



**INSTITUTO SUPERIOR POLITECNICO DA CAALA**  
**CURSO DE LICENCIATURA EM HISTÓRIA**

**DOMINGOS JAIME TCHITONGA**

**CRIAÇÃO DE UMA COOPERATIVA AGROPECUARIA (AVIÁRIO E  
GAROTES) NO MUNICÍPIO DO CUBAL (COMUNA)**

**CAÁLA/2023**

**DOMINGOS JAIME TCHITONGA**

**CRIAÇÃO DE UMA COOPERATIVA AGROPECUARIA (AVIÁRIO E  
GAROTES) NO MUNICÍPIO DO CUBAL (COMUNA)**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Departamento de Ensino e Investigação Programa de graduação de História do Instituto Superior Politécnico da Caála, como requisito para obtenção de grau de Licenciatura em História.

**Orientador:** Alexandre Isaias t. Chicale, Lic.

**CAÁLA/2023**

Sem sonhos, a vida não tem brilho. Sem metas, os sonhos não têm alicerces. Sem prioridades, os sonhos não se tornam reais.”

(Augusto Cury).

Dedico este trabalho a minha família pelo apoio incondicional em especial a minha esposa Verónica Domingos, e aos meus filhos.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente agradeço a Deus que verdadeiramente me deu a força e a capacidade para a conclusão deste projecto. Se Deus não poderia ter chegado aonde cheguei. O curso de história foi uma conquista que Deus permitiu que eu alcançasse, mesmo com as dificuldades encontradas ao longo do percurso, levava-me a crer que não conseguir. Foram momentos difíceis, mas que foram superados com amor, carinho, compreensão e fé.

Agradeço a todos os amigos do curso, que me deram a oportunidade de aprender grande coisas como ser humano e como académico, proporcionaram-me amizades que serão levadas para a vida inteira.

Na vida nenhum caminho é longo demais quando os amigos nos acompanham, por isso em razão da presença ininterrupta, meus sinceros e generosos agradecimentos ao meu orientador Lic. Alexandre Chicale que com muita delicadeza e sapiência empenhou-se para que o mesmo trabalho se efetivasse.

Não poderia deixar de agradecer aos meus professores e funcionários da instituição do ISP-CAÁLA, que sempre me apoiaram onde precisei.

ISP- Instituto Superior Politecnico.

UNACA- União Nacional da Associação dos Caponenses Angolano.

OCPLP- Organização Cooperativas dos Países de Língua Portuguesa.

CONSAN- CPLP- Conselho de Segurança Alimentar Nutricional- Comunidade dos Países de Línguas Portuguesas.

ACI- Aliança Cooperativa Internacional.

PDR- Programa de Desenvolvimento Rural

## RESUMO

As cooperativas: são o meio de actuação do cooperativismo, têm como marco o surgimento da primeira cooperativa no século XIX, em meio a cenário de Revolução Industrial, quando se buscava direitos como a igualdade, a fraternidade e a liberdade. Evoluindo, essa tendência cooperativista, perpetrou para inúmeros ramos da economia, tendo como relevância para esse estudo as cooperativas agropecuárias. Entende-se que cooperativismo é que é uma doutrina que preconiza a colaboração e a associação de pessoas ou grupos com os mesmos interesses, a fim de obter vantagens comuns em suas atividades econômicas. Busca-se o progresso social da cooperação e do auxílio mútuo segundo o qual aqueles que se encontram na mesma situação desvantajosa de competição conseguem, pela soma de esforços, garantir a sobrevivência. Também atua no sentido de procurar alternativas a seus métodos e soluções, de forma a reduzir os custos de produção, obter melhores condições de prazo e preço, edificar instalações de uso comum, potencializando a produção agrícola dos associados. O Modelo de Negócios Canvas, é formado por um painel com nove blocos que se comunicam e descrevem as principais partes de um negócio. O principal objetivo no preenchimento dos nove blocos que compõem o Canvas é extrair as Propostas de Valor que atendam e potencializem o projeto de um novo negócio, produto ou serviço, antes da implantação. Os blocos que compõem o painel do Modelo de Negócio Canvas estão divididos em: Back-Stage, que são os blocos que não dependem do segmento dos clientes: atividades chave, custos, parceiros

**Palavras chaves:** A criação, cooperativa, gados, avicultura, produção, cereais.

## ABSTRACT

Cooperatives: they are the means of action of cooperativism, they have as a milestone the emergence of the first cooperative in the 19th century, in the midst of the Industrial Revolution scenario, when rights such as equality, fraternity and freedom were sought. Evolving, this cooperative tendency, perpetrated to numerous branches of the economy, with the relevance of agricultural cooperatives for this study. It is understood that cooperativism is a doctrine that advocates the collaboration and association of people or groups with the same interests, in order to obtain common advantages in their economic activities. The social progress of cooperation and mutual assistance is sought, according to which those who find themselves in the same disadvantageous situation of competition manage, by the sum of efforts, to guarantee survival. It also acts to seek alternatives to its methods and solutions, in order to reduce production costs, obtain better terms and prices, build facilities for common use, enhancing the agricultural production of its members. The Canvas Business Model It is formed by a panel with nine blocks that communicate and describe the main parts of a business. The main objective in completing the nine blocks that make up the Canvas is to extract the Value Propositions that meet and enhance the design of a new business, product or service, before implementation. The blocks that make up the Business Model Canvas panel are divided into: Back-Stage, which are the blocks that do not depend on the customer segment: key activities, costs, partners.

**keywords:** Criation, cooperative, livestock production, cereals.



INTRODUÇÃO-----	14
Descrição da situação problemática-----	14
Objectivos: -----	14
Objectivo Geral -----	14
Específicos: -----	15
Contribuição do Trabalho-----	15
FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA-----	16
Historial da cidade/município do cubal-----	16
Economia do município do cubal-----	18
Localização geografica do município do cubal-----	19
Noções gerais sobre Cooperativismo-----	19
Breve Histórico-----	20
Cooperativismo em Angola-----	20
Actividades Estratégicas de Intervenção da Organização-----	20
Programas e participação-----	21
Conceitos -----	22
Cooperativas de primeiro grau-----	25
Cooperativas de segundo grau ou de grau superior-----	25
Cooperativas polivalentes-----	25
PRINCIPAIS OPORTUNIDADES IDENTIFICADA-----	27
Tipos De Cooperativas E Seus Objetivos -----	27
Como Criar Uma Cooperativa?-----	29
Como Tornar-se Um Cooperado-----	30
Qual a importância das cooperativas agropecuárias para o desenvolvimento da economia brasileira nos dias atuais-----	31
Quais as vantagens da cooperativas-----	31
Quais são as desvantagens de uma cooperative-----	31
Quais as principais características da cooperative-----	31
Modelo de Negócio e Plano de Negócio-----	32
Procedimentos Metodologicos-----	37
Tipo de investigação-----	37
Métodos de nível teórico-----	37
Abordagens-----	37
Técnicas utilizadas na recolha de dados-----	37
Descricao e discussao dos Resultados-----	37

Diagnóstico -----	38
Viabilidade:-----	38
Tipos de Planos de Acção-----	39
Objetivos do Plano de Acção-----	39
Componentes de um Plano de Acção-----	40
<b>PROPOSTA SOLUÇÃO-----</b>	<b>42</b>
Dimensão de Mercado-----	42
Identificação a área de implementação do Projecto-----	42
Ferramenta -----	42
Missão-----	43
Visão-----	43
Cultura-----	43
<b>CONCLUSÃO-----</b>	<b>46</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS-----</b>	<b>47</b>
ANEXOs-1-----	50
ANEXO- 3-----	51
ANEXO -2-----	52

## 1. INTRODUÇÃO

O município revela-se uma verdadeira fonte de oportunidades que vão desde a criação de gado bovino, principalmente de garotes, que permitem o cultivo e não só; é um potencial no que diz respeito a criação avícola e da produção de amendoim (jinguba) e de feijão.

Propor acções de formação e conhecimento dos instrumentos fundamentais que valorizam a captação das oportunidades identificadas: os modelos de negócios, plano de negócio e metodologias como canvas.

Durante a pesquisa do campo, tivemos oportunidade de fazer alguma análise mercado daquilo que falta no município, isto é o potenciar o ramo agro-pecuario, especialmente a implementação de aviários e criação de Garotes (gados).

Não obstante o sector da agricultura constituir uma mola impulsadora para o crescimento e conseqüentemente o desenvolvimento local, regional e nacional para a concretização deste desiderato é necessária a participação de outros sectores como a indústria, o comércio, o transporte e a banca, de forma interligada para propiciar um crescimento e desenvolvimento salutar

Com este trabalho queremos contribuir para que, o empreendedorismo tenha grande capacidade para com a realização deste projecto, quer seja individual ou colectiva, o essencial é a sua implementação para que os munícipes tenham este tipo de produto no seu mercado.

## 2. Descrição da situação problemática

**1.1** Formular o problema consiste em dizer de maneira explicita, clara compressível e operacional, qual a dificuldade com a qual nos defrontamos e que pretendemos resolver limitando o seu campo e apresentando suas características. Desta forma o objectivo da formulação do seu problema é trata-lo individualizando, específico inconfundível (Rudio 1980 P. 75). Assim para apresentar trabalho de identificar o problema.

## 3. Objectivos:

### 4. 12.1 Objectivo Geral

Criar uma cooperativa de agronegócios (aviário e garotes)

## 5. Específicos:

- a) Diagnosticar a situação económica actual do município do Cubal
- b) Identificar as principais actividades económicas desenvolvidas no Município da Cubal
- c) Criar uma cooperativa de agronegócio no Município do Cubal

## 6. Contribuição do Trabalho

Com este trabalho se espera alcançar um conhecimento mais amplo dos impactos sócias e económicos das cooperativas em uma determinada localidade, concretamente no município do Cubal.

Pretende-se contribuir metodologicamente com este projeto, sendo uma fonte de pesquisa para os futuros trabalhos relacionado com os impactos sociais e econômicos da cooperativa. no município do Cubal e não só.

## 7. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

HISRICH e Peter (2004) citado por ADELAR BAGGIO e DANIEL BAGGIO (2014), apresenta informações, sobre o desenvolvimento da teoria do empreendedorismo e termo Empreendedor, a partir da Idade média 1985, quando ele define o empreendedorismo como processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário assumindo os riscos financeiros, psicológico e sociais correspondente e recebendo as conseqüentes da satisfação económica e pessoal.

HISRICH; PETERS, 2004, Citados por PATRIOTA et al., 2018 p129, .na idade média, o empreendedor era o participante ou administrador de grandes projectos de construção. Nestes projectos a pessoa não corria riscos, geralmente pelo governo de país. É somente no século XVII que os riscos pertinentes ao empreendedorismo passam a surgir e são assumidos pelo o empreendedor através do estabelecimento de um acordo contratual, com o Governo em troca da prestação de serviço ou fornecimentos de produtos

Na visão de Santos e Cavalcanti- Bandos), so a partir do meio de século XX, porém, é que o empreendedorismo, passou a ter o significado actualmente conhecido e a ser considerado essencial para a geração de riqueza de um país, principalmente, por promover o desenvolvimento, gerar emprego e renda, possibilitando melhores condições de vida para a sociedade em geral.

## 8. Historial da cidade/município do cubal ( Jornal de Angola 2023)

### **Imagens do município**

Cubal é uma cidade e município da província de Benguela, em Angola. Foi fundada como povoado no início do século XX, sendo elevada à categoria de vila e sede de concelho em 14 de junho de 1961, e cidade, sede de município de mesmo nome, em 23 de janeiro de 1968.

A região do Cubal era de domínio do soba (rei) Catoto, não registrando presença permanente europeia até a chegada de um militar e comerciante português de nome Joaquim Francisco Ferreira, no ano de 1878, que instalou uma fazenda que mais tarde se chamou Várzea de São João da Lutira Wemba.

Dado seu grande conhecimento geral e cortesia nas relações para com os povos da região, Joaquim Ferreira ganhou a alcunha de "Joaquim Iola-Iola", tornando-se grande comerciante de cana sacarina e industrial. Trabalhando entre a Hanha, Benguela e Ganda, conseguiu o respeito do rei Catoto graças às suas posições como defensor dos direitos sociais e humanos dos povos autóctones, tornando-se conselheiro real e juiz local.

Joaquim Iola-Iola começa a utilizar a travessia do rio Cubal da Hanha, no final do século XIX, como local de julgamentos e ponto de negócios e escambo entre as populações locais, adotando no nome do local de Ocuvala, que significa "o local onde se chegou", que numa tradução livre pode ser entendida como "o local da reunião".

Na iminência da chegada das obras do Caminho de Ferro de Benguela no Cubal, em 1908, o local já era um efêmero povoado habitado, que ainda era usado como ponto-feira de negócios e local de julgamentos.

Em 1923 Joaquim Iola-Iola instala uma importante casa comercial no povoado, para comércio de açúcar, sisal e outros produtos agrícolas, fazendo da localidade um importante entreposto entre as cidades de Benguela e Huambo.

Em 14 de junho de 1961 é oficialmente transformada em vila, fundando-se o Concelho do Cubal, sendo seu primeiro administrador Horácio Lusitano Nunes, transformando-se, em dezembro desse mesmo ano, em Câmara Municipal, e; em 23 de janeiro de 1968 é elevada à cidade, sede de município de mesmo nome.

Em 1974, foi concluída a construção de uma nova variante do Caminho de Ferro de Benguela, ligando o Cubal à cidade do Lobito, diminuindo a distância entre as duas localidades de 197 km para 153 km. Após muitos anos de interrupção de actividade, esta

variante foi reinaugurada em 2004, circulando nela actualmente três comboios por semana.

Cubal é ligada ao território nacional pela importante rodovia EN-260, que permite o acesso à oeste à cidade de Benguela, e; a leste à cidade de Huambo.

A cidade também é servida por uma estação ferroviária do Caminho de Ferro de Benguela, que a liga tanto ao porto do Lobito, quanto ao extremo leste angolano, sendo vital para exportação da produção agrícola Cubalense.

## **9. Economia do município do cubal**

O crescimento económico do Município do Cubal, está vinculado principalmente ao Sector logístico Pecuária e Agricultura. Principalmente ao Cultivo de milho ginguba, mandioca e feijão ... etc.

Graça a sua condição de centro rodoviária, ferroviária, que possibilita os Municípes, fazer os seus movimentos, do campo para as cidades, fornecendo grandes excedente para Exportação, trazendo muitas diversas, produtos para o Município Sede.

### **Pratica da agricultura**

## **10. Localização geográfica do município do cubal**

A cidade do Cubal situa-se a 146 km da cidade de Benguela e a 200 km da cidade do Huambo, sendo um centro comunicador entre o planalto central e o litoral Angolano.

Tem 4.794 km<sup>2</sup>; em 2014, tinha 287 931 habitantes. Limita-se a norte com o município do Bocoio, a leste com o município da Ganda, a sul com o município de Chongoroi e a oeste com o município de Caimbambo.

O município é constituído pela comuna-sede, correspondente à cidade de Cubal, e pelas comunas de Yambala, Capupa e Tumbulo (Lomaum).

A comuna sede é banhada por um rio que partilha o seu nome, o rio Cubal da Hanha. Além disso, o rio Cavaco nasce em seu território (com o nome de Caimbambo), e os rios Cubal da Ganda, Catumbela e Coporolo o atravessam.

## **11. Noções gerais sobre Cooperativismo**

O que se entende por cooperativismo é que é uma doutrina que preconiza a colaboração e a associação de pessoas ou grupos com os mesmos interesses, a fim de obter vantagens comuns em suas atividades econômicas. Busca-se o progresso social da cooperação e do auxílio mútuo segundo o qual aqueles que se encontram na mesma situação desvantajosa de competição conseguem, pela soma de esforços, garantir a sobrevivência. Também atua no sentido de procurar alternativas a seus métodos e soluções, de forma a reduzir os custos de produção, obter melhores condições de prazo e preço, edificar instalações de uso comum, potencializando a produção agrícola dos associados.



## **12. Breve Histórico**

As cooperativas, que são o meio de actuação do cooperativismo, têm como marco o surgimento da primeira cooperativa no século XIX, em meio a cenário de Revolução Industrial, quando se buscava direitos como a igualdade, a fraternidade e a liberdade. Evoluindo, essa tendência cooperativista, perpetrou para inúmeros ramos da economia, tendo como relevância para esse estudo as cooperativas agropecuárias.

## **13. Cooperativismo em Angola**

O movimento cooperativo em Angola começa antes da independência e OLIVEIRA (2015) sintetiza em dois períodos a história do cooperativismo em Angola. O primeiro abrange o período da administração colonial, com a implementação de cooperativas modernas a nível das comunidades rurais dirigidas para os sectores da agricultura, empresas capitalistas de abastecimento urbano e habitação. O segundo período corresponde ao período de transição e de independência, que se divide em diferentes subperíodos, consoante as políticas seguidas pelo governo. No segundo período, é de realçar que o cooperativismo agrícola passou a ser encarado como uma forma de organização das comunidades camponesas, e que foram ensaiadas várias formas para incrementar o dinamismo das cooperativas, tendo sido apontado como principal via o reforço do financiamento dos projectos de iniciativas privadas através da concessão de créditos.

A 6 de Fevereiro de 1990 foi constituída a União Nacional dos Camponeses Angolanos (UNACA). O objectivo da organização é representar e defender os interesses dos camponeses junto do Estado., a UNACA trabalha para incentivar os camponeses a aumentarem as áreas de exploração e optarem por boas práticas agrícolas no sentido de aumentarem a produção.

## **14. Actividades Estratégicas de Intervenção da Organização**

Organizar os Camponeses em Associações e Cooperativas por forma a beneficiar do apoio das Organizações da Sociedade Civil Nacional e Internacional e do Executivo Angolano.

## 15. Programas e participação

- a) Acompanhamento à distribuição do Programa de Micro Crédito aos camponeses em todo País, levado a cabo pelo Governo de Angola de 2003 à 2025;
- b) Acompanhamento ao Programa de extensão e Desenvolvimento Rural "PDR" do Ministério da Agricultura;
- c) Acompanhamento ao Programa de Crédito Agrícola de Campanha e Investimento disponibilizado pelo Governo de Angola para os pequenos e médios produtores;
- d) Realização de feiras agrícolas para a comercialização da produção camponesa nas 18 Províncias, em colaboração com o Ministério da Agricultura;
- e) Realização de Seminários de Gestão de Cooperativas Agrícolas nas 18 províncias de Angola;

### a) Estatística

- a) Atualmente controla 8.662 Associações de Camponeses com 718.325 membros, sendo 341.985 homens e 376. 340 Mulheres;
- b) Possui 2.115 Cooperativas Agrícolas com 275.206 membros, sendo 137.996 homens e 137.210 mulheres (UNACA, 2021)

No contexto regional e internacional, a UNACA é membro da Organização dos Camponeses da África Central (PROPAC), da Organização Cooperativa dos Países de Língua Portuguesa (OCPLP), do Conselho da Segurança Alimentar e Nutricional da Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CONSAN-CPLP) e existem óptimas relações de cooperação com a congénere do Brasil. (<https://www.jornaldeangola.ao/ao/noticias/detalhes.php?id=376987>)

Angola aprovou em 2015 a Lei n.º 25/15 de 31 de Agosto, a Lei das cooperativas (Diário da República, 2015). Esta Lei tem como base os princípios estabelecidos pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI), sobre as linhas gerais do cooperativismo, a serem rigorosamente observadas no exercício das distintas Actividades das cooperativas. A lei reconhece o sector cooperativo composto pelos ramos Agrário (agrícola, pecuário, florestais), Artesanato, Comercialização, Consumo, Construção, Crédito, Cultura, Ensino e Educação, Habitação, Mineração artesanal e semi-industrial, Pescas e derivados, Saúde, Solidariedade social, Transportes, Ambiente e outros previstos em lei especial.

## 16. Conceitos

JOSÉ VIEIRA JORDÃO. DW Angola (2019) conceitos de Associação versus Cooperativa: Associação: Uma organização de pessoas (individuais e/ou colectivas), que se associam para defender ou reivindicar interesses sociais e/ou profissionais comuns e procurar através da associação conseguir vantagens ou a solução dos problemas que os afectam individualmente. As Associações normalmente não visam a realização de interesses económicos dos sócios, mas sim ‘a prossecução de um fim comum sem intuito lucrativo.’ Cooperativa: Uma organização de pessoas (individuais e/ou colectivas), que se associam para defender interesses sociais e económicos comuns e procurar através da união, entreajuda e solidariedade a solução dos problemas que afectam a sua Comunidade. Contudo, as Cooperativas partilham com as Associações regras de Funcionamento Democrático interno.

Conceitos de Associação versus Cooperativa: As palavras cooperativismo, cooperação, cooperativa derivam do verbo “cooperar” que tem origem no Latim (cooperari) e que quer dizer ‘operar juntamente’ ou ‘trabalhar em conjunto’.

JOSÉ VIEIRA JORDÃO. ANGOLA (2019) a Cooperação significa, portanto, a união e coordenação dos meios e esforços de cada indivíduo numa actividade comum, com vista à obtenção de resultados definidos e aceites por todos os componentes de um Grupo ou de uma Comunidade

JOSÉ VIEIRA JORDÃO. ANGOLA( 2019) conceitos de Associação versus Cooperativa: A declaração sobre a ‘identidade cooperativa’, produzida pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI), define esta forma de organização como sendo: ‘Uma associação de pessoas que se unem voluntariamente para satisfazer aspirações e necessidades económicas, sociais e culturais comuns através de uma empresa de propriedade comum e gerida democraticamente.’ As Cooperativas baseiam-se assim em valores de ajuda mútua e responsabilidade própria, de democracia, de igualdade, de equidade e de solidariedade. Mais ainda, as Cooperativas assumem no quadro actual o estatuto de Empresas, assumindo-se como Sociedades Comerciais dotadas de personalidade jurídica e com fundo comum próprio, que se dedicam à prática de comércio.

Cooperativa é uma organização constituída por membros de determinado grupo econômico ou social que se unem voluntariamente para desempenhar, em benefício comum, determinada atividade.

Sendo assim, ela pode adotar qualquer gênero de serviço, operação ou atividade, desde que o intuito seja eliminar intermediários, reduzir custos e diminuir preços por meio da racionalização e da produção em grande escala.

O conceito de Cooperativa trazido pela cartilha da Organização das Nações Unidas “Dia Mundial da Alimentação – 16 de Outubro de 2012” traduz que “uma cooperativa é um tipo especial de empresa. É uma empresa social que equilibra dois objetivos principais:

- a) Satisfazer as necessidades dos seus membros;
- b) Procurar lucro e a sustentabilidade”.

Entende-se aqui, desde o conceito de cooperativa, a importância de assistir às necessidades dos membros, sendo uma destas a educação, esta que se encontra em destaque desde a primeira cooperativa, sendo um diferencial dos trabalhadores-membro, tendo em vista – como já exposto – a preocupação dos mesmos em se capacitarem, trocando experiências e se dedicando ao aprendizado.

Na mesma cartilha supracitada, outro conceito esclarecedor afirma: “Uma cooperativa é uma associação de mulheres e homens que se juntam para formar uma empresa de propriedade conjunta, democraticamente controlada, em que a obtenção de lucro é apenas parte da história. As cooperativas colocam as pessoas acima do lucro. Elas ajudam os seus membros a concretizar as suas aspirações sociais, culturais e econômicas. Uma cooperativa é uma empresa social que promove a paz e a democracia” (Dia Mundial da Alimentação. <<https://www.fao.org.br/download/WFD2012.pdf>>. Acesso em: 20 de junho 2022.)

PINHO (1966: 8) parte do pressuposto de que o cooperativismo é "a doutrina que deu base às realizações cooperativistas" (..) e, o cooperativismo é conceituado como a(..) "doutrina que tem por objecto a correção do social pelo econômico através de associação de fim predominantemente econômico, ou seja, as cooperativas.

Decreto Presidencial n.º 182/17 de 10 de Agosto Considerando que a Lei n.º 23/15, de 31 de Agosto, Lei das Cooperativas, define os princípios gerais aplicáveis ao sector cooperativo e regula o exercício da actividade das cooperativas. Para efeitos do presente Diploma, entende-se por:

- a) «**Agricultores**», entidades singulares e colectivas que, por qualquer título, cultivam a terra directa e efectivamente, os demarcantes autorizados a explorar as respectivas demarcações, os concessionários e os ocupantes individuais de parcelas de terrenos, nos termos da Lei de Terras e do respectivo regulamento;
- b) «**Camponeses**», pessoas singulares e colectivas que, por qualquer título, cultivam a terra efectivamente;
- c) «**Concessionários**», pessoa colectiva ou singular que obtém a concessão de um serviço ou a exploração comercial de um dado produto numa região;
- d) «**Conflito de interesses**», verifica-se quando o membro da cooperativa tiver alguma vantagem ou interesse patrimonial, directo ou indirecto, sobre a matéria objecto da deliberação;
- e) «**Cooperativas agrárias**», cooperativas que têm por objecto principal a exploração agrícola, pecuária, silvícola, apícola e a floricultura;
- f) «**Cooperativas de interesse público**», aquelas sem fins lucrativos, cujo objecto social é a prossecução de actividades de interesse público, nomeadamente cobrindo áreas em que os serviços providenciados pelo Estado ou entidades públicas são inexistentes ou insuficientes;
- g) «**Exploração agrícola**», conjunto de técnicas utilizadas para o cultivo de vegetais;
- h) «**Exploração apícola**», tem por objecto a detenção, criação ou exploração de abelhas para a produção de mel e dos seus derivados;
- i) «**Exploração pecuária**», a actividade que envolve a criação, a domesticação e a reprodução de animais;
- j) «**Exploração silvícola**», actividade que envolve métodos naturais e artificiais de fazer o aproveitamento e o uso racional das florestas, incluindo a regeneração, o melhoramento e o povoamento florestal;

**k) «Floricultura»**, actividade que envolve métodos naturais e artificiais de plantar flores;

As cooperativas constituídas nos termos do presente Diploma devem adoptar antes ou após o nome, a designação de:

- a) Cooperativa agrária;
- b) Cooperativa agrícola;
- c) Cooperativa pecuária;
- d) Cooperativa apícola;
- e) Cooperativa silvícola;
- f) Cooperativa agropecuária;
- g) Cooperativa de floricultura.

Fonte: (Decreto Presidencial n.º 182/17 de 10 de Agosto. SÉRIE-N.º 136-DE 1 O DE AGOSTO DE 2017).

Estas podem ser vistas como:

## 17.Cooperativas de primeiro grau

As constituídas por pessoas singulares e/ou colectivas, cujo objecto assenta na prestação directa de serviços aos seus membros.

## 18.Cooperativas de segundo grau ou de grau superior

As uniões, federações ou confederações de cooperativas cujo objecto assenta na coordenação, financiamento, formação, orientação e organização produtiva em maior escala dos serviços das suas cooperativas filiadas, bem como na defesa e promoção dos interesses das suas filiadas perante instituições públicas ou privadas.

## 19.Cooperativas polivalentes

TITO, J, (2022), as que abrangem mais de uma área de actividade dentro do mesmo ramo, incluindo actividades relacionadas ou conexas, desde que estejam organizadas por secções Objectivos gerais das cooperativas do Cutato segundo.

- a) Fomentar o aproveitamento racional e a valorização das produções (agrícolas, por exemplo) dos seus membros.
- b) Contribuir para o desenvolvimento técnico e económicos das unidades produtivas ou explorações agrícolas e/ou pecuárias dos cooperadores.

- c) Proporcionar melhores condições económicas, sociais e culturais aos seus membros, actuando como meio de superação cultural e técnico dos seus cooperadores.
- d) Contribuir para a defesa dos interesses dos seus membros
- e) Promover a educação e a formação técnico-profissional dos seus membros.
- f) MELO, P. J, (2021), contribuir para o desenvolvimento económico, social e cultural das comunidades da área onde de encontram inseridas .

## 20.2... PRINCIPAIS OPORTUNIDADES IDENTIFICADA

O município revela-se uma verdadeira fonte de oportunidades que vão desde a criação de Gado Bovino, principalmente de garotes que permitem o cultivo e não só é um pontecial no que diz respeito a craição de avícola e da produção de amendoim ( jinguba) e de feijão e milho...

Propomos acções de formação e conhecimento, dos instrumentos fundamentais que valorizam a captação das oportunidades identificadas: os modelo de negócio e metodologia como canvas

## 21.Tipos De Cooperativas E Seus Objetivos

Os tipos de cooperativas são variados e estão relacionados aos objectivos específicos de cada uma. Todavia, elas actuam nos seguintes ramos:

### 1.1.1 Cooperativa Agropecuária

A cooperativa agrícola reúne **produtores rurais** e tem como principal objectivo ajudar os seus associados a comercializar suas produções. Desse modo, eles conseguem bons preços e compradores para os produtos agropecuários.



Dentre os serviços que eles desempenham estão:

- a) A compra em comum de insumos;
- b) A venda em comum da produção dos cooperados;
- c) A prestação de assistência técnica;
- d) Armazenagem;
- e) Industrialização.

Além disso, grande parte das cooperativas agropecuárias disponibilizam uma equipe técnica para dar assistência aos produtores por meio de informações para melhores produções.

As cooperativas do ramo agrário norteiam-se pelos seguintes objectivos:

- a) Fomentar o aproveitamento racional e valorização da exploração agrária;
- b) Contribuir para o desenvolvimento técnico e económico da exploração agrária;
- c) Contribuir para a defesa dos interesses dos seus membros;
- d) Promover a educação e formação técnico-profissional dos seus membros;
- e) Contribuir para o desenvolvimento económico, social e cultural das comunidades da área em que se encontra inserida;
- f) Promover e apoiar a colocação no mercado de produtos provenientes das explorações agrárias dos seus membros, visando a sua máxima valorização;
- g) Estimular o surgimento de indústrias transformadoras de produtos para agregar valor aos mesmos;
- h) Divulgar nas comunidades em que se encontram inseridas informações de natureza técnica, económica, jurídica e ambiental de interesse comunitário;

Fomentar a actividade laboratorial para o controlo de qualidade dos produtos do ramo agrário. (I SÉRIE-N.º 136-DE 1 O DE AGOSTO DE 2017.artigo 13.º da Lei das Cooperativas, as cooperativas do ramo agrário)

## 22. Como Criar Uma Cooperativa?

### **Formar um grupo**

O primeiro passo é reunir pessoas que tenham interesse em se associar a cooperativa. Sendo assim, é importante esclarecer quais serão os objetivos da organização. Para isso, busque membros que:

- a) Pensar de forma semelhante a respeito do trabalho que será desenvolvido;
- b) Ter necessidades próximas às suas. E olhar nas soluções.

### **Estabeler um objetivo.**

O objetivo final que deve-se atingir e a forma como será alcançado. O ideal é que seja feito um levantamento com as especialidades de cada membro e traçar um plano de melhoria.

Início do Projeto. Definir as necessidades e objetivos, deve constar os meios que garantam a sustentabilidade a longo prazo.

Criar os valores da cooperativa. É necessário que os membros se reúnam e definam os valores para desenvolver os princípios coletivos.

Criar a estrutura da organização. A estrutura de uma cooperativa é semelhante a uma empresa comum. Isso significa que os membros devem exercer funções e responsabilidades conforme uma hierarquia pré-definida.

Formalização. Para formalizar a cooperativa, é preciso organizar o estatuto, com as linhas gerais do funcionamento. Ele precisa conter as seguintes informações:

- a) Denominação, área de atuação, sede e outros dados referentes ao exercício profissional;
- b) Direitos, deveres, responsabilidades e condições de admissão e demissão dos membros;
- c) Método de administração e fiscalização;
- d) Capital mínimo que será trabalhado;
- e) Regras para convocação e funcionamento das assembleias gerais;
- f) Processo de dissolução voluntária da sociedade e de reforma do estatuto.

Capital Social. Capital será dividido em quotas. O valor unitário deve ser menor que o salário mínimo do país. O associado deve contribuir com no máximo 1/3 do total de quotas. Podem haver exceções, nos casos em que a subscrição deve ser proporcional ao movimento financeiro ou aos meios de produção.

Processo de Fundação. Proposta do Estatuto: discussão das propostas do estatuto e disponibilização de uma cópia para todos. Fundação: a Assembleia Geral da Constituição é criada para fundar a cooperativa. É necessário que ela tenha no mínimo 20 pessoas.

Receita e Fundos. A receita da cooperativa é gerada principalmente da taxa de administração ou serviço da organização. No geral, ela retém um percentual sobre o valor das operações realizadas pelo cooperado.

Documentação para abertura. Ao constituir uma cooperativa é preciso apresentar alguns documentos.

- a) Relação nominativa dos membros;
- b) Cópias do BI (bilhete de Identidade) e do NIF (número de identificação fiscal) do presidente;
- c) Cópia de comprovante de endereço do presidente;
- d) Cópia do comprovante de endereço da sede de funcionamento;
- e) Quatro vias da Ata de Assembleia Geral de Constituição e Estatuto.

## 23. Como Tornar-se Um Cooperado

Para se tornar um cooperado é preciso verificar qual cooperativa se enquadra mais na sua atividade rural. Em seguida, separe a documentação exigida para se associar. Logo após, é necessário entregar a documentação e a solicitação para serem analisadas. Caso seja aprovado, deve-se cumprir todas as diretrizes organizacionais estipuladas pela cooperativa. Fonte: <https://www.como.criar.cooperativas.ao>. Acesso 12. Maio. 2023.

## **24. Qual a importância das cooperativas agro-pecuárias para o desenvolvimento da economia brasileira nos dias atuais**

Assim elas atuam desde o preparo da terra, produção, industrialização e na comercialização dos produtos. Essas cooperativas são responsáveis pela maior produção de alimentos interna, assim como fonte de renda para diversas famílias rurais (OCB, 2017).

## **25. Quais as vantagens da cooperativas**

O fortalecimento do poder de compra reduz custos, beneficiando todos os cooperados. Outro exemplo são as cooperativas de crédito. Por serem entidades sem fins lucrativos, em que os cooperados são os donos do negócio, as taxas de serviços geralmente são menores que as das instituições financeiras.

## **26. Quais são as desvantagens de uma cooperativa**

Dependência do governo: essa sociedade não é capaz de levantar seus próprios recursos. As fontes de financiamento são limitadas e depende-se muito dos fundos do governo, que são incertos. Falta de habilidades gerenciais: a administração fica a cargo do comitê gestor, eleito pelos membros da cooperativa

Gerenciamento ineficiente: Uma cooperativa é gerenciada apenas pelos seus membros, que muitas vezes não possuem habilidades de gestão. Isso é considerado uma das maiores desvantagens do setor, pois a ineficiência da administração pode impedir o sucesso da organização.

## **27. Quais as principais características da cooperativa**

Cooperativa é uma associação de pessoas com interesses comuns, economicamente organizada de forma democrática, isto é, contando com a participação livre de todos e respeitando direitos e deveres de cada um de seus cooperados, aos quais presta serviços, sem fins lucrativos. Associação: patrimônio formado por taxas pagas pelos associados, doações, fundos e reservas. Não possui capital social, o que dificulta a obtenção de financiamentos em instituições financeiras. Cooperativa: tem capital social, facilitando, portanto, financiamentos em instituições financeiras.

## 28. Modelo de Negócio e Plano de Negócio

DORNELLAS (2008) o momento atual estimula a criação de novos modelos de negócio, já que o desenvolvimento da nova economia tem estimulado o desenvolvimento de novos negócios. Um conceito simplificado de modelos de negócio é que este consiste na organização da ideia e sua transformação em uma maneira de executá-la que cria valor.

AMIT E ZOTT (2003), “ [o modelo de negócio] descreve o conteúdo, a estrutura e a governança das transações [interfaces] desenvolvidas para criar valor através da exploração de oportunidades de negócio”;

OSTERWALDER (2004) levanta cinco funções para as quais ele serve:

- a) entendimento e compartilhamento,
- b) análise,
- c) gestão,
- d) projeção
- e) e patenteamento.

Assim, o modelo de negócio aborda, em geral, quatro aspectos: o valor criado, o produto e serviço ofertados, a estruturação e a estratégia da organização e o modelo de rentabilidade da empresa e deve ter uma função maior do que apenas documental, sendo revisitado e revisado pela gestão da empresa em suas decisões estratégicas.

OSTERWALDER (2004) discute ainda a questão conceitual entre estratégia e modelo de negócio. Para ele, ambos falam sobre aspectos similares, porém a partir de diferentes pontos de vista: a estratégia se dá no nível do planejamento, em que se discutem a visão, a missão, os objetivos e as metas e o modelo de negócio se dá no nível da arquitetura organizacional, onde se discute a lógica de geração de receita e criação de valor.

RICART, 2009, p.14), existem diferentes definições do que é um modelo de negócio, muitas das quais possuem uma descrição similar. Em geral, “um modelo de negócio consiste no conjunto de escolhas feitas por uma empresa e o conjunto de consequências dessas escolhas”.

De acordo com ERIKSSON e PENKER (2000), os componentes que formam um modelo de negócio são:

- a) **Objetivos:** propósitos ou resultado do negócio;
- b) **Recursos:** recursos humanos, material, informação ou produto;
- c) **Processos:** conjunto de actividades para que um produto seja gerado;
- d) **Regras:** permitem o bom funcionamento e geração de conhecimento do negócio.

Estratégia	Modelo de negócio
Visão	Arquitetura organizacional
Missão	Geração de receitas
Objetivos	Criação de valores

**Fonte:** (Autor, 2023)

OSTERWALDER; PIGNEUR, (2010), os modelos de negócio explicam quem são os clientes e como a organização pretende ganhar dinheiro, fornecendo valor a estes clientes (ABRAHAN, 2012) e o Design Thinking é o processo para melhorar a experiência do cliente (KAPLAN, 2012) e, especificamente, o Modelo de Negócios Canvas é uma metodologia que utiliza o Design Thinking para descrever a lógica de como uma organização cria, entrega e captura valores.

#### a. Design Thinking e o Modelo de Negócio Canvas

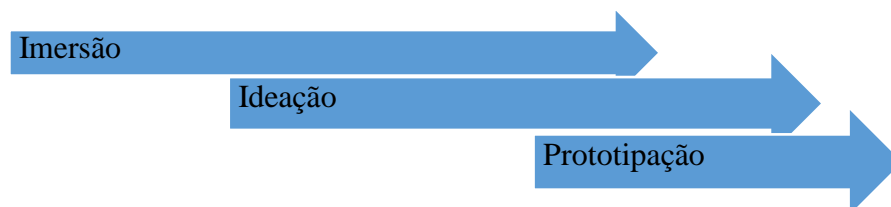
PINHEIRO; ALT, (2011), o Design Thinking é uma forma de pensar, um modelo mental, é um conceito multidisciplinar, que integra psicologia, marketing, branding, neurociência, hipnose, biologia, medicina entre outras, e pega do design o melhor olhar para criar o melhor para pessoas Brown (2008, p. 86) descreve o Design Thinking como uma disciplina que usa sensibilidade e métodos do designer para atender às necessidades das pessoas com o que é tecnologicamente viável para que uma estratégia de negócios possa converter em valor. O Design Thinking começa com a habilidade que os designers tem para “estabelecer a correspondência entre as necessidades humanas com os recursos técnicos disponíveis considerando as restrições práticas dos negócios” (BROWN; 2010,

p.3), está fundamentado no valor percebido pelo cliente, na satisfação das necessidades, desejos e percepções destes clientes (VIANNA et al., 2012). O processo de Design Thinking tem quatro etapas (Figura 2) imersão, análise e síntese, ideação e prototipação e apresentados aqui de forma resumida (VIANNA et al., 2012):

A **imersão** pode ser dividida em duas etapas: Preliminar e em Profundidade. A primeira tem como objetivo o reenquadramento e o entendimento inicial do problema, enquanto a segunda destina-se à identificação de necessidades e oportunidades que irão nortear a geração de soluções na fase seguinte do projeto, a de ideação; Após as etapas de levantamento de dados da fase de Imersão, os próximos passos são **análise e síntese das informações coletadas**. Para tal, os insights são organizados de maneira a obterem-se padrões e a criar desafios que auxiliem na compreensão do problema;

A **ideação** tem como intuito gerar ideias inovadoras para o tema do projeto e, para isso, utilizam-se as ferramentas de síntese criadas na fase de análise para estimular a criatividade e gerar soluções que estejam de acordo com o contexto do assunto trabalhado. A fase de ideação geralmente se inicia com a equipe de projeto realizando Brainstormings (uma das técnicas de geração de ideias mais conhecidas) ao redor do tema a ser explorado e com base nas ferramentas. As ideias geradas ao longo desse processo são capturadas em Cardápios de Ideias que são constantemente validadas em reuniões com o cliente utilizando, por exemplo, uma Matriz de Posicionamento ou em Prototipações;

A **Prototipação** tem como função auxiliar a validação das ideias geradas e, apesar de ser apresentada como uma das últimas fases do processo de *Design Thinking*, pode ocorrer ao longo do projeto em paralelo com a Imersão e a Ideação. O protótipo é a tangibilização de uma ideia, a passagem do abstrato para o físico de forma a representar a realidade - mesmo que simplificada - e propiciar validações.



Fonte: Vianna et al. (2011, p. 124)

VIANNA et al.,(2012), o processo de prototipação se inicia com a formulação de questões (hipóteses), a partir das hipóteses geram-se modelos que viabilizem o teste e o ciclo repetido até que se chegue à solução desejada. Os resultados são analisados e o ciclo pode se repetir inúmeras vezes até que a equipe de projeto chegue a uma solução final em consonância com as necessidades do usuário e interessante para o negócio da empresa contratante.



Fonte: Vianna et al. (2011, p. 124)

VIANNA et al., (2012), uma das grandes vantagens do *Design Thinking* se associa a prototipação que permite flexibilidade e rapidez para testar as novas ideias, prevendo a iteração com os clientes para a melhoria contínua. Prototipações nada mais são que simulações que antecipam problemas, testam hipóteses e exemplificam ideias de modo a trazê-las à realidade para abrir discussões, podendo ser executados em papel, modelo de volume, encenação, storyboard e protótipo de serviços.

O Modelo de Negócios Canvas ou simplesmente Canvas, foi descrito no livro *Business Model Generation* escrito por Osterwalder e Pigneur (2010) como uma ferramenta de gestão estratégica para a criação de novos negócios ou projetos. É considerada também como uma metodologia para facilitar a criação visual de novos negócios, produtos ou serviços.

Canvas é um processo genérico para ajudar a criar modelos de negócios inovadores, unindo conceitos, técnicas e ferramentas em Geração de Modelo de Negócio. As vantagens na utilização do Canvas estão relacionadas a uma forma fácil e rápida de testar diversos modelos de negócio para uma nova empresa ou novo projeto, na visualização do Modelo de Negócios em apenas uma única página e no encaixe estratégico de áreas diferentes e, especialmente, na facilidade de prototipagem que permite que novos negócios sejam analisados rapidamente e em várias versões.

O Modelo de **Negócios Canvas** é formado por um painel com nove blocos que se comunicam e descrevem as principais partes de um negócio. O principal objetivo no preenchimento dos nove blocos que compõem o Canvas é extrair as Propostas de Valor que atendam e potencializem o projeto de um novo negócio, produto ou serviço, antes da



implantação. Os blocos que compõem o painel do Modelo de Negócio Canvas estão divididos em: **Back-Stage**, que são os blocos que não dependem do segmento dos clientes: atividades chave, custos, parceiros-chave, recursos-chave; e **Front-Stage**: que são os blocos que dependem do segmento dos clientes: proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com os clientes, clientes e fonte de receita. Pode ser representado da seguinte forma:

Parcerias chaves:	Actividades chaves:	Oferta de valor:	Relacionamento:	Segmento de clientes:
	<b>Recursos-chave:</b>		<b>Canais:</b>	
Estrutura de custos:		<b>Fontes de recursos:</b>		

**Fonte:** (Autor, 2023), consultar o modelo real. [www.google.Canvas.com](http://www.google.Canvas.com).

Bloco	segmento	Descrição
1	Clientes	Define os diferentes grupos de pessoas ou organizações que a empresa em questão pretende atender ou atingir.
2	Proposição de Valor	Descreve o conjunto de produtos e serviços que criem valor para um segmento específico de clientes
3	Canais	Descreve como uma empresa se comunica e atinge seu segmento de clientes para entregar a proposição de valor pretendida.
4	Relacionamento com Clientes	Descreve os tipos de relacionamentos que uma empresa estabelece com um segmento específico de clientes
5	Fontes de Receitas	Representa o lucro que uma empresa gera a partir de cada segmento de clientes atendidos, identificando o valor real que cada cliente está disposto a pagar pelo bem ou serviço.
6	Recursos Chave	Descreve os activos mais importantes necessários para que o modelo de negócio funcione.
7	Actividades Chave	Descreve as actividades mais importantes que a empresa deve executar para fazer o modelo de negócio funcionar
8	Parcerias Chave	Descreve a rede de relacionamento de fornecedores e parceiros necessários ao desempenho do modelo de negócio
9	Estruturas de Custo	Descreve todos os custos envolvidos na operação do modelo de negócio.

## **29.Procedimentos Metodologicos**

### **30.Tipo de investigação**

O tipo de pesquisa usada é descritivo, e exploratória porque possibilitou descrever o problema, as causas, consequências e através delas extrair a solução que serviu de base ao nosso trabalho.

### **31.Métodos de nível teórico**

Analítico – sintético – com este método, permitiu-se analisar bibliografias relacionadas com o objecto de estudo e campo de acção; fomos capazes de analisar os diversos pontos de vistas dos vários autores que foram consultados, e favoreceu a discussão dos resultados e nos possibilitou a extracção das conclusões de índole importante para esse trabalho.

Indutivo-dedutivo – Serviu para fazer um estudo, partindo de factos particulares para se chegar às proposições gerais.

### **32.Abordagens**

O presente estudo de investigação é baseado nas abordagens quantitativa e qualitativa, pois pretende recolher sistematicamente dados, mantendo uma abordagem interpretativa dos dados e apresentar a nossa proposta solução.

LEITE, (2011), diferentes metodologias colocam diferentes exigências de recursos e tempo de investigação, produzindo diferentes resultados.

### **33.Técnicas utilizadas na recolha de dados**

Observação – foi utilizada na medida em permitiu analisar as oportunidades existentes e principais lacunas que o município tem.

Análise documental: permitiu analisar os documentos normativos tais como: A Lei sobre as cooperativas em Angola. Model Thinking e Canvas.

### **34.Descrição e discussao dos RESULTADOS**

Para este tipo de trabalho os resultados aglutinados ao diagnóstico feito, análise de mercado, viabilidade técnica e plano de acções.

### 35.Diagnóstico

O local é favorável para implementação pelos seguintes aspectos:

- a) Existe uma grande procura dos produtos e pouca oferta principalmente de garotes com robustez necessária, falta de um talho de referência com condições fito higiénicas e um aviário de referência.
- b) Crescimento galopante da população;
- c) Ser um centro de económico de apoio a cidade capital Benguela.

### 36.Viabilidade:

A viabilidade é uma análise que visa conhecer a probabilidade que existe de se conseguir realizar um projecto com sucesso.

- a) **A técnica:** possibilidades de realização da atividade, no caso de serviços.
- b) **A econômica:** Trazer um benefício para a empresa. Além disso, os retornos devem superar os riscos. emponderamento familiar
- c) **O financeira.** Parte será financiada com tesouraria, qual com recursos próprios (acionistas) ou a proporção de recursos externos (empréstimos).
- d) **O comercial.** Fazemos as projeções de vendas o mais realistas possível

#### b. Plano de Acção

O Plano de Acção é uma ferramenta de gestão utilizada para definir, organizar, colocar em prática e monitorar acções e tarefas necessárias para conquista de um ou mais objectivos pretendidos. Ele visa prever, ordenar e controlar acções, tarefas e prazos para o atingimento de um resultado desejado ou para resolução de um problema.

Um plano de acção é um conjunto detalhado de passos projectados para alcançar um objectivo ou resolver um problema de maneira eficaz. Ele é uma ferramenta utilizada para transformar ideias e metas em acções concretas e mensuráveis.

Um bom modelo de plano de acção, elaborado de forma correta, identifica objectivos, lista e organiza acções e tarefas, estabelece prazos, designa responsáveis e estabelece métricas para acompanhamento do progresso das acções. Factores considerados

essências para atingimento dos objetivos de forma eficiente. Logo, pode-se dizer que o Plano de Ação está diretamente relacionado à conquista de metas e objetivos.

O Plano de Ação também é conhecido por plano de Atividades ou ainda plano de trabalho, refere-se a uma das ferramentas mais simples e eficientes para o organização e controle de ações e tarefas. É um documento no qual são descritas ações a serem implementadas. Geralmente, ele segue uma metodologia baseada no atingimento de metas, visando a conquista de um ou mais objetivos.

### 37. Tipos de Planos de Ação

O Plano de Ação pode ser utilizado tanto no contexto pessoal como empresarial. De forma que existe o Plano de Ação Pessoal e o Plano de Ação Empresarial, ambos são adotados com o mesmo propósito: alcançar objetivos.

### 38. Objetivos do Plano de Ação

O principal objetivo do Plano de Ação é propiciar clareza e organização para as ações que necessitam ser concluídas para se conquistar um resultado desejado. **Dentre os principais objetivos estão:**

- a) Definir e esclarecer objetivos para um projeto ou solução de um problema;
- b) Identificar e relacionar as ações necessária para conquista de um resultado desejado;
- c) Estimar os recursos necessários;
- d) Estabelecer prazos adequados para conclusão de cada tarefa;
- e) Identificar responsáveis;
- f) Permitir monitoramento e controle sobre as ações;
- g) Propiciar o atingido do objetivo pretendido com efetividade.

### 39. Componentes de um Plano de Acção

Um modelo básico de plano de acção contém os seguintes itens:

- a) Uma descrição bem definida do objectivo a ser alcançado;
- b) Acções e tarefas que precisam ser realizadas para o objectivo;
- c) Recursos necessários;
- d) Responsáveis pelas acções e tarefas;
- e) Cronograma (prazos);
- f) MARCONDES, J. S. Medidas para avaliar o progresso (metas e marcos).

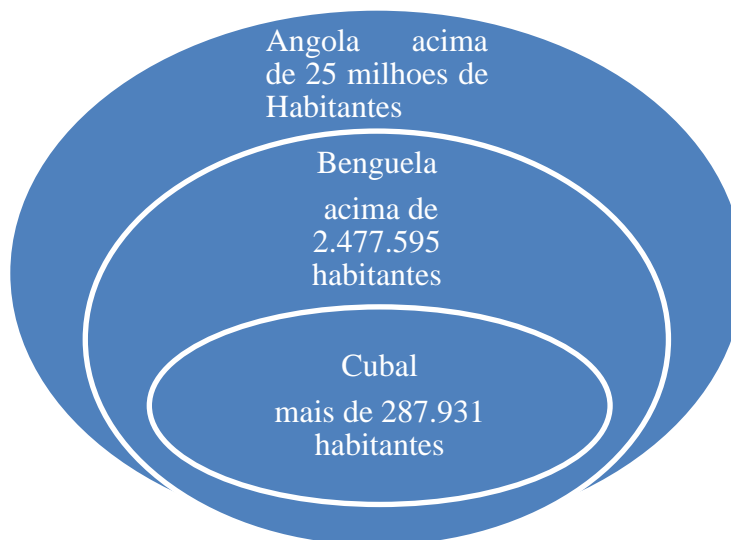
Elaboramos a seguir o plano de acção que guiará a proposta de solução apresentada

<b>Plano de Acção</b>			
<b>Acções que visam a melhoria da qualidade de produção agro-pecuária</b>			
<b>Acção</b>	<b>Sub- Acção</b>	<b>Forma De Execução /Programa</b>	<b>Documentos</b>
<b>Implantar política de apoio a agro-pecuária e de parcerias para desenvolvimento de local</b>	Promover a reestruturação da rede de produção avícola e garotes,	Elaboração de documento com estratégias para implementação da reestruturação da produção	Programa actual existente e seu currículo
<b>Implantar política de análise e divulgação dos resultados das avaliações das potencialidades locais.</b>	Realizar estudos sobre as políticas de estado de apoio ao sector agrícola e agro-pecuário (PRODESI, FACRA,FADA)	Estudo do material informativo/ institucional dos Programas	Relatórios e manuais
<b>Montar estratégia para reforçar, Dinamizar as escolas de campo</b>	Instituir um grupo permanente, responsável pela orientação e análise de possibilidades de parcerias com instituições locais, nacionais e internacionais.	Qualificação da equipe na metodologia Programa de reforço escolar, serão os multiplicadores da formação das equipes escolares	
	Implementar acções para possibilitar a elevação dos níveis de aprendizagens sobre técnicas de produção rural	Elaboração de directrizes pedagógicas de formação de criadores locais	
	Promover a inclusão, no currículo da escola, de projectos que garantam o desenvolvimento da comunidade.	Implementação do Programa Escola Aberta.	
	Acompanhar e apoiar actividades desenvolvidas pelas equipas.	Elaboração e implementação de instrumentos de Acompanhamento.	Modelos de avaliação continua

**Fonte:** (Autor, 2023)

## 40. PROPOSTA SOLUÇÃO

### 41. Dimensão de mercado



### 42. Identificação a área de implementação do Projecto

A criação do projecto será implementada a nordeste do bairro do Mucuco I Alto-Cubal (Jony), no Município do Cubal a 4 km do Município Sede, Província de Benguela.

Para formalizar e operacionalizar o plano de acção acima descrito, utilizaremos o modelo abaixo descrito

### 43. Ferramenta

A ferramenta é um *checklist* administrativo de actividades, prazos e responsabilidades que devem ser desenvolvidas com clareza e eficiência por todos os envolvidos em um projecto. Tem como função definir o que será feito, porque, onde, quem irá fazer, quando será feito, como e quanto custará.

Formar algumas, sete directrizes que, quando bem estabelecidas, eliminam quaisquer dúvidas que possam aparecer ao longo de um processo ou de uma actividade.

São elas:

(o que será feito?); (por que será feito?); (onde será feito?); (quando será feito?); (por quem será feito?)

(como será feito?); (quanto vai custar?)

MARCONDES, J. S. (2012), ou seja, a metodologia é formada pelas respostas

para essas sete perguntas essenciais de qualquer planeamento, seja de um projeto ou de uma área inteira. Polacinski.

Construímos a seguir o modelo

O que	Por que	Onde	Quando	Quem	Como	quanto
Criação de uma cooperativa agro-pecuária	Aumentar o índice de aproveitamento das potencialidades Agrícola e agropecuária	Central	Abril/Junho 2023	Domingos Jaime Tchitonga	Constatação, estudo da solução, validação e apresentação	15 milhões kz
Capacitação de uma equipa de atendimento	Reduzir o índice de desemprego juvenil		Julho/Setembro 2023	Equipas de produção	Contratar uma equipa especializada de treinamento	20 Milhões Kz
Implementação do projecto	Aumentar a possibilidades de resultados e aumentar nível de produção avícola e garrotes da região		Nov/Dez 2023	Domingos e equipa de trabalho	Constatação da implementação do projecto e seu andamento	25/30 Milhões Kz

Fonte: Autor, 2023

#### 44. Missão

Incorporar valores agregados a produção local e contribuir na elevação económica da região.

#### 45. Visão

A médio e longo prazo ser referência local no que se refere a produção avícola e de garrotes da região.


#### 46. Cultura

Defendemos valores como humanidade, honestidade, empatia, confiança e profissionalismo.

- i. Análise
- c. Proposta solução (modelo de negócio canvas)

**Ilustração 1:** Resumo do modelo de negócio através do canvas.



<p><b>PARCERIAS PRINCIPAIS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Criadores do município sede e não só;</li> <li>• Empresas de pacotes descartáveis;</li> <li>• Agricultores e Produtores de ração;</li> <li>• ISP-Caála;</li> <li>• Faculdade agrária;</li> <li>• Retalhistas e grossistas, restaurantes e comerciantes;</li> </ul>	<p><b>ACTIVIDADES PRINCIPAIS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Logística;</li> <li>• Criação de aves e garotes;</li> <li>• Conservação;</li> <li>• Transformação;</li> <li>• Abate e retalho</li> </ul>	<p><b>PROPOSTA DE VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualidade;</li> <li>• Agilidade;</li> <li>• Higiene;</li> <li>• Rapidez;</li> <li>• Saúde;</li> <li>• Personalizado;</li> </ul>	<p><b>RELACIONAMENTO COM os Clientes</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ligação Inter pessoal</li> <li>• Direto</li> <li>• Entrega personalizada</li> </ul>	<p><b>SEGUIMENTO DE CLIENTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consumidor de carne;</li> <li>• Eventos, festas, hotelaria e turismo;</li> <li>• Revendedores;</li> <li>• Comerciantes de carne suína</li> <li>• Empresas;</li> <li>• Lojas</li> </ul>
	<p><b>RECURSOS PRINCIPAIS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrutura física; Profissionais especializados em veterinária</li> <li>• Laboratório;</li> <li>• Máquinas industriais;</li> <li>• Médico Veterinários;</li> <li>• Criadores;</li> <li>• Distribuidores;</li> <li>• Agentes de produção;</li> <li>• Agentes comerciais;</li> <li>• Técnico de informática e marketing;</li> </ul>		<p><b>CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Loja <i>online</i>;</li> <li>• Loja física;</li> <li>• Redes sociais;</li> <li>• Redes sociais</li> <li>• Mensagem normal ou no whatsapp;</li> <li>• Call center</li> </ul>	
<p><b>ESTRUTURA DE CUSTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salários;</li> <li>• Pagamento dos fornecedores;</li> <li>• Impostos;</li> <li>• Custos de produção;</li> <li>• Logística;</li> <li>• Manutenção;</li> <li>• Marketing.</li> </ul>		<p><b>FONTES DE RECEITAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venda de porco;</li> <li>• Venda de carne de porco talhado</li> <li>• Chouriço</li> <li>• Óleo;</li> <li>• Carne seca.</li> <li>• Em cash, e via eletrónica</li> </ul>		

. **Fonte:** elaborado pelo aturo, 2023 (modelo canva)

Defendemos valores como humanidade, honestidade, empatia, confiança e profissionalismo.

## 47.CONCLUSÃO

Conclui-se que a cooperativa agro-pecuária: A cooperativa agrícola reúne produtores rurais e tem como principal objectivo ajudar os seus associados a comercializar suas produções. Desse modo, eles conseguem bons preços e compradores para os produtos agro-pecuários.

Para se tornar um cooperado é preciso verificar qual cooperativa se enquadra mais na sua actividade rural. Em seguida, separe a documentação exigida para se associar. Logo após, é necessário entregar a documentação e a solicitação para serem analisadas.

Canvas é um processo genérico para ajudar a criar modelos de negócios inovadores, unindo conceitos, técnicas e ferramentas em Geração de Modelo de Negócio. As vantagens na utilização do Canvas estão relacionadas a uma forma fácil e rápida de testar diversos modelos de negócio para uma nova empresa ou novo projeto, na visualização do Modelo de Negócios em apenas uma única página e no encaixe estratégico de áreas diferentes e, especialmente, na facilidade de prototipagem que permite que novos negócios sejam analisados rapidamente e em várias versões.

#### 48.REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. Metodologia Científica. 6ª Edição. São Paulo: PEARSON, 2007.

SANTOS, R. e CAVALCANTI-BANDOS, F. A Relação entre o Desenvolvimento e a Necessidade de Políticas Públicas de Incentivo ao Empreendedorismo. II SIPPEDES, UNESP, 24 A 27 de Setembro.

DORNELAS, J. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier. 2012.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. An e-Business Model Ontology for Modeling eBusiness.15th Bled Electronic Commerce Conference e-Reality: Constructing the

e Economy Bled, Slovenia, June 17 - 19, 2002 OSTERWALDER, A.;

PIGNEUR, Y. An ontology for e-business models. Value Creation from E-Business Models. p.1-26. Wendy Currie, 2003.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y.; TUCCI, C. L. Clarifying Business Models: Origins, Present and Future of the Concept. Communications of the Association for Information Systems. Anais. v. 16, p.1-29, 2005.

PINCHOT, G. Intrapreneuring: por que você não precisa deixar a empresa para tornar-se um empreendedor. São Paulo: Harbra, 1989

VIANNA, M [et al.]. Design Thinking : inovação em negócios. Rio de Janeiro. MJV Press, 2012. 162p

OROFINO, M. A. Técnicas de criação do conhecimento no desenvolvimento de modelos de negócio [dissertação]. UFSC: Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento.Florianópolis, SC: 2011. 223

CENSO 2014 do INE de Angola». 2014. Consultado em 16 de Março de 2017. Arquivado do original em 11 de julho de 2017.

ACI - **Aliança Cooperativa Iotemacional**. OCEPAR. Fonte: [www.ocepar.org.br/aci.htm](http://www.ocepar.org.br/aci.htm). (16 de Dezembro de 1998).

MÁRQUEZ, Reficco, & BERGER. **Cooperativas e os modelos de negócios**. (2010). **Lisboa: Mundo da Literatura**.

PRAHALAD, M. **Mercado na base da pirâmide**. Porto: Works Midea. (2010).

ROCHA, M., & SILVA, C. Cooperativas e mercado. Madeira. (2008).

.UNACA. Fonte: Portal CPLP: [www.portalocplp.org/organizacoes/unaca](http://www.portalocplp.org/organizacoes/unaca). (23 de Março de 2021).

MARCONDES, J. S. <https://gestaodesegurancaprivada.com.br/plano-de-acao-o-que-e-conceitos/> – Acessado em (25 de Maio de 2023).

Correia, A.M.– A Agricultura Familiar Versus a Agricultura de Subsistência no Âmbito da Segurança Alimentar no Espaço dos Países da CPLP. Instituto Superior de Agronomia, Universidade de Lisboa, Portugal. Diário da República (2015) – Lei n.º 25/15 de 31 de Agosto, Lei. (2013)

*Decreto Presidencial n.º 182/17 de 10 de Agosto Considerando que a Lei n.º 25/15, de 31 de Agosto, Lei das Cooperativas,*

Dia Mundial da Alimentação. <<https://www.fao.org.br/download/WFD2012.pdf>>. Acesso em: 09 de novembro de 2015/ consultado junho 2022.

Diário da República n.º 124/2015 – Série I. Assembleia da República de Angola. DINIZ, A.C.– Características Mesológicas de Angola. 2ª Ed. Editado pelo Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento, Lisboa, Portugal. (2006).

FAO– Diagnóstico Agrário Territorial da Província do Huambo, Projecto TERRA-GCP/ANG/O45/SPA. Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação. (2013).

FEDOROVA, M. & Taaricht, I.– Agricultural Cooperatives for Sustainable Development of Rural Territories and Food Security: Morocco’s Experience. In: Handbook of Research on Globalized Agricultural Trade and New Challenges for Food Security, Cap. 23: 465-480, IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-1042-1.ch023> (2020).

*I SÉRIE-N.º 136-DE 1 O DE AGOSTO DE 2017.artigo 13.º da Lei das Cooperativas, as cooperativas do ramo agrário).*

JOSÉ Vieira Jordão DWAngola 2019).

MARCIS, J.; Pinheiro de Lima, E. & Gouvêa da Costa, S.E. (2019). Model for assessing sustainability performance of agricultural cooperatives. *Journal of Cleaner Production*, vol. 234, p. 933-948. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.06.170>.

MATEIA J. K, 2022. Investigação de tradição oral, Impacto económico das cooperativas agrícolas na comuna do cutato. Cutato. 2022.

MIGUEL, D. J. P. 2018. F. 74. Cooperativismo e desenvolvimento rural em angola: o caso do município de cacula província da Huila.SE. 2018.

NETO, J.F– Os camponeses e o Desenvolvimento Agrícola e Rural de Angola. Gabinete de Planeamento e Política Agroalimentar, Lisboa, p. 120-165. (2000).

OLIVEIRA, A.J– Associativismo e cooperativismo, In: Apostila para capacitação de gestores municipais micro e pequenos empresários do sector agroindustrial e de serviços para a indústria agroalimentar. (2015).

ONOFRE, G.R. & Suzuki J.C– Embates e debates sobre o cooperativismo rural. In: IV Encontro de Produção Científica e Tecnológica. . (2009).

PACHECO, F.– Desenvolvimento cooperativo em Angola. Comunicação ao workshop sobre cooperativismo em Angola, Luanda. (2006).

PINHO, D. B. A doutrina cooperativa nos regimes capitalistas e socialistas. São Paulo, Pioneira, \_\_\_\_ .. Economia e cooperativismo. São Paulo, Saraiva, 1977, I 77p. O pensamento cooperativo e o cooperativismo brasileiro. São Paulo: CNPq, 1982, 272p. (Manual de cooperativismo, V oi. 1), 1966.

Política de Apoio às Cooperativas de Produção Agropecuária. Acesso em: 08 de novembro de 2015.

Principais características do Cooperativismo. <<http://coopsaudegaroto.blogspot.com/2011/02/principais-caracteristicas-do.html>> Acesso em 16.06.2022).

## 49.ANEXOs-1

### PERGUNTAS DE INQUÉRITOS FEITAS NA ESCOLA AGRÁRIA.

Algumas Perguntas empíricas feitas na Escola técnica Agrária BG nº 4197 do alto Capaca no município do cubal a 21 km da sede.

1. A escola apresenta as condições própria para a formação da agro-pecuária?

Sim

Não

a) Tem tratores para os estágios?

Sim

Não

b) A escola tem quantas turmas e quantos alunos?

R: Segundo a pesquisa o senhor diretor da escola informou que a escola tem seis (6) turmas do período único manhã, e 180 alunos.

c) Onde os alunos fazem os estágios ou práticas?

R: quanto a pecuária os alunos fazem estagio ou pratica na fazenda de Utalala, comuna da Capupa, município do Cubal por vezes fazem no matadouro do município sede, e quanto a agricultura os alunos fazem pratica na fazenda Katchinquengue, na poação da Chimboa, município da Ganda.

## 50.ANEXO -2

Perguntas de inquéritos feitas a alguns moradores do bairro do mucuco I

1º Qual é a avaliação que fazes na criação de uma cooperativa de agro-pecuária

(Aviários e garotes) no tocante na prestação de serviços?

Muito bom

Razoável

Má

2ª Tem jovens formados na agro-pecuária?

Sim

Não

3ª A cooperativa agrícola reúne produtores rurais e tem como principal objetivo ajudar os seus associados?

Sim

Não

4ª Desconhecimento do direito do consumidor?

Sim

Não



## 51.ANEXO- 3

### 1º Gestão da actividade de empresa

A) Descrição das actividades principais de proposta e solução da cooperativa

1º Criadores

2º Logística

3º Qualidade

4º Empresa

5º Indústria

6º Consumidor

b) Gestão de clientes da empresa Nacional de distribuição de carne no município do cubal, província de Benguela.



Fonte: (Autor, 2023)



Fonte: (Autor, 2023)



Fonte: (Tpa 1, Tik tok, 2023)