

## **1. PREFÁCIO E CONTEXTO**

Nos últimos anos Cabo Delgado tem sido o palco de descobertas e exploração de recursos minerais, cujos estes não beneficiam muitos naturais desta província devido a falta de competências e experiência profissionais principalmente nos jovens. O conselho Islâmico de Moçambique (CISLAMO) em parceria com Associação Novafrica na província de Cabo Delgado, Cidade de Pemba, decidiu promover uma capacitação para contribuir na aquisição de conhecimentos em matéria de empreendedorismo e preparação profissional de modo que os jovens tenham ferramentas suficientes que lhe habilite criar, gerir pequenos projectos e “agarrar” as novas oportunidades de emprego, como forma de melhorar a situação económica individual e contribuir para o desenvolvimento da Província em particular e do país de uma forma geral.

Espera-se que com essa formação os jovens possam ter capacidade de criar e descobrir as melhores oportunidades de emprego oferecidas pelo país.

## 2. EMPREENDEDORISMO

### 2.1. Conceito de Empreendedorismo

Empreendedorismo é o estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas com a criação de um projecto (Técnico, Científico, Empresarial).

A palavra empreendedorismo tem origem no termo *empreender*, que significa realizar, fazer ou executar, sendo o principal papel empreendedor, é de identificar oportunidades, agarrá-las e buscar os recursos para transformá-las em negócio lucrativo, permitindo desta forma o desenvolvimento económico e social de um País, Região, Província, Distrito.

Ex.: **FrangosVivos Ltd**

### 2.2. Perfil do Empreendedor

Empreendedor é pessoa que têm a habilidade de ver, descobrir e avaliar oportunidades de negócios ao ser redor prover recursos necessários para pô-los em vantagens; as características do perfil do empreendedor são: Criatividade e capacidade de implementação; Disposição para assumir riscos; Perseverança e Otimismo e liderança.

### Criatividade e Capacidade de Implementação



Ter conhecimento sobre o ramo que se pretende actuar.

- ✚ O ramo que se pretende actuar.
- ✚ Como é que se monta a capoeira?
- ✚ Quais são os materiais?
- ✚ Como se deve fazer a alimentação dos frangos durante o seu ciclo de vida?



Ex.: **Criação de Frango:** O empreendedor deve ter domínio e técnicas de criação e venda de frango.





## **Disposição para Assumir Risco**

-  Investir valor próprio
-  Calcular risco do seu produto




## **Perseverança e Otimismo**

-  Procurar sempre novos compradores e acredita que o teu produto é melhor do que do concorrente.
-  Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo ao longo do seu trabalho.

## **Liderança**

-  Ter a capacidade de gerir o negócio, os funcionários;
-  Através do próprio objectivo influencia outras pessoas a adotarem voluntariamente esse objetivo.

## **Planificação e Monitoramento**

-  Estabelece metas e objectivos, através de planos diários, quinzenal, mensal e semestral;
-  Constantemente faz a revisão dos seus planos, levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais.
-  Mantém registos financeiros e utiliza-os para tomar decisões de mais financiamento.  
Exemplo: Registos de vendas, domínio dos lucros e prejuízos


## **3. PLANO DE NEGÓCIO**


É um documento escrito que orienta ao empreendedor, como executar e prosseguir com o seu projecto, compõem informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, bem como possíveis clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo assim para a identificação da viabilidade da ideia e na gestão do negócio. O Plano de negócio pode ser elaborado por um consultor, Empreendedor ou o proprietário de negócio.


Ex1.: O Plano para Criação Frango, deve responder as perguntas:

 Quando começar a criar?

 Porque produzir frangos?

 Como criar frangos?

 Onde vai criar?

 Quanto vai custar?

 Para quem vender?

#### 4. ORÇAMENTAÇÃO

Um orçamento é uma parte do plano do negócio que mostra detalhadamente quanto dinheiro se precisa para iniciar ou empreender um negócio e como pretende utilizar o dinheiro e outros recursos durante num dado período de tempo.

##### Exemplo de orçamento – criação de Frango

Matérias	Quantidade	Unidade	Preço Unitário	Total
Madeira	30		100	3000
Chapa de Zinco	15		200	3000
Iluminação (Lapada)	25	Lapada	25	625
Calhas	350			350
Pulverizador	340			340
Ração				9000
Pintos	21	Cada	100	2100
Bebedor	10		200	2000
Comedor	10		150	1500
Mão-de-obra	2	Pessoa		1500
Despesa de Distribuição				2400
<b>Total</b>				<b>34361</b>

##### 4.1. Financiamento do Negócio

Para se começar ou reativar ou inovar um negócio precisa-se ter um financiamento, esse financiamento pode ser através da sua própria poupança, capital social ou através de crédito familiar ou ainda pode ser obtido em bancos comerciais (MilleniumBim, BCI, Mozabanco), Instituições de Microcrédito (Cooperativa de credito de pemba, Letshego, Bayport), através de fundos do Governo (Fundos Juvenil na Direcção provincial da Juventude, Conselho Municipal) e ONG (Gapi). Esse financiamento é reembolsável num determinado período com sua taxa de juro que cada instituição financeira adopta.

##### 4.2. Requisitos para ter financiamento

Cada instituição financeira tem os seus requisitos para obter financiamento, mas o essencial para se ter o financiamento são os seguintes:





1. Um projecto de negocio bem elaborado e sustentável,
2. Requerimento dirigido ao director ou gerente da instituição pedindo o financiamento,
3. Fotocopia de BI,
4. Duas fotografias tipo passe,
5. Documento passado pelo Bairro onde resides ou o Município,
6. NUIT,
7. Fatura de água ou energia,
8. Declaração de bens que possui.

## **ANÁLISE FOFA**

O empreendedor antes de começar um negócio deve fazer análise fofa para identificar quais são suas forças, oportunidades, fraquezas e ameaças que poderão ajudar gerir o negócio com o conhecimento.




### **Forças**

Faça uso das Forças. Que são características internas da empresa ou de seus donos que representam vantagens competitivas sobre seus concorrentes.

-  Localização estratégica da empresa;
-  Atendimento personalizado ao cliente;
-  Preço de venda competitivo;
-  Niche de mercado (especificidade própria do produto).

### **Fraquezas**

Elimine as Fraquezas. São factores internos que prejudicam sua actuação no ramo escolhido.

-  Pouca qualificação dos funcionários;
-  Indisponibilidade de recursos financeiros (capital);
-  Alta concorrência no sector (mesmos serviços oferecidos).

### **Oportunidades**

Explore as Oportunidades. São situações positivas do ambiente externo que permitem à empresa melhorar seus objectivos.

- ✚ Existência de linhas de financiamento;
- ✚ Poucos concorrentes na região;
- ✚ Aumento crescente da demanda.

### **Ameaças**

Evite as Ameaças. São situações externas nas quais se têm pouco controle e permite a redução de sua lucratividade.

- ✚ Impostos elevados e exigências legais rigorosas;
- ✚ Escassez de mão-de-obra qualificada;
- ✚ Insegurança e violência na região.

### **Cálculo de custo de Produto**

O custo do produto são relativos a todos os gastos efectuados para a produção, aquisição e fornecimento de bem ou serviços durante a implementação do negócio, estes podem ser gasto de mercadoria ou na produção/aquisição do produto e despesas de mão-de-obra (trabalhador).

### **Determinação do preço**

O preço é o valor monetário de um produto ou serviço. O seu produto deve ter um preço que atraia os consumidores de modo que a sua empresa seja sustentável.

$$\text{Preço do produto} = \text{Custo do Produção} + \text{Margem de lucro}$$

Por outro lado, o mercado actual é baseado na concorrência de vários fornecedores e produtos, daí que o preço é aquele que o cliente aceita pagar. Se o seu custo de produção é alto ou não, isso não importa ao cliente. Então, a margem de lucro é determinado como sendo:

$$\text{Margem de lucro} = \text{Preço de produto} - \text{Custo de Produção}$$


Por exemplo, o senhor william cria frango para vender, numa primeira fase o seu custo de produção para cada frango com aquisição de todos insumos é 200 mtn, o preço de venda no mercado é 250 mtn, então a sua margem de lucro será  $(250 - 200 = 50 \text{ mtn por cada frango})$ . No entanto se o senhor william quiser adquirir mais lucro terá de comprar todos insumos a um preço mais baixo.


---


**O preço do seu produto deve ser capaz de:**


**Mas antes, você deve verificar:**


---


 Cobrir os custos directos

 Cobrir os custos indirectos

 Deixar uma margem de lucro


 O preço dos seus vizinhos ou concorrentes


 O preço que os clientes aceitam pagar


 Avaliar a qualidade do produto e sua saída

## Gerenciamento de negócio

Para bom gerenciamento de um negócio é necessário separar as contas do negócio com as contas da casa, colocando-os em lugares distintos (diferente), e só deve-se pagar as despesas do negócio com o valor de negócio e as despesas de casa com valores de casa, porque assim permite:

 Saber se o negócio faz lucros ou perdas;

 Saber quanto dinheiro pode retirar do negócio para usar em casa, sem prejudicar o negócio;

 Saber quantos produtos vende e como o negócio corre;

 Ajuda o negócio a crescer.

A não esquecer:

Os registos dos negócios por vezes parecem muito complicados de se fazer e que fazem perder muito tempo. Se não estiver a conseguir fazer um acompanhamento detalhado, tem três REGRAS de OURO que nunca deve esquecer para garantir que o seu negócio sobrevive e cresce.

1. Estabeleça o seu salário – ou seja existe um valor que deve estabelecer como o salário que você recebe no final do mês, para si. Este é o seu salário e tudo o resto é o dinheiro do negócio. Tenha atenção quando estabelece este valor, pois deve ser apenas uma parte dos lucros. Pois precisa de ter dinheiro no futuro para repor o stock que precisa (por exemplo, comprar mais ração para os frangos) ou fazer manutenção de materiais (como fazer arranjos que com o tempo a capoeira vai precisar).
2. Anote todos os empréstimos que faz com o dinheiro do negócio – se uma tia passa a pedir uns 100Mts para comprar óleo ou um irmão passa a pedir 3 frangos para cerimónia. Tudo é empréstimo do valor do seu negócio. E tem que ser repostos no dinheiro da empresa. Se quem pediu não coloca o valor de volta, deve você por do seu salário;

3. O dinheiro do negócio não é porta-moedas da família – deve manter estas coisas bem separadas.

Sem duvida que o empreendedorismo tem contributo no crescimento económico pessoal e do país, no entanto para se empreender é necessário ter oportunidade, vontade e habilidade. A outra alternativa para garantir o sustento e bom posicionamento financeiro, é aproveitar as oportunidade de emprego, que a província e o país oferece nas diferentes áreas, para isso se precisa estar capacitado na área de empregabilidade. A seguir vamos falar sobre como se preparar para arranjar um emprego nas condições actuais da provincia de Cabo Delgado.

## **5. EMPREGABILIDADE E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

Nos próximos anos empresas nacionais e internacionais, como Syrah Resources, Rubi de Mining e Anadarko, irão necessitar de mão-de-obra em diversos sectores e com diferentes habilidades.

A título de exemplo, a Anadarko irá oferecer aproximadamente 5 000 posto de emprego só na fase de construção (construção de instalações onshore), a partir do final de 2018 e início de 2019 em níveis de habilidades divididas em qualificações básicas, semi-especializado, especializado.

### **FUNÇÕES BASICAS:**

- Pedreiro Geral
- Escavador
- Empregado Doméstico/Faxineiro
- Cozinheiro
- Decapador de Cofragem
- Empacotador ou Revestidor
- Puxador de cabo
- Trabalhador de Concreto
- Pintor Manual

### **FUNÇÕES SEMI ESPECIALIZADAS:**

- Motorista de camião (não articulado)
- Montador de Andaime (Básico)
- Montador de Vedação
- Observador
- Motorista de Autocarro
- Motorista
- Assistente de ofício -Estrutural, Mecânico, e de Tubagem- Amortecedor e Trituradora
- Fiél de Armazém
- Motorista de Tanque Cisterna



## **FUNCOES DE ESPECIALIZAOES:**

- Soldador de Tubagem;
- Instalador de Instrumentos;
- Operador de grua-20T -150T;
- Técnico de Testes NDE (Não-Destrutivos);
- Mecânico; Canalizador;
- Caldeireiro/Cromador;
- Montador de Tubagem;
- Montador Mecânico;
- Montadores de Estruturas Metálicas;
- Instalador Eléctrico;
- Soldador de Estruturas/Placa;
- Pintor Industrial (Petróleo e Gás);
- Montador de Andaime industrial Avançado,
- Escavador, Isolador;
- Fiél de Armazém,
- Operador de Equipamentos -Civis/ Terraplanagem
- Carpinteiro; Cortador de Betão
- Montador de vergalhão/Aço;
- Motorista de Camião (Articulado)

As oportunidades de emprego estarão disponíveis em sedes ou sucursal e/ou plataforma digital das empresas (<https://www.anadarko.com/Careers>). De modo a ser considerado para desempenhar alguma função numa empresa multinacional como a ANARDAKO, no mínimo e de forma geral um indivíduo:

**1)** Deve ter 18 anos de idade ou mais; **2)** estar familiarizado com o Equipamento de Protecção Individual (EPI) básico e as causas comuns de incidentes e acidentes no local de trabalho; **3)** ser capaz de identificar ferramentas manuais comuns e o seu uso na indústria de construção; **4)** ser capaz de se comunicar efectivamente, na forma verbal e escrita.

Acompanhada desses requisitos, currículo Vitae, que deve transparecer a trajetória desde trabalhos universitários e/ou voluntários entre as outras experiências em projectos não remunerados e focando em ações e resultados, para responder às necessidades da oferta de emprego.

### **Estrutura do currículo**

O estilo ideal ainda é papel branco, margens fixas e fontes tradicionais na cor preta e em tamanho legível. Para facilitar a leitura, seja conciso, curto e directo na redacção do currículo, usando um espaçamento consistente e experimente com itálicos, sublinhados, e negritos para destaque.

Conclua exportando o documento no formato PDF, para não perder a formatação. O currículo é constituído por parte como:

### **Parte 1: Objetivo**

Logo após seus contatos pessoais, descrito em uma ou duas frases. Deve ser algo curto, simples e refletir brevemente sua expertise. Essa frase inicial pode ser customizada de acordo com cada candidatura e deve aliar claramente sua experiência com as necessidades da vaga.

### **Parte 2: Experiência**

Deve-se preencher na ordem cronológica inversa, do posto atual ou mais recente ao mais antigo. Se estiver na mesma função há vários anos, invista em mais espaço para mostrar como cresceu, descrevendo todos tipos de atividades, como estágio de férias ou voluntariado. Porque é mais importante descrever suas conquistas que suas responsabilidades.

Deve-se responder a perguntas: como você fez a diferença? Que meta atingiu? Que projeto criou ou implementou?

### **Parte 3: Formação**

Neste campo ficam todas as informações educacionais e diplomas, como escolas, universidades e outros cursos acadêmicos, como especializações, extensões e intercâmbios. Inclua nome da instituição, tipo de diploma, curso, cidade e ano de conclusão. É aqui também que ficam as informações sobre outros idiomas.

### **Parte 4: Referências**

Encerre o CV com uma lista de três referências, com nome, cargo, telefone e correio electrónico de cada uma.

## **APÊNDICES**

### **Plano Financeiro**

Necessidade de Investimento;

Plano de investimento.

<b>N° (Ordem)</b>	<b>Descrição (Recursos Necessários)</b>	<b>Quantidade (Número de bens)</b>	<b>Preço unitário</b>	<b>Valor Total</b>
1				
2				
3				
4				
Total				

#### Mapa de Despesas Mensais

<b>Descrição</b>	<b>Valor mensal</b>
Salario	
Telefone	
Lux	
Agua	
Manutenção de equipamentos	
Transporte	
Material diverso	
Seguros	

#### Exemplo de Plano anual de Marketing

<b>Actividades</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Agust</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez.</b>
Loja em Loja	X											
Feira Comercial 2010	X	X			X							
Festa em casa		X.										
Acompanhamento Feira		X	X									

Contacto com o fotografo				X								
Artigos de RP aos jornais locais				X				X				
Acompanhamento de artigos				x				X				
Análise da base de dados					X				X			
Planificar Ano Novo e Natal						X				X		
Actualizar webSite	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Analisar Boletim Informativo									X			
Enviar Boletim Informativo				X		X		X		X		
Catálogo 2011										X	X	X