

Universidade Virtual Africana

INFORMÁTICA APLICADA: ADM 1302

EMPREENDEDORISMO

Sansão Albino Timbane

Prefácio

A Universidade Virtual Africana (AVU) orgulha-se de participar do aumento do acesso à educação nos países africanos através da produção de materiais de aprendizagem de qualidade. Também estamos orgulhosos de contribuir com o conhecimento global, pois nossos Recursos Educacionais Abertos são acessados principalmente de fora do continente africano.

Este módulo foi desenvolvido como parte de um diploma e programa de graduação em Ciências da Computação Aplicada, em colaboração com 18 instituições parceiras africanas de 16 países. Um total de 156 módulos foram desenvolvidos ou traduzidos para garantir disponibilidade em inglês, francês e português. Esses módulos também foram disponibilizados como recursos de educação aberta (OER) em oer.avu.org.

Em nome da Universidade Virtual Africana e nosso patrono, nossas instituições parceiras, o Banco Africano de Desenvolvimento, convido você a usar este módulo em sua instituição, para sua própria educação, compartilhá-lo o mais amplamente possível e participar ativamente da AVU Comunidades de prática de seu interesse. Estamos empenhados em estar na linha de frente do desenvolvimento e compartilhamento de recursos educacionais abertos.

A Universidade Virtual Africana (UVA) é uma Organização Pan-Africana Intergovernamental criada por carta com o mandato de aumentar significativamente o acesso a educação e treinamento superior de qualidade através do uso inovador de tecnologias de comunicação de informação. Uma Carta, que estabelece a UVA como Organização Intergovernamental, foi assinada até agora por dezenove (19) Governos Africanos - Quênia, Senegal, Mauritânia, Mali, Costa do Marfim, Tanzânia, Moçambique, República Democrática do Congo, Benin, Gana, República da Guiné, Burkina Faso, Níger, Sudão do Sul, Sudão, Gâmbia, Guiné-Bissau, Etiópia e Cabo Verde.

As seguintes instituições participaram do Programa de Informática Aplicada: (1) Université d'Abomey Calavi em Benin; (2) Université de Ougadougou em Burkina Faso; (3) Université Lumière de Bujumbura no Burundi; (4) Universidade de Douala nos Camarões; (5) Universidade de Nouakchott na Mauritânia; (6) Université Gaston Berger no Senegal; (7) Universidade das Ciências, Técnicas e Tecnologias de Bamako no Mali (8) Instituto de Administração e Administração Pública do Gana; (9) Universidade de Ciência e Tecnologia Kwame Nkrumah em Gana; (10) Universidade Kenyatta no Quênia; (11) Universidade Egerton no Quênia; (12) Universidade de Addis Abeba na Etiópia (13) Universidade do Ruanda; (14) Universidade de Dar es Salaam na Tanzânia; (15) Université Abdou Moumouni de Niamey no Níger; (16) Université Cheikh Anta Diop no Senegal; (17) Universidade Pedagógica em Moçambique; E (18) A Universidade da Gâmbia na Gâmbia.

Bakary Diallo

O Reitor

Universidade Virtual Africana

Créditos de Produção

Autor

Sansao Timbane

Par revisor(a)

Karen Ferreira Meyers

UVA - Coordenação Académica

Dr. Marilena Cabral

Coordenador Geral Programa de Informática Aplicada

Prof Tim Mwololo Waema

Coordenador do módulo

Karen Ferreira

Designers Instrucionais

Elizabeth Mbasu

Benta Ochola

Diana Tuel

Equipa Multimédia

Sidney McGregor

Michal Abigael Koyier

Barry Savala

Mercy Tabi Ojwang

Edwin Kiprono

Josiah Mutsogu

Kelvin Muriithi

Kefa Murimi

Victor Oluoch Otieno

Gerisson Mulongo

Direitos de Autor

Este documento é publicado sob as condições do Creative Commons

[Http://en.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons](http://en.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons)

Atribuição <http://creativecommons.org/licenses/by/2.5/>



O Modelo do Módulo é copyright da Universidade Virtual Africana, licenciado sob uma licença Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International. CC-BY, SA

Apoiado por



Projeto Multinacional II da UVA financiado pelo Banco Africano de Desenvolvimento.

Tabela de conteúdo

Prefácio	2
Créditos de Produção	3
Direitos de Autor	4
Apoiado por	4
Descrição Geral do Curso	11
Bem-vindo(a) ao Curso de Empreendedorismo	11
Pré-requisitos	11
Materiais.	11
Objectivos do Curso	12
Unidades.	12
Avaliação.	13
Calendarização.	14
Leituras e outros Recursos.	15
Unidade 0. Diagnóstico	18
Introdução à Unidade	18
Objectivos da Unidade.	18
Termos-chave	18
Tipos de empreendedor:	20
Características do empreendedor de sucesso:	21
Formas de promoção do empreendedorismo:	22
Empreendedorismo e auto-emprego	22
Vantagens do auto-emprego	22
Desvantagens do auto-emprego	22
Avaliação da Unidade	23
Avaliação da Unidade 0	23
Instruções	23
Critérios de Avaliação	23
Avaliação.	23

Unidade 1. Empreendedorismo e Sociedade	24
Introdução à Unidade	24
Objectivos da Unidade.	24
Termos-chave	24
Actividades de Aprendizagem	27
Actividade 1.1 - Identificação de oportunidades de negócios: avaliando	27
Introdução	27
Surgimento de oportunidade de negócio	28
As oportunidades não são iguais para todos.	28
Como avaliar uma oportunidade de negócio	28
Procedimentos de começar um negócio	29
Meio de gerar uma ideia de negócio	29
Identificação de uma necessidade	29
Detalhes da actividade	31
Conclusão	31
Avaliação	32
Actividade 1.2 - Factores de sucesso do empreendedor: fontes e formas de	32
Introdução	32
Factores do surgimento de ideias de negócio	32
Métodos de geração de ideias ou oportunidades de negócios	33
A geração e as fontes de ideias de negócio	33
Análise do mercado	34
Factores de sucesso no desenvolvimento do empreendedorismo	34
Detalhes da actividade	34
Conclusão	34
Avaliação	35
Actividade 1.3 - Contribuição dos empreendedores para o	35
Introdução	35
Detalhes da actividade	36
Conclusão	36

Avaliação	37
Avaliação da Unidade	37
Instruções	37
CrITÉrios de AvaliaÇão	37
Resumo da Unidade	37
Avaliação	38
Unidade 2. Formas jurídica das empresas	39
Introdução à Unidade	39
Objectivos da Unidade.	39
Termos-chave	40
Firma Sociedade Unipessoal por Quotas	41
Firma Sociedade em Nome Colectivo	41
Sociedade por Quotas	41
Actividades de Aprendizagem	43
Actividade 1.1 - Aspectos legais/jurídicos para a implantação de um negócio. . .	43
Introdução	43
Aspectos Legais	43
Imposto sobre o rendimento	44
Detalhes da actividade	44
Conclusão	44
Avaliação	44
Actividade 1.2 - Fontes e tipos de financiamento das empresas.	45
Introdução	45
Detalhes da actividade	48
Conclusão	48
Avaliação	48
Actividade 1.3 - Registo de licenças de negócio: formas/ tipos	49
Introdução	49
Detalhes da actividade	49

Conclusão	50
Avaliação	50
Avaliação da Unidade	50
Instruções	51
Critérios de Avaliação	51
Avaliação	51
Unidade 3. Motivação para o empreendedorismo e planificação de negócios	52
Introdução à Unidade	52
Objectivos da Unidade.	52
Termos-chave	53
Actividades de Aprendizagem	54
Actividade 1.1 - Fontes interna e externa de motivação para o	54
Introdução	54
O custo de ser empreendedor	54
Detalhes da actividade	54
Conclusão	55
Avaliação	55
Actividade 1.2 - Definição, importância e usos de planos de negócios	55
Introdução	55
Detalhes da actividade	55
Conclusão	55
Avaliação	56
Actividade 1.3 - Processo de planificação de negócios. Elaboração do	56
Introdução	56
Missão Empresarial	56
Ambiente geral do negócio	57
Exemplo da análise FOFA	57
Análise do mercado	57
Garantias oferecidas.	58

Detalhes da actividade	61
Conclusão	61
Avaliação	62
Avaliação da Unidade	62
Critérios de Avaliação	62
Avaliação	63
Unidade 4. Empreendedorismo e TIC	64
Introdução à Unidade	64
Objectivos da Unidade.	64
Termos-chave	65
Actividades de Aprendizagem	68
Actividade 1.1 - Inovação tecnológica e empreendedorismo	68
Introdução	68
Detalhes da actividade	68
Conclusão	68
Avaliação	69
Actividade 1.2 - As TIC promovendo o empreendedorismo, alguns exemplos	69
Introdução	69
Benefícios do e-Business	70
Governo electrónico (ou e-gov)	70
Detalhes da actividade	71
Conclusão	72
Avaliação	72
Actividade 1.3 - Empreendedorismo de base tecnológica	73
Introdução	73
Detalhes da actividade	73
Conclusão	73
Avaliação	73
Avaliação da Unidade	74

Instruções	74
Critérios de Avaliação	74
Avaliação	74
Avaliação do Curso.	74
Resumo da Unidade.	74
Instruções	75
Critérios de avaliação	75
Avaliação.	75
Referências do Curso	76

Descrição Geral do Curso

Bem-vindo(a) ao Curso de Empreendedorismo

Os desafios da globalização e os efeitos das transformações do mercado de trabalho impõem mudanças rápidas e constantes no mercado, exigindo profissionais cada vez mais preparados.

O empreendedorismo está relacionado à capacidade de profissionais individualmente ou em grupo, dentro de uma organização empresarial ou como freelancer (trabalhador autónomo), de iniciar, manter e melhorar o seu próprio negócio, conquistando resultados animadores e atraindo vários efectivos (clientes/parceiros).

Assim, o empreendedorismo torna-se fundamental na formação de uma sociedade e é determinante para qualquer país que busque o desenvolvimento sustentável do seu povo.

Neste curso você irá desenvolver capacidades para identificar oportunidades de negócio, transformando os problemas em soluções de inovação que irão contribuir para o seu desenvolvimento pessoal, combatendo a pobreza absoluta e participando do desenvolvimento social do seu país.

Pré-requisitos

Esta disciplina pertence à componente de formação geral e, sendo ministrada no curso básico de informática aplicada, não requiere conhecimentos específicos aprofundados. No entanto, será uma vantagem estudar os conteúdos do curso em paralelo com os conteúdos do curso de princípios de gestão de negócio.

Materiais

Os materiais necessários para completar este curso incluem:

- Módulo da UVA - Curso de Empreendedorismo
- Livros propostos e listados para cada unidade
- Recursos de aprendizagem disponíveis na Internet e pesquisas independentes realizadas na Internet
- Vídeos sobre empreendedorismo
- Outros materiais produzidos pelos estudantes a partir de entrevistas com especialistas em empreendedorismo e gestão de negócios.

Objectivos do Curso

Após concluir este curso, você vai ser capaz de:

- Identificar as bases conceituais do espírito empresarial e empreendedor.
- Desenvolver atitudes positivas em relação ao auto-emprego
- Avaliar as realidades do ambiente de negócios: oportunidades, problemas e processos relacionados com a implantação e gestão de novos empreendimentos.
- Descrever as qualidades empreendedoras para se tornarem membros conscientes e activos da comunidade de negócios.
- Promover a autoformação e a formação de cidadãos empreendedores competentes, possuidores de valores éticos e políticos, comprometidos com a construção e desenvolvimento da sociedade por meio de acções que provenham renda, emprego e auto-emprego.

Unidades

Unidade 0: Visão geral de Empreendedorismo

Esta unidade tem por objectivo ajudar-lhe a estabelecer o contacto e o aprimoramento dos principais conceitos operacionais sobre empreendedorismo. Você irá estudar os conceitos relacionados ao empreendedor/empreendedorismo/empresário, as suas características e importância no mundo de negócios e na sociedade em geral.

Unidade 1: Empreendedorismo e Sociedade

Nesta unidade, você irá estudar o papel do empreendedorismo e dos empreendedores para o desenvolvimento social. Outro benefício do estudo desta unidade está relacionado com o desenvolvimento de competências de análise de oportunidades de negócio tendo em conta o estudo dos factores de sucesso da actividade empreendedora.

Unidade 2: Forma jurídica das empresas

Na unidade 2 procura-se dar atenção aos aspectos legais e jurídicos das formas de organização e implantação de negócios. Particular atenção é dada às formas de organização e ao registo de licenças de pequenas e médias empresas.

Unidade 3: Motivação para o empreendedorismo e planificação de negócios

Nesta unidade procura-se dar ênfase às considerações importantes para o desenvolvimento do plano de negócios tendo em conta os factores internos e externos que caracterizam a condição de motivação para o desenvolvimento do empreendedorismo.

Unidade 4: Empreendedorismo e TIC

A Unidade 4 explora as contribuições das inovações e inovações tecnológicas com base nas tecnologias digitais, com destaque para as Tecnologias de Informação e Comunicação na criação de um espaço favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo.

Avaliação

Em cada unidade encontram-se incluídos instrumentos de avaliação formativa a fim de verificar o progresso do(a)s aluno(a)s.

No final de cada módulo são apresentados instrumentos de avaliação sumativa, tais como testes e trabalhos finais, que compreendem os conhecimentos e as competências estudados no módulo.

A implementação dos instrumentos de avaliação sumativa fica ao critério da instituição que oferece o curso. A estratégia de avaliação sugerida é a seguinte:

Unidade 0	Teste da unidade	7.5%
Unidade 1	Teste da unidade	7.5%
Unidade 2	Teste da unidade	7.5%
Unidade 3	Avaliação Projecto (Projeto do curso empreendedorismo)	20%
Unidade 4	Teste da unidade	7.5%
Exame	Exame final do Curso Empreendedorismo (Teste escrito)	50%
	Total	100%

Calendarização

Unidade	Temas e Actividades	Estimativa do tempo
Unidade 0 Diagnóstico	<p>Visão geral de Empreendedorismo</p> <p>Significado do termo Empreendedor e Empreendedorismo</p> <p>Características do Empreendedorismo/Empreendedor</p> <p>Competências empreendedoras</p> <p>Tipos e funções dos Empreendedores</p> <p>Papéis empresariais, Empreendimentos e Estilos</p> <p>Motivações para começar um negócio</p>	20 horas
Unidade 1	<p>Empreendedorismo e Sociedade</p> <p>Identificação de oportunidades de negócios: avaliando oportunidades de negócios</p> <p>Factores de sucesso do empreendedor: fontes e formas de obtenção de ideias de negócio</p> <p>Contribuição dos empreendedores para o desenvolvimento econômico-social: local, nacional e global</p>	20 horas
Unidade 2	<p>Formas jurídicas das empresas</p> <p>Aspectos legais/jurídicos de um negócio</p> <p>Fontes e tipos de financiamento das empresas</p> <p>Registo de licenças de negócio: formas/ tipos</p>	20 horas
Unidade 3	<p>Motivação para o empreendedorismo e planificação de negócios</p> <p>Políticas governamentais e ambiente favorável ao empreendedorismo</p> <p>Fontes interna e externa de motivação</p> <p>Definição, importância e usos de planos de negócios</p> <p>Processo de planificação de negócios (Projeto Empreendedor)</p>	30 horas

Descrição Geral do Curso

Unidade 4	Empreendedorismo e TIC Empreendedorismo com base em inovações das Tecnologias de Informação e Comunicação Inovação tecnológica em empreendedorismo: impactos no comércio e governação eletrônica, educação a distância.	30 horas
	Total	120 horas

Leituras e outros Recursos

As leituras e outros recursos deste curso são:

Unidade 0

Leituras e outros recursos obrigatórios:

- PORTO, Geciane Silveira (org.). Gestão da Inovação e Empreendedorismo. Brasil – Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda. 2013.
- AIDAR, Marcelo Marinho. Empreendedorismo. São Paulo, Thomson Pioneira, 2007.
- Leituras e outros recursos opcionais:
- MERIDITH, GA., NELSON, R.E, and Neck, P. A. The practice of entrepreneurship .ILO, Geneva, 1987.
- KURATKO, D& HOTGETTS R. M. Entrepreneurship: theory, process & practice. Mason, South-Western, 2005.
- CAMPOLONGO, K.C. As características e o perfil do empreendedor. São Paulo, IPCA-Jr, 2008.

Unidade 1

Leituras e outros recursos obrigatórios:

- MENDES, Jerônimo. Manual do Empreendedor – Como Construir um Empreendimento de Sucesso. 2ª ed. Brasil – São Paulo: Editora Atlas S.A. 2015.
- BIRLEY, Sue. & MUZYKA, Daniel F. Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Pearson Makron Books, 2001.
- FAYOLLE, A. Empreendedorismo. Lyon, Emlyon Business School, 2005.
- Leituras e outros recursos opcionais:
- DOLLINGER, M. Entrepreneurship: Strategies and Resources, upper saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 1999.
- Empreendedorismo. Universidade Pedagógica, Moçambique, 2013.
- TIMMON.J. New Venture Creation. A guide to Entrepreneurship, Chicago Irwin

publishers,

- BERNARDI, L. A. Manual de Empreendedorismo e Gestão. São Paulo, Atlas. 2008.

Unidade 2

Leituras e outros recursos obrigatórios:

- MENDES, Jerônimo. Manual do Empreendedor – Como Construir um Empreendimento de Sucesso. 2ª ed. Brasil – São Paulo: Editora Atlas S.A. 2015.
- Empreendedorismo. Universidade Pedagógica, Moçambique, 2013.
- AIDAR, Marcelo Marinho. Empreendedorismo. São Paulo, Thomson Pioneira, 2007.
- Leituras e outros recursos opcionais:
- PORTO, Geciane Silveira (org.). Gestão da Inovação e Empreendedorismo. Brasil – Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda. 2013.
- Neck, P. & NELSON, R.E. ,(Eds.) Small enterprise development: policies and programmes. ILO, Geneva, 1987.
- KURATKO, D& HOTGETTS R. M. Entrepreneurship: theory, process & practice. Mason, South-Western, 2005.
- Código Comercial de Moçambique, Disponível em: <http://www.saflii.org/mz/legis/codigos/ccdm225/>
- Guia do empreendedor, Disponível em: <http://www.ei.gov.pt/guia-empendedor/detalhes.php?id=94>

Unidade 3

Leituras e outros recursos obrigatórios:

- MENDES, Jerônimo. Manual do Empreendedor – Como Construir um Empreendimento de Sucesso. 2ª ed. Brasil – São Paulo: Editora Atlas S.A. 2015.
- Empreendedorismo. Universidade Pedagógica, Moçambique, 2013.
- PORTO, Geciane Silveira (org.). Gestão da Inovação e Empreendedorismo. Brasil – Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda. 2013.
- Leituras e outros recursos opcionais:
- AIDAR, Marcelo Marinho. Empreendedorismo. São Paulo, Thomson Pioneira, 2007.
- Neck, P. & NELSON, R.E. ,(Eds.) Small enterprise development: policies and programmes. ILO, Geneva, 1987.

Unidade 4

Leituras e outros recursos obrigatórios:

- MENDES, Jerônimo. Manual do Empreendedor – Como Construir um Empreendimento de Sucesso. 2ª ed. Brasil – São Paulo: Editora Atlas S.A. 2015.
- PORTO, Geciane Silveira (org.). Gestão da Inovação e Empreendedorismo. Brasil – Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda. 2013.
- Empreendedorismo. Universidade Pedagógica, Moçambique, 2013.
- Leituras e outros recursos opcionais:
- AIDAR, Marcelo Marinho. Empreendedorismo. São Paulo, Thomson Pioneira, 2007.
- MERIDITH, GA., NELSON, R.E, and Neck, P. A. The practice of entrepreneurship .ILO, Geneva, 1987.
- KURATKO, D& HOTGETTS R. M. Entrepreneurship: theory, process & practice. Mason, South-Western, 2005.

Unidade 0. Diagnóstico

Introdução à Unidade

O propósito desta unidade é verificar a compreensão dos conhecimentos que possui relacionados com este curso.

Nesta unidade você irá construir uma visão sobre o conceito de empreendedorismo e sobre como o pensamento de empreendedorismo foi desenvolvido.

Objectivos da Unidade

Após a conclusão desta unidade, deverá ser capaz de:

- Descrever o perfil do empreendedor
- Explicar as terminologias básicas usadas em empreendedorismo
- Analisar as origens e as características do empreendedorismo
- Comparar os diferentes tipos de empreendedores
- Explicar a importância do auto-emprego

Termos-chave

Empreendedor:

O termo usado para se referir a um indivíduo que organiza e opera numa ou em mais empresas, tomando decisões sobre como obter e usar recursos, admitindo conseqüentemente os riscos (principalmente financeiros) no empreendimento, uma vez que o lucro é um dos factores determinantes no negócio.

O Papel do empreendedor:

Identificar oportunidades, agarrar essas oportunidades de negócio, buscar os recursos para transformar as oportunidades em negócio lucrativo

Características do empreendedor:

Capacidade de iniciativa, imaginação fértil para conceber ideias, flexibilidade para adaptá-las, criatividade para transformá-las, motivação, inovação, capacidade de perceber as mudanças como novas oportunidades.

Empresa: É uma actividade económica exercida profissionalmente pelo empresário por meio da articulação dos factores produtivos para a produção ou circulação de bens ou de serviços. Os titulares da empresa são designados por empresário ou sociedade empresária.

Empresário: O empresário é o dono da empresa que age por meio de métodos e de controlo já elaborado. Busca metas, avalia o trabalho dos funcionários, porém sem lhes propor uma maior participação no negócio, fazendo sempre a tarefa trivial da organização: comercializar produtos ou serviços em busca de lucro, sem que haja inovação nos processos e nos produtos e serviços.

Classificação das empresas: De acordo com as dimensões da empresa (volume de negócio, número de empregados) e com base em parâmetros fixados pelos governos das suas regiões administrativas (país, estado, província, distrito), as empresas podem ser classificadas em Micro, Médias e Grandes empresas. (macro empresas)

Empreendedorismo: É um conjunto de habilidades para a produção de ideias, construção, gerenciamento e desenvolvimento de projectos e negócios de qualquer natureza. O empreendedorismo é o principal factor promotor do desenvolvimento económico e social de um país.

Importância do empreendedorismo:

Um empreendedorismo consistente e sustentável eleva as oportunidades sociais dos indivíduos e viabiliza a competitividade da economia local, aumentando a renda e as formas de riqueza, ao mesmo tempo em que assegura a conservação dos recursos. Os empreendedores de micro, e medias empresas desempenham papel fundamental no desenvolvimento económico, tecnológico, cultural, ambiental e social de qualquer país.

Vantagens do empreendedorismo:

- Ganhos financeiros;
- O auto-emprego que leva a satisfação no trabalho e flexibilidade;
- Constitui oportunidade de trabalho para os desempregados ou para aqueles que procuram melhores empregos;
- É um meio de abertura de novas indústrias especialmente nas áreas rurais e promove a globalização;
- Fonte de geração de renda e aumento do crescimento económico;
- Facilita a concorrência encorajando produtos de alta qualidade; g) Facilita a produção de mais bens e serviços;
- Leva ao desenvolvimento de novos mercados;
- Promove o uso da tecnologia moderna na produção em pequena escala, contribuindo para melhorar a produtividade.

Desvantagens do empreendedorismo:

Longas horas de trabalho; futuro incerto; receio de perder tudo o que foi investido; má gestão financeira, falta de experiência, falências e encerramento; alto custo de produção; falta de mercado; dificuldades para o registo oficial junto ao governo, registo moroso e complicado ; concorrência por parte das empresas estabelecidas; carência de fundos especialmente para iniciar

Tipos de empreendedor:

a) Empreendedor artesanal

Explora e utiliza suas habilidades pessoais para iniciar um negócio sem pensar em seu crescimento ou objectivos de expansão. Neste tipo de empreendedorismo (1) não há como expandir mesmo depois de um longo tempo, (2) destaca-se as habilidades técnicas e profissional.

b) Empreendedor oportunista

É uma pessoa que inicia um negócio, actua como um gestor e tem o objectivo de expandir o negócio ao máximo. Ele vê além e tem habilidades para iniciar e se aventurar no negócio que irá expandir-se e crescer.

c) Empreendedor solícito

Trata-se de um funcionário que trabalha em regime de auto-emprego. É comum em profissões como Médicos (clínicas), Direito (empresas de advocacia).

d) Empreendedor herdeiro

É um empreendedor que prefere assumir um negócio que já existe em vez de começar a partir do zero.

Características do empreendedor de sucesso:

1. Toma iniciativa e assume os riscos do empreendimento - 1) não espera ser solicitado para fazer as coisas, 2) visualiza e age sobre as oportunidades, 3) procura e toma medidas sobre as oportunidades. Note-se que o empreendedor é cauteloso e precavido contra o risco.
2. Persistência e paciência - (1) age repetidamente (mesmo que isso signifique realizar as mesmas acções) para superar os obstáculos, (2) toma medidas para superar os obstáculos, (3) age em face de obstáculos significativos.
3. Ambição – o empreendedor procura fazer sempre mais e melhor, nunca se contenta com o que já atingiu. Não tentar progredir significa estagnar e um empreendedor é ambicioso para chegar mais além do que da última vez.
4. Auto-confiança – o empreendedor tem auto-confiança, acredita em si mesmo. Se não acreditasse, seria difícil tomar a iniciativa. A crença em si mesmo faz o indivíduo arriscar mais, ousar, oferecer-se para realizar tarefas desafiadoras. Enfim, torna-o mais empreendedor.
5. Busca por informações – para ser um empreendedor é preciso saber onde se encontram as informações, principalmente as relacionadas ao empreendimento e às oportunidades que o mercado proporciona.
6. Comprometimento – o empreendedor precisa estar “imerso” e comprometido com o que faz. Deve saber que ele é o responsável pelo sucesso do seu empreendimento.
7. Criatividade – à medida que a concorrência se intensifica, a necessidade de criar novas coisas em novos mercados também aumenta. Já não é suficiente fazer a mesma coisa de maneira melhor. Pelo contrário, é preciso que o empreendedor vá mais longe, apostando na criatividade para que os empreendimentos possam evoluir com as mudanças.
8. Exigência – deve ser exigente, principalmente com a qualidade do que faz. Primar pela qualidade e preocupar-se com ela é o grande ponto para o sucesso.
9. Flexibilidade – o empreendedor adapta-se às circunstâncias que o rodeiam, pois se algo corre diferente do inicialmente previsto, ele não desiste, mas altera os seus planos de modo a atingir os seus objectivos.
10. Trabalho em equipa – o empreendedor cria equipa, delega, acredita nos outros e obtém resultados por meio de outros indivíduos.
11. Planificação – planificar as actividades e o empreendimento demonstram que o empreendedor é um indivíduo que sabe aonde quer chegar, é organizado e comprometido com o sucesso do empreendimento.
12. Liderança – o empreendedor tem a capacidade de planear um projecto e pô-lo em prática, liderando a equipa que com ele trabalha.

Formas de promoção do empreendedorismo:

Integração de cursos e conteúdos de educação empresarial, técnicas de negócio e espírito empreendedor no Sistema Nacional de Educação; b) Registo dos empreendedores encorajar iniciativas inovadoras mesmo quando signifiquem assumir riscos; c) Empresas nacionais promovendo o empreendedorismo; d) Apoio de empresários através de empréstimos amigáveis no momento apropriado.

Empreendedorismo e auto-emprego

O auto-emprego é o emprego por conta própria. O empreendedorismo muitas vezes leva ao auto-emprego.

A seguir apresentamos alguns elementos que podem afectar o desenvolvimento de auto-emprego. a) Fonte de financiamento, por exemplo, economias, banco, amigos e familiares. b) Políticas governamentais. c) Disponibilidade de força de trabalho competente. d) Disponibilidade de matérias-primas. e) Disponibilidade de segurança. f) Relação com o mercado e poder de compra dos consumidores. g) Disponibilidade de transporte e comunicação. h) Concorrência.

Vantagens do auto-emprego

Rápida tomada de decisão por causa da existência de poucas instâncias de consulta, b) O proprietário do negócio pode trabalhar por mais horas e gerar mais renda, c) Usufruto dos lucros sozinho, prazer de ser chefe, d) Auto-satisfação.

Desvantagens do auto-emprego

Não há partilha de perdas; b) Longas jornadas de trabalho, podem causar problemas de saúde; c) Menos de consulta pode levar à tomada de decisão errada; d) Incapacidade de empregar pessoas com as competências certas, especialmente no ponto de inicial de um negócio; e) Pouca expansão dos negócios devido à falta de fundos suficientes; f) Alta competição que pode levar ao colapso dos negócios; g) Monotonia que pode levar à desmoralização.

Resumo da Unidade

A palavra empreendedor quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo. Difere-se do empresário, pois este age por meio de métodos, de controles já elaborados, enquanto o empreendedor começa algo novo e assume risco.

Mesmo num ambiente onde o empresário pareça estar só, sem aparente concorrência, ele precisa de criar continuamente, produzindo melhor e de forma mais eficiente.

Um empreendedor apresenta diversas características de entre as quais destacamos as seguintes: Aceitação do risco, Ambição, Autoconfiança, Busca por informações, Comprometimento, Criatividade, Exigência, Flexibilidade, Fixação de metas, Iniciativa, Trabalho em equipa, Persistência, Planificação e Liderança.

Esta matéria que você estudou nesta unidade será muito importante para compreender os assuntos que serão tratados na Unidade 1 (Empreendedorismo e Sociedade).

Avaliação da Unidade

Verifique a sua compreensão!

Avaliação da Unidade 0

Instruções

Antes de realizar a avaliação Unidade 0 do Curso de Empreendedorismo, tome um pouco do seu tempo (aproximadamente 10 horas) para rever os seus apontamentos sobre os conceitos básicos de Empreendedorismo. Esta leitura pode ser enriquecida com os recursos que colocamos a sua disposição no item "Leituras e Outros Recursos do curso" da Unidade 0, disponibilizadas no início do Módulo de Empreendedorismo.

Você deve elaborar um artigo científico, de 5 páginas, abordando a questão dos riscos na actividade de empreendedorismo.

Critérios de Avaliação

Esta avaliação é de carácter individual e deve ser realizada após as leituras recomendadas para esta unidade. A avaliação tem um peso de 7,5% na avaliação global do Curso de Empreendedorismo.

Avaliação

Os economistas Richard Cantillon (1755) e Jean-Baptiste Say (1803) deram notoriedade ao tema, ao considerarem os empreendedores como pessoas que corriam riscos.

Com base nas matérias estudadas sobre o empreendedorismo, elabore um ensaio (artigo) científico, máximo de cinco (5) páginas, discutindo a relação entre o empreendedorismo e o auto-emprego, os riscos do empreendedorismo, bem como as diferenças entre o empreendedor e empresário.

Unidade 1. Empreendedorismo e Sociedade

Introdução à Unidade

Nesta unidade, você irá estudar o papel do empreendedorismo e dos empreendedores para o desenvolvimento económico e social dos povos e nações. Outro benefício do estudo desta unidade está relacionado com o desenvolvimento de competências de análise de oportunidades de negócio tendo em conta o estudo dos factores de sucesso da actividade empreendedora.

Objectivos da Unidade

Após a conclusão desta unidade, deverá ser capaz de:

- Distinguir projectos de empreendedorismo de projectos de pequenos negócios.
- Explicar a contribuição do empreendedorismo no desenvolvimento económico.
- Analisar os factores críticos de sucesso do empreendedorismo.
- Avaliar as oportunidades de negócios potenciais para o desenvolvimento do empreendedorismo.

Termos-chave

Empreendedorismo e pequenos negócios: Projectos de empreendedorismo são empreendimentos comerciais que são concebidos para introduzir novos produtos/serviços ou novos métodos de produção.

Empreendedor e Empresário: A administração e gestão dos empreendimentos são realizadas por pessoas qualificadas e/ou designada para o efeito. No empreendedorismo temos a figura do empreendedor e na empresa (pequeno negócio) temos o administrador. Na essência, o administrador e o empreendedor têm muitas semelhanças entre si no exercício das suas funções.

Segundo Dornelas (2001), "as diferenças entre os domínios empreendedor e administrativo podem ser comparadas em cinco dimensões distintas de negócio: orientação estratégica, análise das oportunidades, controle dos recursos e estrutura gerencial". A Tabela 2 apresenta o detalhamento destas diferenças.

Tabela 1

Projectos de empreendedorismo	Pequenos negócios
Investem muito tempo na planificação com um horizonte para o futuro	Eles estão preocupados com a operação diária do negócio
Investe-se muito na aprendizagem de novas e diferentes formas de fazer as coisas	Tem preferência pelos métodos já testados e optam pelos métodos mais eficientes
Economia de tempo e pouca preocupação com os detalhes	Preocupação com os detalhes. Ter uma ideia mais realista de tempo necessário para executar as tarefas
Toma decisões que são arriscados por natureza	Preferência pela tomada de decisões rotineiras que não se traduzam em risco de qualquer natureza para o negócio
Sempre criativos, inovadores e abertos para novas ideias de negócio	Pouca preocupação com a criatividade e inovação

Tabela 2

Domínio empreendedor				Domínio Administrativo
Mudanças rápidas: tecnológicas, valores sociais, regras políticas	Dirigida pela percepção de oportunidades	Orientação estratégica	Dirigida pelos recursos atuais sob controle	Critérios de medição de desempenho, sistemas de ciclos de planificação
Orientação para ação; Decisões rápidas; Gerenciamento de risco	Revolucionário com curta duração	Análise de oportunidades	Evolucionário de longa duração	Reconhecimento de várias alternativas; negociação da estratégia; redução do risco

Empreendedorismo

Falta de previsibilidade das necessidades; falta de controle exato; necessidade de aproveitar mais oportunidades; pressão por mais eficiência	Em estágios periódicos com mínima utilização em cada estágio	Comprometimento de recursos	Decisão tomada passo a passo, baseada em um orçamento	Redução de riscos pessoais; utilização de sistemas de alocação da capital e de planificação formal
Risco da obsolescência; necessidade de flexibilidade	Uso mínimo dos recursos existentes ou aluga recursos extra necessários	Controle dos recursos	Habilidade no emprego dos recursos	Poder, status e recompense financeira; medição da eficiência; inércia e alto custo das mudanças; estrutura da empresa
Coordenação das áreas-chave de difícil controle; desafio de legitimar o controle da propriedade; desejo dos funcionários de serem independentes	Informal, com muito relacionamento pessoal	Estrutura gerencial	Formal, com respeito à hierarquia	Necessidade de definição clara de autoridade e responsabilidade; cultura organizacional; sistemas de recompense; inércia dos conceitos administrativos

Fonte: DORNELAS, José Carlos Asis. Empreendedorismo Corporativo. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003. Apud Dayvisson Emanuel Silva de Souza, José Alex de Souza, Luiz da Costa Alves Filho, Rebeca Honorato Neiva.

Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/empreendedor-x-administrador/37780/>

Actividades de Aprendizagem

Actividade 1.1 - Identificação de oportunidades de negócios: avaliando

oportunidades de negócios

Introdução

Nesta actividade você irá reflectir em torno do mercado, no tocante a transformação de ideias em oportunidades de negócio para um empreendedor. O objectivo central é que você seja capaz de identificar oportunidades de negócio, avaliando essas oportunidades de modo a reduzir ao mínimo os riscos com esse determinado negócio.

Oportunidade

Segundo Daniel F. Muzyka (2001) as oportunidades em si constituem algo que existe no papel ou como ideia. As oportunidades realizadas são aquelas que alguém transformou em negócios lucrativos e operantes.

A oportunidade, em termos práticos, pode, portanto, ser definida como um conceito comercial que, se transformado em um produto ou serviço tangível oferecido pela empresa, resultará em lucro financeiro.

Surgimento de oportunidade de negócio

A seguir apresentamos três formas básicas pelas quais podem nascer oportunidades de negócio:

Pode ser de uma conversa entre amigos, através da leitura de um artigo num jornal ou numa revista; por meio de uma ideia que surge de repente, da mesma forma como um músico compõe uma canção.

Oportunidades podem ainda surgir com a participação da pessoa em várias actividades como: feiras; exposições e eventos relacionados ao seu sector de negócios no qual a empresa actua; participação de reuniões e encontros em associações; conversas com os concorrentes, clientes, empregados, fornecedores e empresários de outros sectores.

O interesse em compreender as tendências do mercado, situações económicas, políticas, sociais, etc.

Como um empreendedor aproveita uma oportunidade de negócio?

Um empreendedor, ao tentar identificar uma oportunidade, deve levar em consideração alguns pontos que são de extrema importância na escolha do seu negócio. Muzyka (2001: 22) propõe alguns elementos dos quais destacamos os seguintes:

As oportunidades têm que ver com a criação de valor e não necessariamente com a redução de custos.

As oportunidades não são iguais para todos.

Nem todos exploram oportunidades mesmo quando são óbvias.

As oportunidades complexas falham.

A oportunidade não é sempre encontrada em mercados em crescimento e bem documentados.

As oportunidades não são necessariamente resultado de invenções do empreendedor.

Como avaliar uma oportunidade de negócio

As perguntas que se seguem auxiliam no processo de avaliação de oportunidade de negócio:

Qual é o grau de risco que está disposto a correr?

Quais são os seus objectivos pessoais e profissionais?

Que tipos de renúncias terão de ser feitas para a transformação dessa oportunidade em efectividade de negócio.

Procedimentos de começar um negócio

1. Identificação de uma ideia de negócio
2. Desenvolvimento de um plano de negócios
3. Localização de uma avaliação de demanda de negócios
4. Registo da empresa
5. Licença de comércio
6. Inicialização e gestão do negócio.

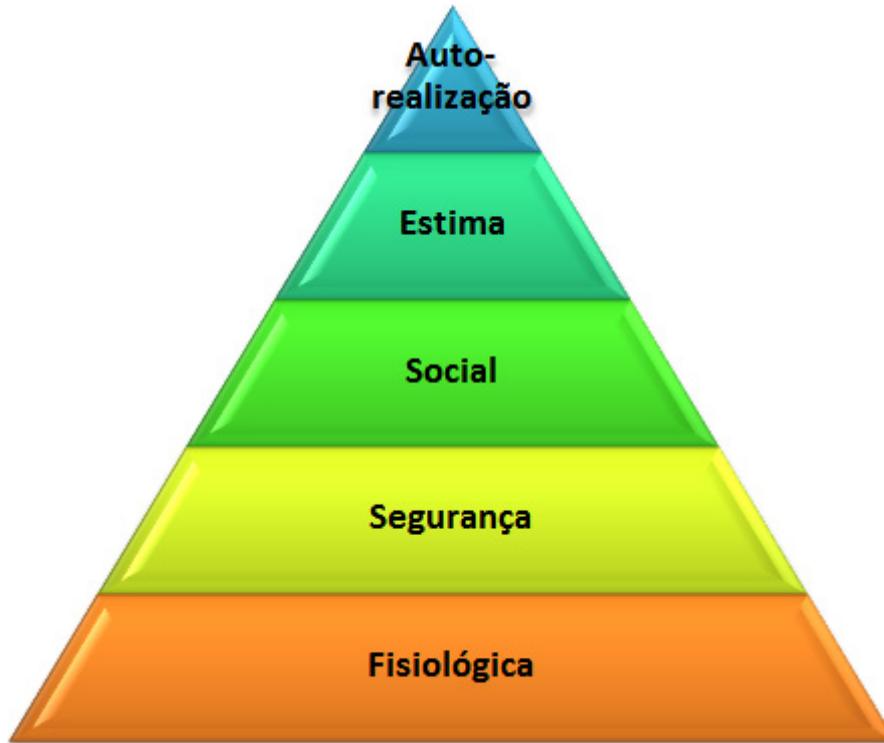
Meio de gerar uma ideia de negócio

1. Entre as necessidades identificadas, eleger uma
2. Criar uma lista de ideais
3. Considerar as suas habilidades, os passatempos ou interesses
4. Marcar um nicho de mercado
5. Escutar o que as pessoas dizem (pesquisa de mercado)
6. Olhar para ver e escutar para ouvir
7. Pesquisar
9. Importar ideias
9. Sonhar

Identificação de uma necessidade

Uma necessidade pode se tornar uma oportunidade e, na verdade um consumidor compra para satisfazer a necessidade. Identificar uma necessidade não atendida é uma maneira de gerar ideias de negócio.

A seguir apresentamos um diagrama de hierarquia de necessidades de Abraham Maslow. Na base da pirâmide estão as necessidades fisiológicas e no topo da pirâmide estão as necessidades humanas de auto-realização. A necessidade fisiológica é, portanto, a mais forte, a mais básica e essencial, enquanto a necessidade de auto-realização é a mais fraca na hierarquia de importância. Contudo, esta ordenação (classificação) apresenta limitações e é alvo de críticas no meio acadêmico.



Fonte:

Disponível em: <http://www.bwsconsultoria.com/2011/05/hierarquia-das-necessidades-de-maslow.html>

Implicações da teoria de hierarquia das necessidades de Maslow na gestão empresarial

Segundo Maslow (2004), as necessidades humanas estão arranjadas numa hierarquia que ele denominou de hierarquia dos motivos humanos. Assim, uma necessidade é substituída pela seguinte mais forte na hierarquia, na medida em que começa a ser satisfeita. Os desejos constituem uma manifestação consciente das necessidades humanas e são apenas um meio para determinado fim.

Necessidades fisiológicas (ar, água, alimentos, sono, sexo): Proporcionar parada ampla para o almoço e recuperação, e pagar salários que permitam aos trabalhadores comprar itens essenciais à vida.

Necessidades de segurança (viver numa área segura, seguro médico, segurança do emprego, reservas financeiras): Proporcionar um ambiente de trabalho seguro, com segurança de emprego e a ausência de ameaças.

Necessidades sociais (amizade, pertencer a um grupo, dar e receber amor): Gerar um sentimento de aceitação, de pertencer a um grupo e a comunidade através da intensificação da dinâmica de grupo.

Necessidades de estima (reconhecimento, atenção, status social, realização, auto-respeito): Reconhecer as realizações, atribuir projectos importantes, e fornecer o status para fazer os funcionários se sentirem valorizados e apreciados.

Auto-realização (verdade, justice, sabedoria, significado): atribuir tarefas desafiadoras, ampliar o significado do trabalho ao permitir a inovação, criatividade e progresso de acordo com metas de longo prazo.

Disponível em: <http://www.bwsconsultoria.com/2011/05/hierarquia-das-necessidades-de-maslow.html>

Embora a teoria de Maslow careça da testagem empírica, ela pode ser utilizada para explicar o comportamento dos empregados numa organização. A satisfação de algumas necessidades “inferiores” produz algumas implicações significativas na liderança e interfere na motivação para o trabalho. Um empreendedor deve se preocupar também em gerir a motivação pessoal, motivando cada empregado através de seu estilo de gestão, por meio de planos de remuneração, definindo funções e actividades dentro do seu empreendimento/empresa.

Em princípio, todos os seres humanos são motivados pelas mesmas necessidades. Em diferentes momentos das suas vidas e carreiras, vários funcionários se sentem motivados por necessidades completamente diferentes. É imperativo que devemos reconhecer as necessidades de cada empregado a fim de motivá-los. A liderança deve compreender o nível actual de necessidades no qual o empregado encontra-se, e precisa de alavancá-lo para a motivação no trabalho.

Detalhes da actividade

Para completar o estudo sobre identificação de oportunidades de negócios e avaliação de oportunidades de negócios, você para certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em “leituras e recursos da unidade” e finalmente responder a avaliação que a seguir a conclusão da actividade.

Esta actividade tem o peso de*7.5% na avaliação total da disciplina.

Conclusão

Um empreendedor conclui que as oportunidades têm a ver com a criação de valor, e não necessariamente com a redução de custos. Por isso, ele tem em mente que é mais importante criar um valor para o negócio do que simplesmente se preocupar com a redução de custos na empresa, pois as pessoas, normalmente, compram visando não somente o preço que irão pagar, mas os benefícios que esse produto ou serviço trará para si (Birley & Muzyka, 2001).

A oportunidade pode ser definida como um conceito negocial que, se transformado num produto ou serviço tangível oferecido pela empresa, resultará em lucro financeiro. Pode surgir a partir de uma conversa entre amigos, através da leitura de um artigo em um jornal ou revista ou mesmo de uma ideia; pode ser também a partir de participação da pessoa em várias actividades e ainda através de interesse em compreender as tendências do mercado.

Para avaliar uma oportunidade de negócios, um empreendedor deve saber o grau de risco que está disposto a correr; os seus objectivos pessoais e profissionais e saber os tipos de renúncias que terão de ser feitas para a transformação dessa oportunidade em efectividade de negócio.

Avaliação

Responda as questões a seguir apresentadas e encaminhe as suas respostas por email ao tutor do Curso de Empreendedorismo.

1. O que entende por oportunidade de negócio?
2. A persistência pode ser considerada como comportamento de um empreendedor? Explique porquê?
3. Das diversas formas que dão origem ao empreendedor, explique como a herança pode transformar o herdeiro em empreendedor?

Se fosse empreendedor, qual seria a sua motivação? Justifique a tua resposta.

Uma oportunidade de negócio pode surgir a partir de uma conversa entre amigos. Comente a afirmação apresentando três exemplos.

Faça um exercício sobre oportunidades, levando em conta: as estações do ano, eventos desportivos, religiosos, grupos étnicos.

Actividade 1.2 - Factores de sucesso do empreendedor: fontes e formas de

obtenção de ideias de negócio

Introdução

Existem várias circunstâncias e motivações que dão origem a um empreendimento e ao surgimento do empreendedor, que podem ou não se relacionar com traços de personalidade do empreendedor. Nesta actividade você irá estudar também os factores de sucesso no desenvolvimento do empreendedorismo.

Factores do surgimento de ideias de negócio

Factores como: consumidores, produtos e serviços explorados no mercado, canais de distribuição, políticas governamentais, pesquisa e desenvolvimento podem incentivar o surgimento de ideias de negócio.

1. Consumidores - Empreendedores mais atentos não só prestam atenção aos potenciais clientes, como também monitoram as suas potenciais necessidades, ao permitir que os clientes expressem suas opiniões e sugestões sobre os produtos e serviços ofertados.
2. Produtos e serviços explorados no mercado - Através de monitoramento e avaliação de produtos e serviços competitivos no mercado.
3. Canais de distribuição - O contacto com os profissionais que operam nas linhas de distribuição, uma vez que estes estão familiarizados com as necessidades do mercado podem fornecer informações sobre os produtos, suas limitações, necessidades dos consumidores e sugerir novos produtos ou serviços.

4. Políticas governamentais - As políticas governamentais podem ser fonte de ideias de negócio. Participar e acompanhar a divulgação dos relatórios das repartições de estado é uma boa forma para estar informado sobre as necessidades em serviços terceirizados.
5. Pesquisa e desenvolvimento – É a maior fonte de ideias de empreendedorismo. Por exemplo, na educação (exploração de linhas de pesquisa), programas de treinamento vocacional e experiência na empresa.

Métodos de geração de ideias ou oportunidades de negócios

Foco no grupo – Quando um moderador orienta um diálogo aberto, a discussão permite o surgimento e compartilhamento das novas ideias. Além de gerar novas ideias, o foco no grupo é um excelente método de triagem de ideias.

Brainstorming - O método de brainstorming permite que as pessoas se sintam estimuladas e desenvolvam a uma maior criatividade ao reunir-se os uns com os outros e participar na experiência do grupo organizado. Algumas regras importantes observadas na actividade de brainstorming são: desencorajar a crítica ou comentários negativos, a ideia mais idiota pode gerar melhores resultados, qualidade de ideias é desejada, são encorajadas a combinação e a melhoria de ideias dos participantes.

Inventário de análise de problema - Este método utiliza respostas individuais geradas de um grupo focal para gerar novas ideias. Por exemplo, oferece-se uma dada lista de problemas aos consumidores numa categoria geral de produtos e estes devem discutir os vários problemas em cada categoria. É um dos métodos usados para testar novos produtos.

Resolução criativa de problemas – É um método de obtenção de novas ideias, centrando-se em parâmetros como: o brainstorming, o brainwriting (é uma forma de brainstorming em que os participantes tem um tempo para pensar e anotar a sua resposta num formulário), o Gordon method (método de desenvolvimento de novas ideias quando o indivíduo não conhece o problema).

A geração e as fontes de ideias de negócio

Os empreendedores têm a capacidade de ver oportunidades em qualquer ambiente em que estiverem. Eles são sensíveis às necessidades das pessoas, usam os problemas das pessoas como oportunidades de negócio, podem usar vários métodos para ajudar a gerar e testar novas ideias.

- Características de uma boa ideia de negócio
- Fácil de gerenciar e envolve um risco mínimo.
- Não requer investimentos de capital excessivo.
- Oferece um bom retorno sobre o capital investido.
- A ideia tem margem de crescimento, expansão e diversificação.
- Dialoga com as metas do proprietário.
- Não entra em choque com as expectativas da sociedade.

- Possui um período de gestação de curta.
- Tem um mercado prontamente disponível.
- Fácil de encerrar quando necessário.

Análise do mercado

A avaliação do mercado tem por objectivo criar garantia de mercado adequado para o negócio, levando em consideração os seguintes aspectos: análise de demanda do consumidor, preço do produto e posicionamentos, número de concorrentes no mercado, análise da disponibilidade de matérias-primas (adequação, confiabilidade, preço), análise da disponibilidade tecnológica (adequação, acessibilidade).

Factores de sucesso no desenvolvimento do empreendedorismo

Os factores a seguir apresentados são críticos para o seu sucesso do empreendedorismo, pelo que merecem uma consideração especial.

Capital - garantir a disponibilidade de capital suficiente para iniciar e continuar com o negócio.

Disponibilidade de mercado para o produto.

Disponibilidade de infra-estruturas.

Nível de tecnologia - continua o ritmo com tecnologia moderna existente.

Local apropriado para o negócio e segurança adequada.

Disponibilidade dos serviços auxiliares, tais como bancos, serviços de seguradoras.

Questões jurídicas – considerar as políticas e regulamentações vigentes.

Capacidade de lidar com a concorrência.

Equipe competente.

Detalhes da actividade

Para completar o estudo sobre os factores de sucesso do empreendedor: fontes e formas de obtenção de ideias de negócio, você deve certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em “leituras e recursos da unidade” e finalmente responder a avaliação que a seguir a conclusão da actividade.

A actividade “factores de sucesso do empreendedor: fontes e formas de obtenção de ideias de negócio” tem o peso de *7.5% na avaliação total da disciplina.

Conclusão

Nesta unidade reflectimos em torno do mercado no tocante a transformação de ideias em oportunidades de negócio para o desenvolvimento do empreendedorismo. Estudamos também as circunstâncias e motivações que dão origem a um empreendimento; bem como, estudamos os factores de sucesso no desenvolvimento do empreendedorismo.

Avaliação

Responda as questões a seguir apresentadas e encaminhe as suas respostas por email ao tutor do Curso de Empreendedorismo.

Estabeleça a diferença entre ideia e oportunidade.

É possível transformar uma ideia em oportunidade? Se sim, explique.

O que é necessário para avaliar uma oportunidade de negócio.

Actividade 1.3 - Contribuição dos empreendedores para o

desenvolvimento económico-social: local, nacional e global

Introdução

O desenvolvimento económico é o processo de transformação estrutural de uma economia para uma economia tecnologicamente avançada moderna baseada em serviços e manufactura. Este processo envolve não só mudanças qualitativas, mas também é acompanhada por mudanças quantitativas para melhorar o bem-estar dos indivíduos na sociedade.

Em economias em franco desenvolvimento, o empreendedorismo e o empreendedor se tornam mais vantajosos para impulsionar o surgimento e o desenvolvimento de pequenas e médias empresas e com isso o combate a pobreza, bem como o desenvolvimento económico e social local e global.

O empreendedor é um administrador visionário que busca sempre a melhoria do local em que está inserido, através da concepção e implementação de pequenas e medias empresas incubadoras de demais micro-empresendimentos, contribuindo para a geração de renda para as famílias, para a comunidade e para o país como um todo.

É importante destacar que uma comunidade, uma nação precisam de líderes e o empreendedorismo é uma verdadeira escola de formação desses líderes.

Contribuição do empreendedorismo para o desenvolvimento económico

O empreendedorismo contribui para o desenvolvimento económico e social das comunidades através de várias possibilidades, tais como as a seguir apresentadas:

Geração de emprego – novos postos de trabalho.

Produção de capital – lucros, investimentos, poupança e outros investimentos.

Crescimento de Infra-estrutura – Abertura e melhoramento das vias de acesso (estradas, pontes, redes de comunicação) e fábricas, impulsionando a independência económica através da produção de bens que teriam de ser importados de outros lugares e estimulando a exportação.

Fornecimento de bens de capital essenciais, tais como ferramentas e equipamentos.

Melhoria geral do nível de vida, fornecendo produtos e serviços para a sociedade.

Crescimento do empreendedorismo contribuindo assim para a industrialização.

Aumento da colecta da receita pública através da tributação de impostos.

Desenvolvimento rural promovendo o equilíbrio entre as áreas urbanas e rurais.

Reduzir as migrações rural-urbanas.

Empreendedorismo facilita a transformação estrutural, a inovação e o crescimento sócio-econômico.

Facilitando a transformação da economia baseada na agricultura tradicional para a economia industrial moderna e voltada para a produção para um mercado mais diversificado.

Os empresários são vistos como os capitalistas e, portanto, facilitam o aumento da poupança através da qual ocorre a acumulação de capital que estimula o investimento em outras áreas.

Empreendedores proporcionam um ambiente onde o capital humano é acumulado na forma de trabalhadores especializados e gestores não-especializados de todos os níveis.

Empreendedorismo facilita a re-alocação dos factores de produção das áreas menos produtivas para as áreas mais produtivas.

Eles causam um aumento na demanda por educação para o trabalho.

Facilita a adopção de tecnologia melhorada/avançada.

Detalhes da actividade

Para completar o estudo sobre a contribuição dos empreendedores para o desenvolvimento económico-social: local, nacional e global, você certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em "leituras e recursos da unidade" e finalmente responder a avaliação que a seguir a conclusão da actividade.

Esta actividade (contribuição dos empreendedores para o desenvolvimento económico-social: local, nacional e global) tem o peso de *7.5% na avaliação total da disciplina.

Conclusão

O empreendedorismo desenvolvido num ambiente de empreendedores competentes faz uma grande diferença para o desenvolvimento social, económico, cultural e político dos povos e nações, pois transforma as dificuldades em ideias concretas de produção que operam transformações dessa realidade de insegurança em realidades de esperança.

Um dos maiores ganhos com o empreendedor e empreendedorismo é que ele está comprometido em oferecer mais inovação e criatividade, gerando constantemente novas ideias; há sempre em relevo uma perspectiva do futuro.

Os países africanos e outros em vias de desenvolvimento, implementando políticas e currículas de empreendedorismo, podem garantir que os seus cidadãos se tornem profissionais e actores sociais com características empreendedoras, capazes de fomentar a criatividade, a inovação e participar de um diálogo mais proactivo nas suas comunidades e com outros povos numa esfera da globalização.

Avaliação

Com base nas lições estudadas nesta secção (contribuição dos empreendedores para o desenvolvimento económico-social: local, nacional e global) e associada as leituras que fez sobre o empreendedorismo, discuta com um colega como é que empreendedorismo está contribuindo para o desenvolvimento económico-social na sua comunidade. Apresente uma síntese das suas ideias numa página A4.

Resumo da Unidade

O empreendedorismo desenvolve-se a partir da criatividade dos empreendedores, os quais procuram transformar as suas ideias em produtos ou serviços para geração de renda.

Com base nos textos apresentados para esta unidade e com base nas leituras que você fez, percebe-se que um empreendedor (no empreendedorismo) está sempre com foco no futuro e o administrador (em pequenos negócios, na empresa) tem geralmente o foco no presente.

Seria importante que estes dois gestores pudessem partilhar o que tem de bom nas suas qualidades para o melhoramento mútuo das suas tarefas e melhor qualidade de produção e prestação de serviços, isto é, o ideal é que todo administrador seja empreendedor e vice-versa. Todavia isso nem sempre é possível se materializar, depende da posição que o sujeito ocupa numa empresa, daí ser muito importante a planificação estratégica da organização (no empreendedorismo e na empresa) com a participação de todos os sectores que participam no empreendimento.

Avaliação da Unidade

Verifique a sua compreensão!

Avaliação da Unidade 1

Instruções

Nesta unidade, você estudou o papel do empreendedorismo e dos empreendedores para o desenvolvimento económico e social das comunidades, o que lhe facilitou o desenvolvimento de competências de análise de oportunidades de negócio tendo em conta o estudo dos factores de sucesso para actividade empreendedora. Para culminar o estudo desta unidade, você é convidado a responder as questões que são apresentadas na secção avaliação que se segue.

Critérios de Avaliação

Esta avaliação é de carácter individual e deve ser realizada após as leituras recomendadas para esta unidade. A avaliação tem um peso de 7,5% na avaliação global do Curso de Empreendedorismo.

Avaliação

Responda as questões a seguir apresentadas e encaminhe as suas respostas por email ao tutor do Curso de Empreendedorismo.

1. O que entende por oportunidade de negócio?
2. Até que ponto a persistência pode ser considerada como comportamento de um empreendedor?
3. Das diversas formas que dão origem ao empreendedor, explique como a herança pode transformar o herdeiro em empreendedor?

Se fosse empreendedor, qual seria a sua motivação? Justifique a sua resposta.

Uma oportunidade de negócio pode surgir a partir de uma conversa entre amigos. Comente a afirmação apresentando três exemplos.

Faça um exercício sobre oportunidades, levando em conta: as estações do ano, eventos desportivos, religiosos, grupos étnicos.

Estabeleça a diferença entre ideia e oportunidade.

É possível transformar uma ideia em oportunidade? Se sim, explique.

O que é necessário para avaliar uma oportunidade de negócio.

Unidade 2. Formas jurídica das empresas

Introdução à Unidade

Nesta unidade você terá contacto com a documentação necessária para o registo oficial de um empreendimento e irá aprender sobre as diversas formas de regularizar juridicamente uma actividade e empreendimentos económicos no seu país e na sua comunidade.

Registar uma empresa, registar uma actividade económica, registar os funcionários (profissionais) que participam desses empreendimentos económicos, regularizar juridicamente os produtos e serviços de empreendedorismo é uma forma de registar a propriedade intelectual. A questão da protecção à propriedade intelectual vem sendo objecto de discussões e legislações no mundo todo desde o século XX.

Segundo o Código Comercial de Moçambique, são empresários comerciais: (1) As pessoas singulares ou colectivas que, tendo capacidade para o exercício da actividade empresarial, fazem dela sua profissão e (2) As sociedades comerciais.

Objectivos da Unidade

Após a conclusão desta unidade, deverá ser capaz de:

- Identificar aspectos legais envolvidos na implantação e gestão de um empreendimento económico.
- Analisar várias formas legais de empresas proprietárias (empreendedorismo).
- Sistematizar os tipos de impostos vigentes no seu país relacionados à actividades económicas.
- Familiarizar-se com as instituições e os mecanismos de promoção de auto-emprego e a sua fiscalização.

Termos-chave

Firma em nome do empreendedor individual

Esta forma jurídica de organização do empreendimento tem as seguintes características:

É titulada por um único indivíduo ou pessoa singular;.A firma, ou nome comercial deverá ser constituída pelo nome civil completo ou abreviado do empresário individual e poderá incluir, ou não, uma expressão alusiva ao seu negócio ou à forma como pretende divulgar a sua empresa no meio empresarial.

Não tem um montante mínimo obrigatório para o capital social.

Não existe separação entre o património pessoal e o património do negócio, pelo que os bens próprios do empreendedor estão afectos à exploração da actividade económica.

A responsabilidade é ilimitada, sendo que o empreendedor responde pelas dívidas contraídas no exercício da actividade com todos os bens que integram o seu património.

Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada

A empresa criada com este estatuto jurídico tem as seguintes características:

É titulada por um único indivíduo ou pessoa singular.

Existe uma separação entre o património pessoal do empreendedor e o património afecto à empresa, pelo que os bens próprios do empreendedor não se encontram afectos à exploração da actividade económica.

Pelas dívidas resultantes da actividade económica respondem apenas os bens a ela afectos.

Em caso de falência do empreendedor, e caso se prove que não decorria uma separação total dos bens, o falido responde com todo o seu património pelas dívidas contraídas.

Firma Sociedade Unipessoal por Quotas

Esta forma de organização empresarial permite constituir um tipo de sociedade adequada para quem pretende desenvolver uma actividade económica como sócio único. A sociedade unipessoal por quotas tem as seguintes características:

Tem um único sócio que pode ser uma pessoa singular ou colectiva.

O sócio é titular da totalidade do capital social.

A responsabilidade do sócio encontra-se limitada ao montante do capital social.

O capital social é livremente fixado no contrato de sociedade, exceto nos casos em que a Lei prevê o contrário.

Apenas o património da sociedade responde perante credores pelas dívidas da sociedade.

A denominação da empresa deve obrigatoriamente conter a expressão "sociedade unipessoal" ou "unipessoal" seguida de "Limitada" ou "Lda".

Firma Sociedade em Nome Colectivo

Esta forma de organização empresarial permite constituir um tipo de sociedade de responsabilidade ilimitada, em que os sócios respondem ilimitada e subsidiariamente em relação à sociedade e solidariamente entre si, perante os credores sociais. A sociedade em nome colectivo tem as seguintes características:

- Tem um mínimo de dois sócios.
- Admite sócios de indústria.
- Não exige um montante mínimo obrigatório para o capital social.
- A responsabilidade dos sócios abrange o valor das suas entradas e os bens que integram o seu património pessoal.
- Os sócios respondem subsidiariamente em relação à sociedade e solidariamente com os outros sócios no que respeita a credores.
- Apesar de admitir contribuições de indústria, o seu valor não é considerado no capital social.

A denominação da empresa deve obrigatoriamente conter o nome, completo ou abreviado, o apelido ou a firma de todos, alguns ou, pelo menos, um dos sócios, seguido de "e Companhia", "Cia" ou outro nome que indicie a existência de mais sócios, como por exemplo "e Irmãos".

Sociedade por Quotas

Esta forma de organização empresarial permite criar um tipo de sociedade adequado para quem pretende desenvolver uma actividade económica com duas ou mais pessoas singulares e/ou colectivas e em que o capital social da empresa esteja dividido por quotas. A sociedade por quotas tem as seguintes características:

Tem dois ou mais sócios que podem ser pessoas singulares ou colectivas;

Não admite contribuições de indústria.

A responsabilidade dos sócios encontra-se limitada ao capital social, excepto nos casos em que a Lei prevê o contrário.

O capital social pode ser fixado livremente pelos sócios, excepto em empresas reguladas por legislação especial.

O contrato da sociedade deve mencionar o montante de cada quota e a identificação do respectivo titular.

Apenas o património da sociedade responde perante os credores pelas dívidas da sociedade.

A denominação da empresa deve conter a expressão "Limitada" ou "Lda".

Sociedade Anónima

Esta forma de organização empresarial permite constituir um tipo de sociedade em que o capital é dividido por títulos representativos facilmente transmissíveis (acções) e em que cada sócio limita a sua responsabilidade e participação ao valor das acções que subscreveu. A sociedade anónima tem as seguintes características:

Tem um mínimo de cinco sócios, designados por acionistas, que podem ser pessoas singulares ou colectivas.

Não admite contribuições de indústria.

Pode constituir-se com um único sócio desde que esse sócio seja uma sociedade.

A responsabilidade dos sócios encontra-se limitada ao valor das acções por si subscritas.

Apenas o património da sociedade responde perante credores pelas dívidas da sociedade.

A denominação da empresa deve obrigatoriamente conter a expressão "sociedade anónima" ou "SA".

Sociedade em Comandita

Esta forma de organização empresarial permite que cada um dos sócios comanditários responde apenas pela sua entrada. A firma da sociedade é formada pelo nome de um dos sócios, no mínimo, e pelo aditamento "Em Comandita" ou "Comandita por Acções"

Cooperativa

Esta forma de organização empresarial permite constituir uma pessoa colectiva autónoma, de livre constituição, com capital e composição variáveis e sem fins lucrativos, com o objectivo de satisfazer as necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais dos associados. A cooperativa tem as seguintes características:

Tem um mínimo de cinco membros no caso das cooperativas de 1º grau, e de dois membros nas cooperativas de grau superior, sendo que estas se filiam sob a forma de uniões,

federações e confederações.

A responsabilidade dos membros das cooperativas é limitada ao montante do capital subscrito.

Os estatutos da cooperativa podem determinar que a responsabilidade dos cooperadores seja ilimitada ou limitada em relação a uns e ilimitada para os outros.

É uma organização voluntária, aberta a todas as pessoas desde que aptas a utilizar os seus serviços e dispostas a assumir as responsabilidades de membro, sem discriminações de sexo, sociais, políticas, raciais ou religiosas.

O seu funcionamento baseia-se em valores de ajuda e responsabilidade próprias, democracia, igualdade, equidade e solidariedade.

Os membros contribuem equitativamente para o capital das cooperativas e controlam-no democraticamente, sendo que pelo menos parte desse capital é, normalmente, propriedade comum da cooperativa.

Os membros participam activamente na formulação nas políticas e na tomada de decisões da cooperativa.

A denominação pode conter sigla, expressão de fantasia, composição ou nomes, podendo incluir expressão alusiva ao objecto social, obrigatoriamente seguido pela expressão “Cooperativa”, “União de Cooperativas”, “Federação de Cooperativas” ou “Confederação de Cooperativas”, acrescida da forma de responsabilidade “Limitada” ou “Ilimitada”.

Actividades de Aprendizagem

Actividade 1.1 - Aspectos legais/jurídicos para a implantação de um negócio

Introdução

Quando você decide iniciar um empreendimento, abrir uma empresa deve considerar o seu registo. Este registo pode contemplar o nome da empresa (empreendimento), a marca (serviços e produtos ofertados), o domínio na Internet.

Aspectos Legais

É preciso registar a documentação necessária para a abertura ou o funcionamento do empreendimento, os registos e contratos da empresa, a vinculação dos colaboradores, etc. Registe ainda os sócios que o empreendimento terá, usando os seguintes dados: nome, endereço, contacto (faça um breve perfil por cada sócio incluindo a responsabilidade de cada um).

No caso de Moçambique, a responsabilidade legal para o exercício da actividade económica pode ser conferida pelos seguintes registos legais:

Obtenção do NUIT (Número Único de Identificação Tributária) – Autoridade Tributária de Moçambique.

Obtenção da licença de exercício de actividade – Serviços Municipais de Actividades Económicas.

Imposto sobre o rendimento

O imposto sobre a renda ou rendimento incide sobre os lucros gerados pelo empreendimento e é liquidado anualmente, após o apuramento dos resultados do exercício. As empresas podem optar por pagá-lo mensalmente, trimestralmente ou anualmente. Em Moçambique, vigoram os seguintes impostos sobre o rendimento de pessoas colectivas:

O Imposto Sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas – IRPC

O Imposto Simplificado Para Pequenos Contribuintes – ISPC

Imposto sobre o Valor Acrescentado – IVA

Impostos sobre Consumos Específicos – ICE

Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes – ISPC

Detalhes da actividade

Você deverá acessar o portal do governo do seu país (no caso do Moçambique: <http://www.portaldogoverno.gov.mz/por/Empresas/Registos/Registo-de-Sociedades>) e aprofundar os seus conhecimentos sobre os requisitos e condições especiais de registo de pessoas jurídicas e actividade comercial/económica – empreendedora.

Para Angola pode-se considerar a URL: <http://www.governo.gov.ao>.

Para Cabo Verde pode-se considerar a URL: <http://www.governo.cv>.

Para Guiné Bissau pode-se considerar a URL: <http://www.gov.gw/index.php?lang=pt>.

Conclusão

O registo da actividade comercial tem por finalidade dar a conhecer a qualidade dos produtos e serviços ofertados por pessoas singulares e colectivas à sociedade, sendo definido como obrigatório para a constituição das sociedades.

Para abertura, registo e legalização do empreendedor (empresário individual) ou empreendimento (empresa ou actividade), é necessário registo junto à repartição de actividades económicas do seu Município ou na Direcção de Comércio do seu distrito ou localidade. Estas entidades encaminham a documentação ao Ministério da Indústria e Comércio – caso de Moçambique.

Avaliação

Com base nas informações obtidas no portal do governo do seu país ou nas repartições governamentais que tutelam a actividade económica na sua comunidade/região, sistematize a documentação necessária para o registo de pessoas jurídica e da actividade económica, apresentando as diferenças e semelhanças.

Actividade 1.2 - Fontes e tipos de financiamento das empresas

Introdução

O financiamento por si só não determina o sucesso de um empreendimento. Um plano de negócios bem estruturado representa grandes oportunidades para que o financiamento possa cooperar para a efetivação dos propósitos da organização apoiados numa gestão competente.

Certamente que sem dinheiro, muito pouco se pode fazer: pode até se dizer que " o dinheiro segue o dinheiro", no entanto o empreendedor deve ser cauteloso na forma de administrar o dinheiro, ele deve certificar-se que consulta constantemente o plano de negócios da empresa.

Relativamente ao financiamento de actividades económicas de empreendedorismo, é uma vantagem quando o plano de negócios empresarial prevê as necessidades e a respectiva descrição de alocação de recursos financeiros. Para o efeito é importante considerar os seguintes aspectos: o valor global e listagem de actividades em que será investido o dinheiro (garantia de empréstimo); relação empréstimo e investimento; de onde virá o financiamento/ dinheiro (tipos de fontes de financiamento, comparação das propostas dos credores); estratégia de negociação de empréstimo (plano de devolução).

1. Valor global e listagem de actividades em que será investido o dinheiro

O plano económico do negócio deve indicar o valor global e o que se espera obter. Não adianta conseguir um valor muito alto se o seu plano de negócio não prevê a forma de utilização.

- Por exemplo, o dinheiro seria necessário para:
- Compra matéria-prima pago.
- Pagamento de salários e aluguer instalações.
- Compra equipamentos e acessórios.
- Adquirição de equipamentos, maquinaria.
- Compra instalações para instalação da empresa.

2. Relação empréstimo e investimento

A relação empréstimos e investimentos é um fator que merece uma atenção especial, sendo necessário um estudo analítico criterioso das alternativas para os seus financiamentos/ empréstimos.

Sem garantias significa que não existe garantia oferecida para o empréstimo.

Os financiamentos/empréstimos ou créditos podem ser concedidos às médias e pequenas empresas com base em garantias geralmente bancárias, contas a receber, património líquido, activos do próprio empreendimento hipotecas de casa/viaturas, activos pessoais, inventário da empresa e equipamentos. Podemos destacar duas formas de créditos em função da exigência de garantias.

- Exemplos de créditos sem exigência de garantia:
- Cartões de crédito.
- Linhas de crédito sem garantia (como as que recebe pelo correio).
- Créditos recebidos de amigos ou parentes.

Exemplos de créditos oferecidos com exigência de garantia:

- Aluguer de computadores
- Hipoteca de casa
- Aluguer ou arrendamento de imóveis, carros
- Empréstimo bancário

Os financiadores realizam a avaliação da garantia para determinar quanto eles podem emprestar em relação à garantia. Algumas variáveis chave quanto ao tipo de empréstimo que pode obter são:

Tempo de existência da empresa no mercado. há quantos anos a empresa opera – Este é o registo do seu histórico e é muito importante. Os bancos exigem geralmente três anos enquanto outras fontes são menos exigentes.

A dimensão da sua empresa e o valor solicitado – Instituições financeiras variam na forma como prestam serviço público.

Volume de negócios – quanto maior for o capital investido maior são as chances de conseguir maior investimento. Todavia, é necessário pesquisar, fazer perguntas. Provavelmente não obterá um empréstimo para aluguer de instalações e compra de viatura na mesma instituição.

3. Tipos de fontes de financiamento - comparação das propostas dos credores

Ao seleccionar uma fonte de financiamento para o seu negócio, deve lembrar-se que, como empreendedor, você é legalmente responsável pelos empréstimos do seu negócio. É importante pesquisar as ofertas de financiamento considerando factores tais como; plano de restituição do empréstimo, tamanho do empréstimo, os termos de risco, as vantagens e desvantagens de cada uma destas fontes de financiamento para a actividade de empreendedorismo.

Alguns tipos de fonte de financiamento podem ser:

- Poupanças individuais,
- Amigos e parentes,
- Cartões de crédito,
- Bancos comerciais,
- Empresas de arrendamento,
- Bancos de microcrédito,
- Fornecedores,
- Locadores,
- Capital de risco,
- Hipoteca comercial,
- SBA (Small Business Administration/ Administração de pequenos negócios).

4. Estratégia de negociação de empréstimo (plano de devolução).

Estratégia de negociação de empréstimo (plano de devolução) constitui uma etapa importante no processo de obter o dinheiro.

O primeiro passo é saber o que o seu financiador quer. Um método comum é simplesmente perguntar. A melhor maneira é perguntar a um amigo ou consultor de negócios, como o seu CPA (Certified Public Accountant - Revisor oficial de contas).

Num empréstimo de negócios, os elementos mais comuns são:

- Demonstrações financeiras da empresa.
- Reembolso fiscal.
- Plano de negócio com o orçamento ou estimativa.
- Demonstrações financeiras de pessoa física.
- Restituições de imposto de pessoa física.

O segundo passo é preparar-se para responder às perguntas sobre a sua empresa e para destacar o seu desempenho financeiro, tanto no passado como no futuro. Será mais convincente se planear e conhecer o seu plano. Se necessário, peça ajuda ao seu contabilista.

Esteja preparado para explicar-lhes por que você precisa do dinheiro. Sistematize alguns detalhes do plano de negócio e de amortização da dívida.

Detalhes da actividade

Para completar o estudo sobre as fontes e tipos de financiamento das empresas (actividade 1.2), você deve certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em “leituras e recursos da unidade” e finalmente responder a avaliação que apresentamos a seguir a conclusão da presente actividade. Esta actividade tem o peso de *7.5% na avaliação total da disciplina.

Atente ao Código Comercial de Moçambique, disponível em: <http://www.saflii.org/mz/legis/codigos/ccdm225/>. Apresente uma proposta de solução para a situação do empreendedor apresentada na avaliação desta actividade (1.2). Que alternativas este empresário teria para desenvolver a sua actividade económica?

Conclusão

O plano económico do negócio deve indicar o valor global e o que se espera obter. Não adianta conseguir um valor muito alto se o seu plano de negócio não prevê a forma de utilização. Definir as prioridades para investimento ajuda a direccionar melhor os recursos financeiros, examinando as opções de crédito/financiamento. Por exemplo, em determinadas circunstâncias, pode ser lucrativo alugar ou arrendar uma instalação no lugar de comprar ou construir instalações novas de raiz.

Ao seleccionar uma fonte de financiamento para o seu negócio, deve lembrar-se que, como empreendedor, você é legalmente responsável pelos empréstimos do seu negócio. É importante pesquisar as ofertas de financiamento considerando factores tais como; plano de restituição do empréstimo, tamanho do empréstimo, os termos de risco, as vantagens e desvantagens de cada uma destas fontes de financiamento para a actividade de empreendedorismo.

Avaliação

Considere um empreendedorismo de implantação de um sistema de transporte escolar de alunos do 1º Ciclo do Ensino Secundário Geral (8º, 9º e 10º anos de escolaridade) de 13, 14, 15 anos de idade. Estes alunos residem em diferentes bairros numa cidade do interior onde o sistema público de transporte é deficiente e não possuem renda suficiente para usar esses serviços.

Avalie a viabilidade deste empreendimento com base nas possibilidades de financiamento estudadas e considerando a sua motivação para executar este empreendimento na qualidade de empreendedor oportunista (conteúdo estudado na Unidade 0 - diagnóstico).

Apresente a lista dos artigos que o auxiliaram a produzir a sua proposta.

Justifique as razões para a escolhas dos artigos apresentados na pergunta anterior (2).

Actividade 1.3 - Registo de licenças de negócio: formas/ tipos

Introdução

Nas actividades anteriores você estudou sobre as formas de organização do empreendedorismo, os passos para a abertura da empresa, nomeadamente: os aspectos legais/jurídicos para a implantação de um negócio (actividade 1), as fontes e tipos de financiamento das empresas (actividade 2). Nesta actividade você irá estudar as formas/ tipos de registo de licenças de negócio.

Depois de cumpridas as etapas anteriores para a instalação do negócio já está tudo pronto para colocar o seu empreendimento em funcionamento. Contudo, antes de mostrar a cara para o mercado, há uma série de licenças e registos que sua empresa precisa obter para funcionar legalmente. Estas licenças e registos são importantes para todo tipo de empresa, mesmo aquelas que operam no ambiente online.

Existem dois tipos grandes de licenças necessárias para completar o registo e a regularização do funcionamento do empreendimento comercial. As licenças gerais para iniciar a operar negócio e as licenças para negócios específicos.

Licenças gerais para iniciar a operar negócio:

- Alvará de funcionamento.
- Contrato Social.
- Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.
- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.
- Vistoria e Observância às Normas de Segurança.
- Regulamentação municipal de zoneamento.

Licenças para negócios específicos

Além das licenças necessárias para poder operar qualquer tipo de negócio, certas actividades também exigem licenças específicas, tais como:

- Licença para produtos de origem animal.
- Licença sanitária.
- Licença ambiental.
- Licença para operar com produtos químicos controlados.

Detalhes da actividade

Atente ao Código Comercial de Moçambique, disponível em: <http://www.saflii.org/mz/legis/codigos/ccdm225/>. Apresente uma proposta de solução para a situação do empreendedor apresentada na avaliação desta actividade (1.3). Que alternativas este empresário teria para desenvolver a sua actividade económica?

Conclusão

Operar um negócio, gerir um empreendimento comercial é diferente de instalá-lo, de constituir a empresa, por isso, é imprescindível estar atento aos detalhes da lei para que o negócio inspire confiança nos seus parceiros e lhe permita operar com maior confidencialidade.

Colocar um empreendimento em funcionamento sem ter o respectivo alvará pode custar pesadas multas. Para ganhar tempo é preciso ter atenção especial com o imóvel onde funcionará o negócio. Prazos, exigências e valores variam de acordo com a actividade, o tipo de licença e o município. Algumas actividades, por serem relativamente novas, muitos dos seus parâmetros legais acabam sendo construídos durante o processo de licenciamento da actividade.

Algumas licenças podem sair na hora, outras podem levar um ano inteiro. É importante ficar atento para as excepções, por exemplo, pequenas empresas recebem descontos especiais no pagamento de algumas licenças.

Avaliação

Avalie a viabilidade deste empreendimento com base nas possibilidades de financiamento estudadas e considerando a sua motivação para executar este empreendimento na qualidade de empreendedor oportunista (conteúdo estudado na Unidade 0 - diagnóstico).

Apresente a lista dos artigos que o auxiliaram a produzir a sua proposta.

Justifique as razões para a escolhas dos artigos apresentados na pergunta anterior (2).

Resumo da Unidade

Todo o ser humano é empreendedor de si mesmo. Na verdade, nem todos nascemos com características de empreendedor. No entanto, podemos adquiri-las de maneira lenta e gradual na medida em que o instinto de sobrevivência nos obriga a sair da zona de conforto, ir a luta e, superar as dificuldades encontradas pelo caminho, continuar firme no propósito de criar algo de valor para nós e para a sociedade.

Muitas vezes, há milhares de pessoas que se lançam todos os dias no complexo mundo dos negócios sem a mínima vocação para empreender e, por alguma razão, prosperam, tornando-se empreendedores e referência para muitas outras pessoas.

Conhecendo e compreendendo as formas jurídicas de organização das empresas, você está em melhores condições de descrever e planificar um empreendimento conhecendo de forma simples as vantagens que ela pode representar no acúmulo ou na poupança de recursos, principalmente, financeiros.

Avaliação da Unidade

Verifique a sua compreensão!

Avaliação da Unidade 2

Instruções

Nesta unidade, você estudou a documentação necessária para o registo oficial de um empreendimento, estes conhecimentos permitem-lhe compreender a necessidade de atender às diversas formas de regularizar juridicamente uma actividade e empreendimentos económicos no seu país e na sua comunidade. Para culminar o estudo desta unidade, você é convidado a responder as questões que são apresentadas na secção avaliação que se segue.

Crítérios de Avaliação

Esta avaliação é de carácter individual e deve ser realizada após as leituras recomendadas para esta unidade. A avaliação tem um peso de 7,5% na avaliação global do Curso de Empreendedorismo.

Avaliação

Responda as questões a seguir apresentadas.

Enumere as principais fontes de financiamento para as empresas no seu país. Quais destas estão representadas na tua localidade/distrito?

Quais são as vantagens de financiamento por capitais próprios?

Descreva os requisitos que uma empresa deve cumprir antes de solicitar/obter financiamento da dívida.

Explique as desvantagens/limitações do financiamento da dívida para um empreendedor?

O Fundo de Investimento a Iniciativas Locais (FIIL) em Moçambique, vulgarmente conhecido por “7 milhões” é uma das estratégia de promoção do desenvolvimento local para a redução da pobreza. Descreva os procedimentos para o acesso ao Fundo Distrital de Desenvolvimento na qualidade de empreendedor.

Unidade 3. Motivação para o empreendedorismo e planificação de negócios

Introdução à Unidade

As motivações para o empreendedorismo podem ser muito diversificadas. Algumas pessoas tornam-se empreendedores por necessidade ou pela convicção de que poderão, ao mesmo tempo em que ele são os principais responsáveis pelo negócio e pela geração de novas ideias e de novos empregos e com isso produzir recursos financeiros para a sua sobrevivência. Mas há ainda o empreendedor pós-sobrevivência, o empreendedor por oportunidade e o empreendedor de alto crescimento.

Em alguns casos, o empreendedorismo pode destruir os capitais obsoletos, rever as velhas estruturas, promovendo a realocação de recursos e a redistribuição de riqueza, promovendo o equilíbrio positivo, pela promoção de emprego caracterizado pelo aumento dos postos de trabalho.

Objectivos da Unidade

Após a conclusão desta unidade, deverá ser capaz de:

- Identificar as motivações que dão origem ao empreendedor e aos empreendimentos.
- Enumerar os passos para a elaboração de um projecto empreendedor.
- Saber fazer análise FOFA.
- Explicar a diferença entre cliente, fornecedor e concorrente.
- Elaborar um projecto empreendedor.

Termos-chave

O que é um projecto empreendedor

O Projecto Empreendedor é um documento com o objectivo de estruturar as principais ideias, opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à validade da empresa a ser criada, além de orientar para onde os propósitos da empresa irão. Por isso, ele deve ser revisto a todo momento, actualizado e criticado por profissionais inseridos na empresa, visto que a dinamicidade dos mercados mostra novas condições e novas providências que devem ser tomadas.

Utilidade do projecto empreendedor

Os novos empreendimentos são iniciados quando indivíduos percebem oportunidades e se mobilizam para obter os recursos necessários para implementá-los. Para ter esses recursos, físicos ou não, os indivíduos entram em contacto com outros indivíduos, procurando ajuda nos amigos, familiares, colegas de trabalho e em outras pessoas fora de seu círculo de convivência social. Esses contactos têm como objectivo não só obter os recursos financeiros para iniciar o empreendimento, como também buscar apoio para a ideia do empreendimento, conselhos, informações e suporte social e emocional para a constituição da empresa.

Análise SWOT:

Análise SWOT (do inglês: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) corresponde à análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) em português. A Análise SWOT é uma ferramenta utilizada para fazer a análise da posição estratégica da empresa num determinado cenário ou ambiente em questão.

Actividades de Aprendizagem

Actividade 1.1 - Fontes interna e externa de motivação para o

empreendedorismo

Introdução

Principais motivações para o desenvolvimento de empreendedorismo

- Você se tornará um empreendedor pelas seguintes razões:
- Por necessidade;
- Para implantar ideias;
- Para possuir independência;
- Para fugir da rotina profissional;
- Para provar a sua capacidade;
- Para a sua auto-realização;
- Para maior ganho financeiro;
- Por oportunidade;
- Para ter controlo da sua qualidade de vida.

O custo de ser empreendedor

- Solidão: Sente-se só na tomada de decisões, tarefas e acções;
- Queda do Status: Perde um pouco da posição social na qual se encontrava;
- Sacrifícios pessoais: Faz longas jornadas de trabalho;
- Segurança e estabilidade profissional: Os riscos são por conta própria;
- Responsabilidade e pressão: Envolve-se com todos os aspectos do empreendimento;
- Atritos e conflitos: Sente-se mais nervoso e intolerante com sócios e/ou familiares;
- Custo de oportunidade: Deixa de ganhar dinheiro em outras formas de trabalho/emprego por ter optado em exercer a nova função, de auto-emprego.

Detalhes da actividade

Para completar o estudo sobre as fontes interna e externa de motivação para o empreendedorismo, você certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em "leituras e recursos da unidade" e finalmente responder a avaliação que a seguir a conclusão da actividade.

Esta actividade tem o peso de *20% na avaliação total da disciplina.

Conclusão

O empreendedor é um agente de desenvolvimento que precisa de encontrar energias, sejam elas internas ou externas, que o encorajem a vencer as incertezas e instalar o empreendimento.

O exercício da actividade empreendedora permite ao indivíduo desenvolver características comportamentais que o habilitam a perceber oportunidades onde há problemas, avaliar os riscos e tomar a iniciativa e persistência no trabalho.

Avaliação

Considere um empreendedorismo de implantação de um sistema de transporte escolar de alunos do 1º Ciclo do Ensino Secundário Geral (8º, 9º e 10º anos de escolaridade) de 13, 14, 15 anos de idade. Estes alunos residem em diferentes bairros numa cidade do interior onde o sistema publico de transporte é deficiente e não possuem renda suficiente para usar esses serviços. Avalie esta situação do ponto de vista de motivação para o empreendedorismo.

Actividade 1.2 - Definição, importância e usos de planos de negócios

Introdução

Planificar é o exercício de antecipar o futuro da empresa, de traçar o caminho a seguir, de definir o rumo, de preparar o empreendimento para vencer as condições adversas do mercado, de combinar adequadamente os recursos para produzir a competitividade necessária.

Esta decisão deve ser tomada antes de o empreendimento estar em funcionamento. Quando o empreendedor não sabe para onde ir, qual a melhor direcção, se não sabe o que a empresa precisa ter ou qual empreendimento ele deve abrir, que lucro deseja ter ou qual será alcançado, este é o momento exacto para se planificar e estruturar o empreendimento, por meio de uma ferramenta denominada Projecto Empreendedor.

Detalhes da actividade

Para completar o estudo sobre a importância dos planos de negócios no empreendedorismo, você certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em "leituras e recursos da unidade" e finalmente responder a avaliação que a seguir a conclusão da actividade.

Esta actividade tem o peso de *20% na avaliação total da disciplina.

Conclusão

Planificar é o momento para se desenhar e estruturar o empreendimento, por meio de uma ferramenta denominada Projecto Empreendedor que é um documento com o objectivo de estruturar as principais ideias do empreendedor, além de orientar para onde os propósitos da empresa poderão ser encaminhados.

Avaliação

Responda as questões a seguir apresentadas e encaminhe as suas respostas por email ao tutor do Curso de Empreendedorismo.

- Defina o conceito planificação do projecto empreendedor.
- Descreva as etapas de elaboração do projecto empreendedor.
- Explique a importância da planificação de um empreendimento.
- No processo de criação de empreendimento, os indivíduos mobilizam a sua rede de relações pessoais para obterem recursos e transformar visões e planos de negócio em realidade. Comente a afirmação.

Actividade 1.3 - Processo de planificação de negócios.

Elaboração do

Projecto Empreendedor

Introdução

O modelo do projecto empreendedor comporta cinco planos principais: sumário executivo, plano de marketing, plano operacional, aspectos legais e plano gerencial.

1. Sumário Executivo

- O sumário executivo permite rever o conceito do empreendimento, caso o empreendimento esteja sendo impactado por alguns dos aspectos a seguir apresentados haverá necessidade de rever as ideias do negócio e analisar mais profundamente as oportunidades.
- Atração pessoal: Você gosta do que irá fazer? Tem conhecimentos sobre as actividades?
- Controlo Governamental: O Governo irá interferir directamente no negócio?
- Lucractividade: Os resultados serão satisfatórios para cobrir os custos e ainda gerar lucro?
- Grau de concorrência: Você conseguirá competir com os concorrentes existentes?
- Sazonalidade: A empresa apenas venderá em determinados meses do ano?
- Situação económica: É um momento para oferecer este produto ao mercado?

Missão Empresarial

A missão é uma declaração única que representa a identidade da empresa, estabelecendo o seu propósito mais amplo. É a razão de ser da empresa – procura determinar o empreendimento e porque ele existe.

O cliente é o ponto de partida e o factor mais importante para a definição da missão. A empresa é um agrupamento de pessoas e recursos para desempenhar uma missão.

Ambiente geral do negócio

Estabeleça a Matriz SWOT- FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças).

Analise todas as áreas do empreendimento, listando os pontos fortes e fracos de cada uma e procure também comparar produtos e serviços com os da concorrência nas diferenças, forças e fraquezas.

Exemplo da análise FOFA

A tabela que se segue apresenta um exemplo da análise FOFA (SWOT) de um empreendimento para a confecção e comercialização de refeições (almoços) junto aos estabelecimentos comerciais da vila sede do localidade ou distrito.

<p>Forças</p> <ul style="list-style-type: none">• Capital financeiro adequado• Equipamento econômico• Mão-de-obra qualificada• Localização estratégica do ponto de venda• Viatura própria adequada	<p>Fraquezas</p> <ul style="list-style-type: none">• Uso de combustível lenhoso – poluente ao ambiente• Matéria-prima importada (artigos de primeira necessidade) – sujeita a oscilação de preço motivada pela pela fraca produção em decorrência da seca e estiagem• Vias de acesso em precárias condições de transitabilidade
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Mercado com grande potencial de expansão• Aumento da renda mensal das famílias• Restaurantes praticando preços especulativos	<p>Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none">• Hábito de levar marmita pelos funcionários públicos• Aumento da produção da mandioca – bem sucedâneo• Entrada de novos concorrentes

Análise do mercado

A análise do mercado é a parte mais importante do Plano Empreendedor, principalmente a análise do cliente. Tem como objectivo avaliar o ambiente em volta da empresa, olhando para três elementos importantes: Clientes, Fornecedores e Concorrentes.

Clientes: Esta é uma das etapas mais importantes da elaboração do seu plano. Afinal, sem clientes não há negócios. Os clientes não compram apenas produtos, mas soluções para algo que precisam ou desejam. Podem-se identificar essas soluções se conhecê-los melhor.

Na análise do perfil dos clientes recomenda-se que se sigam pelo menos quatro passos:

- 1º Passo: Identificar as características gerais dos clientes.
- 2º Passo: Identificar os interesses e comportamentos dos clientes.
- 3º Passo: Identificar o que leva essas pessoas a comprar.
- 4º Passo: Identificar onde estão os seus clientes.

Concorrentes: São aquelas empresas que actuam no mesmo ramo de actividade e que buscam satisfazer as necessidades dos seus clientes. É importante identificar quem são os principais concorrentes. A partir daí, programam-se visitas para examinar as suas boas práticas e deficiências.

Depois de estabelecer o perfil dos concorrentes, deve-se fazer comparações com o próprio negócio que se pretende começar.

Como fazer:

Nomear os pontos fortes e fracos em relação a:

Qualidade dos materiais empregados – cores, tamanhos, embalagem, variedade, etc.

Preço cobrado.

Localização.

Condições de pagamento – prazos concedidos, descontos praticados, etc.

Atendimento prestado.

Serviços disponibilizados – horário de funcionamento, entrega ao domicílio, tele-atendimento, etc.

Garantias oferecidas.

Após fazer essas comparações, deve-se chegar a algumas conclusões, nomeadamente:

- A sua empresa poderá competir com as outras que já estão há mais tempo no ramo?
- O que fará com que as pessoas deixem de ir aos concorrentes para comprar da sua empresa?
- Há espaço para todos, incluindo o seu empreendimento?
- Se a resposta for sim, explique os motivos disso. Caso contrário, que mudanças devem ser feitas para a sua empresa concorrer em pé de igualdade com os concorrentes?

Fornecedores: O mercado fornecedor compreende todas as pessoas e empresas que lhe irão fornecer as matérias-primas e equipamentos utilizados para a fabricação ou venda de bens e serviços. Por isso, é recomendável que o empreendedor faça um estudo/levantamento dos potenciais fornecedores de equipamentos, ferramentas, móveis, utensílios, matérias-primas, embalagens, mercadorias e serviços.

As relações de fornecedores podem ser encontradas em catálogos telefónicos e de feiras, sindicatos. Outra fonte rica de informações é a Internet.

Como fazer:

Analise pelo menos três empresas para cada artigo ou matéria-prima necessária. Mesmo escolhendo um entre vários fornecedores, é importante manter contacto com todos, ou pelo menos com os principais, pois não é possível prever quando um fornecedor enfrentará dificuldades;

Ao adquirir matérias-primas, insumos ou mercadorias faça um estudo de verificação da capacidade técnica dos fornecedores. Todo fornecedor deve ser capaz de suprir o material ou as mercadorias desejadas, na qualidade exigida, dentro do prazo estipulado e com o preço combinado;

A tomada e a comparação de preços facilitam a colecta de informações sobre aquilo que se deseja adquirir, aumentando as oportunidades de se tomar decisões mais acertadas;

Verifique se é exigida quantidade mínima de compra e lembre-se de evitar intermediários, sempre que possível.

2. Plano de marketing

Após a análise do ambiente geral do negócio, variáveis chaves/factores externos do mercado da empresa, clientes, fornecedores e concorrentes, o empreendedor estará em condições de estruturar um plano mercadológico, ou seja, tudo aquilo relacionado com o mercado em que a empresa actuará.

O plano mercadológico é, em geral, um documento que estabelece os objectivos da empresa, referente ao período determinado pelo Projecto Empreendedor. Define programas de acção necessários ao alcance destes objectivos. É a política que a empresa adoptará para cada um dos itens abaixo: produtos e serviços, preço, mercado, promoção e comunicação e ponto ou distribuição.

Essas são as questões para ajudar a formular o mix de produtos e serviços:

1. Quais são os produtos/serviços que atendem as necessidades dos clientes?
2. Quais são as utilidades dos produtos/serviços da sua empresa?
3. Quais são as características do empreendimento que podem distinguir os produtos/serviços da sua empresa dos produtos/serviços dos seus concorrentes?
4. Qual é a faixa de preço?
5. O que é que os clientes pensam a respeito de embalagem, cor, sabor, tamanho, garantias, manutenção, etc?

Respondendo a essas perguntas, têm-se condições de posicionar claramente o produto/serviço no mercado.

3. Plano operacional

Esta etapa servirá para sumarizar os principais pontos do Plano de Operações e Funcionamento do empreendimento, destacando as referências à tecnologia e ao processo de produção. E no caso de empresas comerciais, o destaque vai para toda a operação.

Tecnologia

Neste item será descrita a tecnologia utilizada no negócio e quem é o fornecedor dessa tecnologia.

Máquinas e equipamentos

Serão descritos os principais equipamentos (processo produtivo ou de comercialização) e máquinas (tarefas rotineiras do empreendimento) que serão utilizados na produção e/ou na comercialização dos produtos:

Tipo de equipamento e quantidades.

Como são operados e se exigem mão-de-obra especializada.

Como serão adquiridos (terceirizada, leasing, própria e fornecedor).

4. Aspectos legais

Este tópico foi abordado na Unidade 2, actividade 1.1 do presente módulo de empreendedorismo.

É preciso registar a documentação necessária para a abertura ou o funcionamento do empreendimento, os registos e contratos da Empresa, a vinculação dos colaboradores, etc. Registe ainda os sócios que o empreendimento terá, usando os seguintes dados: nome, endereço, contacto (faça um breve perfil por cada sócio incluindo a responsabilidade de cada um).

5. Plano gerencial

Estrutura organizacional

Este tópico é usado para destacar os principais pontos da estrutura organizacional ou seja a organização funcional dos colaboradores e os aspectos relacionados à remuneração, treinamento e avaliações das pessoas do empreendimento. Deve-se descrever como a empresa estará organizada:

1. Quem são os dirigentes, quais as suas qualificações e experiências?
2. Quem serão os gerentes?
3. Quais serão as responsabilidades e funções de cada dirigente/gerente?

5. Plano financeiro

O plano financeiro deve apresentar como o empreendimento ou empresa se comportará ao longo do tempo do ponto de vista financeiro, fluxo de caixa, análise do investimento e outros indicadores. No plano financeiro, apresentam-se, em números, todas as acções planificadas para a empresa.

As perguntas-chave que o empreendedor deverá responder neste item são:

1. Quanto será necessário para iniciar o negócio?
2. De onde virão os recursos para o crescimento do negócio?
3. Qual é o mínimo de vendas necessário para que o negócio seja viável?
4. O volume de vendas que a empresa julga atingir torna o negócio atractivo?
5. A lucratividade que a empresa conseguirá obter é atractiva?

Investimento inicial

Neste item especificam-se os custos com as instalações, equipamentos e mobiliário necessários, fundo de maneio e outras despesas iniciais para a implantação do negócio. Estas especificações ajudarão no levantamento das necessidades financeiras iniciais do empreendimento.

Detalhes da actividade

Para completar o estudo sobre a actividade 1.3 “Processo de planificação de negócios. Elaboração do Projecto Empreendedor”, você certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em “leituras e recursos da unidade” e finalmente responder a avaliação que a seguir a conclusão da actividade.

Esta actividade tem o peso de *20% na avaliação total da disciplina.

Conclusão

Elaborar um projecto de empreendedorismo é uma etapa muito importante para o sucesso do futuro empreendimento. Ele ajuda a economizar tempo e a minimizar os riscos de insucesso no negócio.

O plano de empreendedorismo é um mapa que lhe ajuda a orientar para alcançar os objectivos do seu empreendimento, através de fornecimento de informações sobre o estágio do seu empreendimento, ameaças, pontos fortes e fracos, alterações do mercado consumidor, possibilidades e limites de crescimento, fornecedores de matérias-prima e concorrentes.

Uma planificação adequada ajuda a elaborar projecções sobre investimentos futuros e previsibilidade da viabilidade de expansão ou alterações no negócio.

Avaliação

Elabore um ensaio preliminar sobre planificação do projecto de empreendedorismo. Considere uma das seguintes oportunidades, a seguir apresentadas. Apoie-se em três dos cinco planos para a elaboração do projecto de empreendedorismo nos sectores de:

Transporte escolar de alunos do 1º Ciclo do Ensino Secundário Geral (8º, 9º e 10º anos de escolaridade) idades 13, 14, 15 anos de idade.

Serviço de Cantina Escolar para alunos com o perfil apresentado na alínea anterior (a).

Padaria comunitária.

Resumo da Unidade

Nesta unidade você teve uma abordagem relacionada com a elaboração de um projecto empreendedor, com enfoque nos planos a serem observados na elaboração do mesmo: sumário executivo, plano de marketing, plano operacional, aspectos legais e plano gerencial.

O empreendedor pode surgir das seguintes circunstâncias: o empreendedor nato, o herdeiro, o funcionário da empresa, excelentes técnicos, vendedores, opção ao desemprego, aposentador e desenvolvimento paralelo.

O ser empreendedor implica correr certos custos na sociedade, de entre os quais: solidão, queda de status, sacrifícios pessoais, segurança e estabilidade profissional, responsabilidade e pressão, atritos e conflitos.

No processo de criação de empreendimento, os indivíduos mobilizam a sua rede de relações pessoais para obterem recursos (físicos, informação, suporte emocional, capital, contactos de negócios, etc.) e transformar visões e planos de negócio em realidade.

Avaliação da Unidade

Verifique a sua compreensão!

Avaliação da Unidade 3

Instruções

Tendo passado por esta unidade esperamos que você elabore um artigo no formato de projecto de empreendedorismo.

Critérios de Avaliação

Esta avaliação da Unidade 3, Project Assessment (Projeto do curso empreendedorismo), é de carácter individual e deve ser realizada após as leituras recomendadas para esta unidade. A avaliação tem um peso de 20% na avaliação global do Curso de Empreendedorismo.

Avaliação

Elabore um plano de negócios para uma pequena empresa que você pretende iniciar. Você pode escolher entre os exemplos elencados a seguir ou outros de sua iniciativa.

Exemplos de projectos de empreendedorismo:

- Abastecimento de água potável.
- Abastecimento de água para construção civil.
- Papelaria escolar.
- Marcenaria comunitária.
- Serralharia comunitária.
- Consultoria na área da agro-pecuária.
- Transporte de passageiros e carga.
- Extensão rural para agricultura.
- Extensão rural para pecuária.
- Montagem de sistemas de rega (regadios).
- Venda de insumos agrícolas.
- Actividade turística.

Detalhe todas as partes de um plano de negócios que você aprendeu.

Considere a apresentação da justificativa realçando a relevância desse empreendimento para o desenvolvimento económico e social da sua comunidade e como as comunidades vizinhas poderão se beneficiar dos seus resultados.

Este trabalho deverá ter o mínimo 5 páginas e o máximo 10 de páginas, devendo ser entregue ao tutor do módulo de empreendedorismo por email.

Unidade 4. Empreendedorismo e TIC

Introdução à Unidade

O valor da maior parte dos produtos e serviços de empreendedores e empresas depende principalmente das inovações tecnológicas neles incorporadas.

A globalização é um motor que faz com que os países queimem determinadas etapas do seu desenvolvimento acelerando-se no processo de nivelamento com os demais países para poderem participar de forma mais competitiva no intercâmbio internacional de conhecimentos, tecnologia, experiências de sucesso e diversas formas de produtos e serviços que possam interessar os seus parceiros.

Países desenvolvidos passaram por etapas em que as suas economias tinham como base a agricultura, seguidos de forte industrialização e finalmente tornaram-se pioneiros no desenvolvimento tecnológico. No entanto, verifica-se que os países em vias de desenvolvimento, e até mesmo pobres, ainda sem uma indústria devidamente estruturada e desenvolvida estão abraçando as tecnologias emergentes e as suas economias tomam em conta o compromisso com as tecnologias digitais, particularmente as associadas às Tecnologias de Informação e Comunicação.

No caso de Moçambique (Angola, Cabo-verde), a existência de abundantes recursos naturais, como é o caso de, gás natural, carvão mineral, petróleo, rubís, areias pesadas, entre outros, contribui para a importação e o desenvolvimento do sector de Tecnologias de Informação com consequências favoráveis à inovação e a sofisticação de produtos e serviços oferecidos pelos diferentes intervenientes nas economias locais.

Desta feita, os empreendedores podem encontrar no sector de Tecnologias de Informação oportunidades para intervir com novas soluções nas áreas prioritárias de desenvolvimento, educação, saúde, infra-estruturas locais de provimento de serviços básicos, governação, segurança, contribuindo para inovação, criação de postos de emprego impulsionando o desenvolvimento sócio-económico, a competitividade e a produtividade das economias nacionais.

Objectivos da Unidade

Após a conclusão desta unidade, deverá ser capaz de:

- Descrever os principais tipos de inovação que favorecem ao desenvolvimento do empreendedorismo.
- Explicar a relação entre a Tecnologias de Informação Comunicação e o desenvolvimento de empreendedorismo.
- Avaliar a viabilidade de instalação de uma actividade económica de pequeno porte considerando o factor TIC.

Termos-chave

Informática: Conjunto dos métodos e das técnicas de processamento automático de informações

Dados: Conjunto de símbolos, factos, designações de objectos, etc., não articulados entre si.

Sistemas informáticos: Sistema composto por equipamento informático e pessoal associado.

Informação: Um conjunto de dados, articulados entre si, e com um determinado significado constituem Informação, isto é, o conjunto de resultados que são obtidos após um processamento. Por exemplo, a média dos vencimentos numa escola ou os juros dos depósitos pessoais de um utilizador.

Do ponto de vista de empreendedorismo, informação consiste em processar os dados recolhidos em operações sensíveis e traduzir em mensagens empresariais. Um exemplo radical de armazenamento e reprodução da informação são os genes: o código genético de um ser vivo é armazenado nos genes que permitem a reprodução do ser vivo a partir de uma única célula; todas as células contendo a mesma informação genética da célula inicial.

Comunicação: Em empreendedorismo, a comunicação refere-se ao transporte das mensagens empresariais/vendas e, finalmente, obter feedback dos clientes/parceiros.

Tecnologia: Refere-se à aplicação de novos conhecimentos e técnicas na produção. É a geração de conhecimento, é o processo de desenvolvimento de sistemas que ajudam na resolução de problemas e ampliam os recursos e possibilidades humanas. Ou seja, as pessoas criam a tecnologia para resolver problemas e para tornar possível fazer coisas novas. Por exemplo as pessoas precisavam de uma maneira de manter o frio durante o tempo quente assim, eles investiram os aparelhos de ar condicionado e frigoríficos.

Processamento: Conjunto de operações lógicas e aritméticas que são aplicadas, de forma automática, sobre os conjuntos de dados.

Tipos de tecnologia:A tecnologia da informação - fornece acesso ao conhecimento e outros recursos de informação.

Ferramentas produtivas - refere-se a tecnologia que nos permitirá trabalhar mais eficiente e eficazmente.

Tecnologia médica avançada - refere-se aos equipamentos tecnológicos que são utilizados na área médica.

Tecnologia instrucional – refere-se ao conjunto de tecnologias e equipamentos utilizados no processo de ensino/aprendizagem, geralmente na educação a distância.

Tecnologia de comunicação - mecanismos tecnológicos, ferramentas, máquinas que aumentam/melhoram a comunicação, tornando-a mais rápida e eficiente.

Inovação:Inovação é o processo estratégico empregado pela organização na criação de novos elementos, novos valores ou novas capacidades aos recursos, aos processos, aos produtos/serviços, às técnicas organizacionais, ao modelo de negócio ou à qualquer outro componente relevante para a consecução dos objectivos da organização.

Inovação tecnológica:Inovação tecnológica é um termo aplicável a inovações de processos e de produtos com recursos à técnicas e tecnologias que, não existindo na organização (empresa), o homem cria ou recria, adapta e utiliza para suprir as suas limitações nos processos criativos, quer seja em Micro, Pequenas, Médias e Grandes empresas.

Invenção ou criatividade: Refere-se ao processo de elaboração de uma ideia/coisa nova, aplica-se ainda ao melhoramento de ideias ou coisas existentes. Inovação transforma novos conceitos em realidade criando riqueza e gerando poder.

Importância da inovação tecnológica: A importância da inovação é de contribuir para levar a organização a atingir seus objetivos e aumentar a competitividade empresarial. No entanto, a inovação tecnológica deve permitir que as empresas dominem a arte de prever as necessidades futuras dos clientes, idealizando produtos e serviços novos e de qualidade duradoura e com menores custos.

Criatividade não é inovação: A criatividade é o mais humano dos talentos, quando bem aplicada e gerida pode levar a inovação. Uma organização repleta de pessoas criativas não é necessariamente uma organização inovadora. As pessoas propõem ideias e, devido à falta de regras claras acerca do que fazer com elas, estas ideias fracassam sem produzir nenhum resultado. Desse modo, as pessoas ficam desmotivadas e param de propor novas ideias. Estimulá-las a fazê-lo novamente será mais difícil da segunda vez. Na IBM, por exemplo, os talentos da empresa, no topo da carreira, não precisam proteger os negócios amadurecidos, mas devem se preocupar em transformar novas ideias em novas linhas de negócios

Fontes de inovação tecnológica: As fontes de inovação tecnológica, na empresa, não estão restritas ao sector de pesquisa e desenvolvimento (P&D) ou sector de marketing. Elas podem surgir de qualquer parte de uma organização, podendo ser internas ou externas, e precisam ser seleccionadas.

Fontes externas (fora da empresa) – análise do mercado. Inclui: análise das dinâmicas de outros concorrentes; a aquisição de tecnologia incorporada e não incorporada; escuta as clientes; relatórios de consultoria; fornecedores de equipamentos; instituições de pesquisa; divulgações de patentes; conferências; jornais profissionais; feiras e mostras de ciências e tecnologia.

Actividades de Aprendizagem

Actividade 1.1 - Inovação tecnológica e empreendedorismo

Introdução

Existe uma relação directa entre a inovação e a tecnologia (em particular a digital), e entre estas duas e o espírito empreendedor. Podemos afirmar que a inovação e a tecnologia são resultantes do empreendedorismo. O empreendedorismo vê nos problemas encontrados oportunidades para propor soluções pensadas para obter sucesso nos negócios, gerando com isso a inovação. A tecnologia é o empreendedorismo ao processo de inovar, isto é, a inovação depende da tecnologia que é colocada ao seu serviço.

Um dos grandes desafios do empreendedor é que o seu produto ou serviço seja inovador, inspirador de outras novas ideias, disponha de tecnologia e tenha aceitação no mercado. Assim, a tecnologia é um grande factor para que as empresas consigam se destacar no mercado e garantir um ciclo de vida mais longo.

No espectro actual da economia globalizada e alicerçada sobre as tecnologias de informação e comunicação, esta revela-se essencial para otimizar o processo de trabalho. A busca pela eficácia e eficiência são indispensáveis para manter a empresa num grau de competitividade aceitável em que os lucros são uma função de uma economia de escala e em menor tempo possível, isto é, a sobrevivência da empresa está directamente associada à capacidade dos seus gestores em inovar e estar atento às necessidades do mercado.

Detalhes da actividade

Para completar o estudo sobre a inovação tecnológica e empreendedorismo, você certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em “leituras e recursos da unidade” e finalmente responder a avaliação que a seguir a conclusão da actividade.

Esta actividade tem o peso de *7.5% na avaliação total da disciplina.

Conclusão

Embora as TIC desempenham um papel importante em todas as organizações, há algumas diferenças entre as organizações em função de quanto importância atribuem à informação. Em algumas organizações a informação que faz parte da infra-estrutura, em outras, a entrega de bens e serviços depende dela, em outras ainda, é principal área estratégica ditando as acções internas e externas para a precisão e as melhorias no empreendimento.

O empreendedorismo deve estar intimamente aliado à tecnologia e à inovação, uma das características do perfil empreendedor está ligada a capacidade de explorar as oportunidades no mercado. O empreendedor deve estar sempre atento às invenções tecnológicas e tendências, necessidades, e evolução do mercado local e mundial, como fonte de sua continua inspiração em boas ideias para criar/desenvolver o seu empreendimento.

Avaliação

O terceiro milénio é considerado a era da informação e do conhecimento. Apresente uma reflexão (250-300 palavras) explicando como as tecnologias de informação são responsáveis pelo surgimento de novos modelos de negócios e empreendedorismo.

Actividade 1.2 - As TIC promovendo o empreendedorismo, alguns exemplos

de oportunidades de negócio: comércio electrónico, educação a distância, governação electrónica

Introdução

A partir do conhecimento dos exemplos da contribuição da tecnologia e inovação para o desenvolvimento de determinadas áreas económicas e sociais, pode-se compreender importância do empreendedorismo para a humanidade e como este tem sido revolucionador do estilo de vida das pessoas e das suas comunidades. Esta é uma das razões para que o empreendedorismo tenha um papel de destaque em pesquisas actuais e se torne tema de muitos estudos.

Benefícios das TIC para empreendimentos económicos

Nós fazemos uso de informações a uma extensão tão grande em nossas vidas diárias que nós provavelmente não percebemos o quanto estamos contando com ela. Embora a informação é em si seja invisível e imaterial, pode ser requerida para ser usada repetidas vezes, então ela deve ser gravada previamente num dispositivo de armazenamento ou similar, podendo ser: papel, exibição numa tela de computador/datashow, entre outros.

Voltando-nos para o mundo dos negócios, podemos constatar que a obtenção e uso de informações de forma eficiente é vital para o empreendimento. Os empreendedores tomam decisões continuamente em todos os níveis de gestão empresarial e a qualidade dessas decisões depende quase inteiramente da qualidade da informação em que se baseiam. Os mecanismos e as fontes de informação usadas para a tomada de decisão desempenha um papel fundamental na competitividade das empresas, determinando o sucesso e o insucesso empresarial.

O e-Business, acrónimo do inglês Electronic Business (negócio electrónico), é o termo que se utiliza para identificar os negócios efectuados por meios electrónicos, geralmente na Internet. Muitas vezes é associado ao termo correio electrónico. Pode-se definir o e-business como negócios feitos através da Internet no sentido mais amplo da palavra negócio, desde contactos directos com consumidores, fornecedores como também análises de mercado, análises de investimentos, busca de informações sobre o macroambiente, pesquisa de mercados, etc.

<https://pt.wikipedia.org/wiki/E-business>

O e-Business tem como aplicação a criação de sistemas capazes de prover comunicação entre empresas agilizando os processos de compra e venda entre as mesmas, existem sistemas que fazem pedidos automáticos para outras empresas de acordo com o seu estoque de produtos, facilitando assim todo o processo de fabricação e venda, melhorar a disponibilidade de produtos de acordo com a demanda pelos mesmos.

O e-Commerce (comércio electrónico) é o conjunto de sistemas de uma empresa que se interligam e interagem com os sistemas de diversas outras empresas servindo como a infra-estrutura.

A estratégia de e-Business deve iniciar-se com um profundo conhecimento do negócio que se irá iniciar ou alterar. A primeira reflexão deverá incidir sobre o que se pretende com o novo negócio ou o que sustenta o actual modelo de negócio que é necessário reformular.

Benefícios do e-Business

Os consumidores têm uma escolha muito mais ampla disponível no mercado cibernético.

Os consumidores podem comparar produtos pelas suas características, preços e até mesmo pelos comentários de pessoas que adquiriram estes produtos anteriormente.

Os consumidores também têm a conveniência de ter as suas encomendas entregues ao domicílio.

Os e-Business minimiza os custos da empresa com a realização de inventário do estoque.

Os e-Business melhora os serviços ao cliente.

Os e-Business reduz os custos de distribuição.

Os e-Business contribui para a globalização de negócios, através da disponibilização sobre a empresa, sobre os produtos e serviços da empresa.

Os e-Business acelera a dinâmica dos produtos no mercado.

Governo electrónico (ou e-gov)

Governo electrónico - (do inglês electronic government), consiste no uso das tecnologias da informação — além do conhecimento nos processos internos de governo — e na entrega dos produtos e serviços do Estado tanto aos cidadãos como à indústria e no uso de ferramentas electrónicas e tecnologias da informação para aproximar governo e cidadãos. Essa aproximação é feita para superar obstáculos da comunicação entre as duas esferas.

Fonte: https://pt.wikipedia.org/wiki/Governo_eletr

As diferentes ferramentas usadas podem ser portais de internet com fóruns, exposição de bancos de dados, aplicativos para telefonia móvel e telefones de serviço. Por exemplo:

<http://www.portaldogoverno.gov.mz/>

<http://www.governo.gov.ao/>

<http://www.gov.gw/index.php?lang=pt>

<http://www.governo.cv/>

Essas ferramentas também podem ser usadas entre governos e entre governo e organizações privadas, públicas ou de terceiro sector. Muitas das tecnologias envolvidas e suas implementações são as mesmas ou similares àquelas correspondentes ao sector privado do comércio electrónico (ou e-Business), enquanto que outras são específicas ou únicas em relação às necessidades do governo. Visa construir uma arquitectura ininterrupta a fim de munir os cidadãos com acesso a informações e serviços.

As actividades do governo electrónico partem da automatização de processos pré-existentes no papel e em escritórios. E assim, surgem novas maneiras de debater e decidir estratégias, fazer transações, escutar as demandas das comunidades e de organizar e divulgar informações de interesse público. O objectivo dessa inovação é fortalecer as relações dos governos e torná-los mais efectivos, aumentando a transparência, a responsividade e a administração de recursos.

O governo electrónico objectiva também diminuir as distâncias entre os poderes Executivo ou Legislativo e os governados. Isso permite criar uma esfera de diálogo entre as duas partes sem haver a necessidade de deslocamento de alguma delas. O pesquisador Lemos (2004) defende que o governo electrónico objectiva regenerar o espaço público, otimizar os serviços prestados à população e estimular a interacção e discussão dos problemas locais.

Educação a distância (e-Learning ou EAD)

Educação a distância é uma modalidade de educação mediada por tecnologias em que discentes e docentes estão separados espacial e/ou temporalmente, ou seja, não estão fisicamente presentes em um ambiente presencial de ensino-aprendizagem.

Esta modalidade da educação evoluiu com as tecnologias disponíveis em cada momento histórico, as quais influenciam o ambiente educativo e a sociedade. A autonomia exigida ao estudante nesta modalidade de educação é um factor que contribui para o desenvolvimento do espírito empreendedor nas pessoas.

Detalhes da actividade

Para completar o estudo sobre as TIC promovendo o empreendedorismo, alguns exemplos de oportunidades de negócio, como são os casos do comércio electrónico, da educação a distância, da governação electrónica, você certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em "leituras e recursos da unidade" e finalmente responder a avaliação que a seguir a conclusão da actividade.

Esta actividade tem o peso de *7.5% na avaliação total da disciplina.

Conclusão

A tecnologia é um importante instrumento aliado para o desenvolvimento e optimização de recursos de ofertados ao cidadão. Por exemplo:

No sector da educação – Impulsionou o desenvolvimento da modalidade de educação a distância, a articulação da comunicação integrada dos professores, alunos, gestores da educação e contribuiu com a criação e o aprimoramento das ferramentas de monitoria da qualidade no sector.

No sector da saúde – Permitted maior articulação entre os médicos na procura de soluções de diagnóstico, tratamento e monitoramento de enfermidades com a utilização de recursos de comunicação remota e em tempo real optimizados pela utilização da Internet associada ao uso de dispositivos móveis hoje disponíveis (smartphones, tablets e notebooks,...).

No sector público há potencial de aplicação de tecnologia da informação no oferecimento de serviços e produtos aos cidadãos e às empresas, na eficiência dos governos locais e na prestação de contas públicas.

A revolução da informação abriu portas para que um grande número de pequenas empresas se iniciassem no mercado de empreendedorismo. Na categoria do e-Business podemos incorporar o comércio electrónico, o ensino a distância e o portas de serviços dos governos dos países.

Excelentes oportunidades de e-Business oferecem às pequenas empresas:

- Acesso novo mercado.
- Maior possibilidade de personalização.
- Redução do tamanho da empresa
- Comodidade na venda produtos/mercadorias no mercado global

O facto é que o e-Business empoderou empreendedores a criarem pequenas empresas como nunca antes tinha acontecido. O e-Business emergiu como uma oportunidade para pequenas empresas.

Avaliação

Empreendedores/empresários precisam que as informações sejam acessíveis, disponíveis e actualizadas de maneira suficiente para auxiliar na tomada de decisões em todos os níveis de gestão organizacional.

Comente esta afirmação apresentando as justificativas da relevância das TIC para o empreendedorismo.

Enumere os principais níveis de gestão de uma organização.

Analise as tarefas do empreendedor na gestão do empreendimento no nível estratégico e técnico.

Actividade 1.3 - Empreendedorismo de base tecnológica

Introdução

O mundo actual é caracterizado pelos avanços tecnológicos e pelos constantes processos de evolução e transformação das opções de oferta de produtos e serviços. Deste modo, o empreendedorismo torna-se numa forma de comportamento que gera oportunidades para você e para os outros integrantes da sociedade iniciarem empreendimentos e negócios que trazem dinamismo para a economia, garantindo o emprego e a renda para se e para a população em geral, contribuindo para o combate à pobreza.

Nesta actividade você irá estudar sobre o empreendedorismo de base tecnológica e será capaz de:

- Identificar exemplos/situações de empreendedorismo de base tecnológica;
- Estabelecer as relações entre a inovação e o empreendedorismo;
- Explicar a importância das Tecnologias de Informação e Comunicação para o desenvolvimento do empreendedorismo.

Detalhes da actividade

Nesta actividade você deve estudar sobre o empreendedorismo de base tecnológica, estabelecer as relações que existem entre a inovação, Tecnologias de Informação e Comunicação e o empreendedorismo. Para realizar a tarefa proposta na avaliação desta actividade, você deve retornar as leituras sobre a importância do empreendedorismo e tipos de empreendedor, na Unidade 0 (diagnóstico).

Esta actividade tem o peso de *7.5% na avaliação total da disciplina.

Conclusão

O estudo da actividade sobre o empreendedorismo de base tecnológica permitiu compreender a importância do desenvolvimento científico e das inovações tecnológicas para o surgimento e crescimento do empreendedorismo. A aliança entre o empreendedorismo e as Tecnologias de Informação e Comunicação traz benefícios na concepção e implementação de produtos e serviços disponibilizados no mercado.

Avaliação

Considere a afirmação: "Nem toda a pessoa que abre um negócio/empreendimento é empreendedora, mais sim aquela que pensa diferente e cria inovação".

Comente o texto acima apresentado, apresentando seus argumentos com base na relação entre o empreendedorismo, a tecnologia e a inovação, bem como os tipos de empreendedorismo.

Apresente a sua resposta em no máximo duas páginas e envie-as ao tutor do módulo de empreendedorismo por email.

Resumo da Unidade

Geralmente a indústria de Tecnologias de Informação guarda muitas oportunidades de inovação para empreendedores. A introdução de tecnologias digitais, particularmente as Tecnologias de Informação e Comunicação, cria novas demandas por produtos e serviços nas diferentes áreas de desenvolvimento socio-económico que não podem ainda ser atendidas pelas soluções tradicionais.

Desta forma as Tecnologias de Informação contribuem para o desenvolvimento da inovação e geração de novas oportunidades para os empreendedores e o empreendedorismo, bem como o despertar de novos talentos em todas as áreas social, económica, cultural, política.

Avaliação da Unidade

Verifique a sua compreensão!

Avaliação da Unidade 4

Instruções

Nesta unidade, você estudou como as inovações e inovações tecnológicas com base nas tecnologias digitais, com destaque para as Tecnologias de Informação e Comunicação podem contribuir para a criação de um espaço favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo. Para culminar o estudo desta unidade, você é convidado a responder as questões que são apresentadas na seção avaliação que se segue.

CrITÉRIOS de Avaliação

Esta avaliação é de carácter individual e deve ser realizada após as leituras recomendadas para esta unidade. A avaliação tem um peso de 7,5% na avaliação global do Curso de Empreendedorismo.

Avaliação

Responda as questões a seguir apresentadas e envie as suas respostas por email ao tutor do Módulo de Empreendedorismo. Máximo três páginas.

Enumere as principais tecnologias ou recursos das TIC que representam vantagem na instalação de um negócio pelo empreendedor.

Explique os factores que o empreendedor deve considerar antes de adquirir equipamentos tecnológicos para auxiliar nos seus negócios.

Discutir o papel de e-Business e e-government tanto para o empreendedor assim como para o empresário.

Avaliação do Curso

Avaliação geral do Curso de Empreendedorismo

Instruções

Nesta secção são apresentadas algumas actividades para a conclusão do estudo deste módulo.

Você deverá acessar o portal do governo do seu país (no caso de Moçambique: <http://www.portaldogoverno.gov.mz/por/Empresas/Registos/Registo-de-Sociedades>) e aprofundar os seus conhecimentos sobre os requisitos e condições especiais de registo de pessoas jurídica e actividade comercial/económica – empreendedora.

CrITÉrios de avaliação

Para completar este curso de empreendedorismo, você deve certificar-se de ter estudado a matéria através da leitura dos textos que colocamos a sua disposição em “leituras e recursos da unidade” e finalmente responder a avaliação que apresentamos a seguir.

Esta actividade tem o peso de 50% na avaliação total do Curso de Empreendedorismo.

Avaliação

1. Considere um empreendedorismo de implantação de serviços de lance num estabelecimento de ensino do 1º Ciclo do Ensino Secundário Geral (8º, 9º e 10º anos de escolaridade) de 13, 14, 15 anos de idade.
2. Avalie a viabilidade deste empreendimento com base nas possibilidades de financiamento estudadas e considerando a sua motivação para executar este empreendimento na qualidade de empreendedor oportunista, estudados na unidade 2.
3. Sistematize a documentação necessária para o registo de pessoas jurídica e da actividade económica neste tipo de empreendimento.
4. Apresente uma proposta de fontes de financiamento para esta actividade justificando a sua proposta.
5. Quais são as licenças gerais e específicas a serem solicitadas para a implantação deste empreendimento?

Referências do Curso

- MENDES, Jerônimo. Manual do Empreendedor – Como Construir um Empreendimento de Sucesso. 2ª ed. Brasil – São Paulo: Editora Atlas S.A. 2015
- MERIDITH,GA., NELSON, R.E, and Neck, P. A. The practice of entrepreneurship -ILO, Geneva, 1987.
- PORTO, Geciane Silveira (org.). Gestão da Inovação e Empreendedorismo. Brasil – Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda. 2013
- Empreendedorismo. Universidade Pedagógica, Moçambique, 2013.
- Documentos orientadores da AVU para a elaboração de Módulos no âmbito da ACSP:
- Proposta de Currículo de Ciência Informática Aplicada
- Género e RELs
- Directivas de Ensino e Aprendizagem
- Escrever objetivos de aprendizagem
- Escrever resultados de aprendizagem

Sede da Universidade Virtual africana

The African Virtual University
Headquarters

Cape Office Park

Ring Road Kilimani

PO Box 25405-00603

Nairobi, Kenya

Tel: +254 20 25283333

contact@avu.org

oer@avu.org

Escritório Regional da Universidade Virtual Africana em Dakar

Université Virtuelle Africaine

Bureau Régional de l'Afrique de l'Ouest

Sicap Liberté VI Extension

Villa No.8 VDN

B.P. 50609 Dakar, Sénégal

Tel: +221 338670324

bureauregional@avu.org

