



CAÁLA
INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO

**DEPARTAMENTO DE ENSINO E INVESTIGAÇÃO DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS
E EMPRESARIAIS**

PERDO CINCO REIS MANDE

**CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇOS, DE VENDA DE
FERTILIZANTES E SEMENTE AGRÍCOLA NO MUNICÍPIO DA CAÁLA-
HUAMBO**

CAÁLA/2023

PERDO CINCO REIS MANDE

**criação de uma empresa prestadora de serviços, de venda de
fertilizantes e semente agrícola no município da caála-
huambo**

Relatório apresentada ao Departamento de ensino e investigação de ciências económicas e empresariais do Instituto Superior da Caála, como um dos requisitos para a obtenção do grau de licenciatura em Ciências Empresariais, na especialidade de Gestão de Empresas.

Orientador: Agostinho Chitanda Miguel

CAÁLA/2023

Dedico este projecto ao meu Pai, Feliciano Mande e a memória da minha mãe Regina Jamba Chitalya, e da minha Irmã Feliciano Essoko Mande.

Dedico também aos Agricultores, camponeses e vendedores.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço a Deus, Criador da vida e de tudo o quanto existe na terra, Em segundo lugar, agradeço ao meus pais, Feliciano Mande e a memória da minha mãe Regina Jamba, por me terem gerado, e aos meus irmãos pela forças que tem me dado para continuar a trabalhar,

Agradeço também a minha .mãe Emília Vihemba por me ter criado, e por me dar Carinho, Amor, a feto. Você foi uma bênção pra mim e sempre serás.

Agradeço a minha Irmã Feliciano Essoko Mande pelo esforço que tem feito por mim, Os meus agradecimento vão também para todos meus colegas do Curso de Ciência Económicas e Empresariais, especialmente na Gestão de Empresa, e aos meus educadores que incansavelmente deram os seus máximo esforço, que não podendo mencionar todos, representativamente, apresento alguns que desde a formação contribuíram na moldagem do meu ser, do meu estar, do meu saber são eles : Agostinho Miguel Chitanda , Amélia Maria do Carmo e Edson Abraão Alberto.

Agradeço ao meu Amigo, irmão da batalha, Simão Chinuma Bernardo, por me suportar nos momentos bons e maus .

Também estou grato a todos que ajudariam direita ou indirectamente na minha formação.

RESUMO

Este trabalho de conclusão de fim do curso tem como objectivo principal criar uma empresa de prestação de serviços de venda de fertilizantes e sementes agrícolas entrega ao domicílio.no município da Caála. Trazendo a eficiência e eficácia nos nossos serviços ,isto evitando aos nossos clientes a locomoção para obtenção dos produtos , E para alcançar esse objectivo principal , serão definidos os seguintes objectivos específicos: fundamentar teoricamente o tema ;apresentar uma planilha de modelo de canvas, fazer o estudo de viabilidade económica e financeira do projecto, Este projecto trará benefício para os agricultores , camponeses e vendedores,O presente trabalho adoptou-se a pesquisa Descritiva utilizando uma abordagem qualitativa-quantitativa na medida em que apenas fez-se recurso a estatística descritiva para o cálculo das frequências. Para Gil (2008), pesquisa descritiva têm como objectivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenómeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma das suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de colecta de dados.Quanto aos objectivos a pesquisa é bibliográfica e descritiva. A pesquisa é bibliográfica uma vez que se recorreu a revisão da literatura para fundamentar o objecto e o campo de estudo da pesquisa.A revisão da literatura evidenciou a importância de analisar a viabilidade de um negócio antes da sua implementação; Os resultados obtidos na avaliação da viabilidade do negócio, apresentaram-se como óptimos uma vez que demonstraram a viabilidade do negócio garantindo retorno para os investidores; A população ou público alvo tem interesses e rendimento para a aquisição dos produtos.

Palavra chave: Venda de fertilizantes e sementes agrícola.

ABSTRACT

Hierdie kursusafsluitingswerk het as hoofdoelwit om 'n maatskappy te skep wat dienste lewer vir die verkoop van kunsmis en landbousade, tuisaflewering, in die gemeente Caala. Om doeltreffendheid en doeltreffendheid na ons dienste te bring, wat ons kliënte verhoed om te reis om die produkte te bekom, en om hierdie hoofdoelwit te bereik, sal die volgende spesifieke doelwitte gedefinieer word: teoreties staaf die tema; bied 'n doekmodel sigblad aan, doen die ekonomiese en finansiële uitvoerbaarheidstudie van die projek, Hierdie projek sal boere, boere en verkopers bevoordeel. Die huidige werk het die Beskrywende navorsing aangeneem deur 'n kwalitatief-kwantitatiewe benadering te gebruik in soverre slegs beskrywende statistiek vir die frekwensieberekening gebruik is. Vir Gil (2008) het beskrywende navorsing as primêre doelwit die beskrywing van die kenmerke van 'n gegewe populasie of verskynsel of die vestiging van verwantskappe tussen veranderlikes. Daar is talle studies wat onder hierdie opskrif geklassifiseer kan word en een van hul belangrikste kenmerke is die gebruik van gestandaardiseerde data-insamelingstegnieke. Wat die doelwitte betref, is die navorsing bibliografies en beskrywend. Die navorsing is bibliografies aangesien 'n literatuuroorsig gebruik is om die doel en studieveld van die navorsing te staaf. Die literatuuroorsig het die belangrikheid van die ontleding van die lewensvatbaarheid van 'n onderneming voor die implementering daarvan beklemtoon; Die resultate wat verkry is in die beoordeling van die lewensvatbaarheid van die besigheid, is as uitstekend aangebied aangesien dit die lewensvatbaarheid van die besigheid gedemonstreer het wat 'n opbrengs vir beleggers waarborg; Die teikenpopulasie of publiek het belange en inkomste vir die verkryging van produkte.

Sleutelwoord: Verkoop van kunsmis en landbousade.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Modelo de Canvas.....**Erro! Indicador não definido.**

Tabela 2- Cálculo das receitas.....**Erro! Indicador não definido.**

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
1.1	DESCRIÇÃO DA SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA.....	9
1.2	PROBLEMA CIENTÍFICO:.....	9
1.3	PROPOSTA DE SOLUÇÃO	9
1.4	CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA	10
1.5	CONTRIBUIÇÃO DO TRABALHO	10
1.6	JUSTIFICATIVA.....	10
1.7	SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA.....	11
1.8	SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA.....	11
1.9	DEFINIÇÃO DO PROJECTO E SEUS PROMOTORES	11
1.10	LINHAS DE PRODUTOS.....	11
1.11	LOCALIZAÇÃO DO PROJECTO.....	12
1.12	ORÇAMENTO DO PROJECTO.....	12
1.13	PARA DAR RESPOSTA A PERGUNTA DE PESQUISA FORMULOU-SE OS SEGUINTE	
OBJECTIVOS:	13	
1.14	OBJECTIVOS.....	13
1.14.1	Geral	13
1.14.2	1.8.2 Específicos.....	13
1.15	ESTRUTURA DO TRABALHO.....	14
2	CAPÍTULO - FUDAMENTAÇÃO TEORICA-EMPIRICA.....	14
2.1	CONCEITO DE FERTILIZANT	15
2.2	FERTILIZANTE ORGÂNICO ,OS FERTILIZANTES ORGÂNICOS SÃO DIVIDIDOS EM:	
	16	
2.3	FORMULAÇÃO DA MISSÃO, VISÃO E VALORES	17
3	CAPÍTULO - PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	18
3.1	TIPO DE PESQUISAS	19
3.2	PESQUISA QUANTO AOS OBJECTIVOS.....	19
3.3	PESQUISA BIBLIOGRÁFICA	20
3.4	PESQUISA DESCRITIVA	20
3.5	QUANTO À ABORDAGEM DO PROBLEMA.....	20

3.6	PESQUISA QUANTO AO PROCEDIMENTO.....	20
3.7	TÉCNICAS DE COLECTA DE DADOS	20
3.8	TÉCNICAS DE ANÁLISE E TRATAMENTO DE DADOS.....	21
3.9	POPULAÇÃO E AMOSTRA	21
3.10	HORIZONTE TEMPORAL DA PESQUISA.....	25
3.11	MODELO DE NEGÓCIO DE CANVAS	26
3.12	IMPORTÂNCIA DO MODELO DE NEGÓCIO CANVAS.....	26
4	CAPÍTULO- DESCRIÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADO.....	28
4.1	ANÁLISE DA VIABILIDADE DA PROPOSTA DE SOLUÇÃO	33
5	CONCLUSÕES.....	34
5.1	RECOMENDAÇÕES.....	35

1 INTRODUÇÃO

Este projecto é apresentado para a conclusão do fim do curso de licenciatura em Ciências Económicas e Empresariais na especialidade de gestão de Empresa, cujo o foco é criação de uma empresa prestadora de serviços, venda de fertilizantes e semente agrícola no Município da Caála. Cujo o tipo da empresa é um startup inovação.

1.1 Descrição da situação Problemática

A rápida evolução da tecnologia tem influenciado a sociedade em geral, particularmente o sector terciário. No entanto, muitas comunidades ainda enfrentam desafios de acesso a aquisição de produtos agrícolas, a um custo muito elevado como : na transportaçãõ dos produtos e na aquisição. Este projecto tem como designaçãõ a formalizaçãõ da entrega ao domicilio de fertilizantes e sementes agrícolas, e o tipo deste PFC é startup inovação.

1.2 Problema Científico:

Diante desse contexto, surge a seguinte problemática:

Como aumentar a oferta de fertilizantes e sementes agrícola aos moradores do Município da Caála?

1.3 Proposta de solução

Nós pretendemos resolver ou minimizar o problema em causa, de uma forma cuidadosa, com prudência, higiene, qualidade; olhando também na vertente da eficiência e eficácia dos serviços na transportaçãõ dos nossos consumidores, isto com abertura de um estabelecimento comercial de venda de fertilizantes e sementes agrícola no Município da Caála. isto para satisfazermos os nossos consumidores de uma forma possível. Vamos criar uma dinâmica com os nossos consumidores sempre que eles precisarem dos nossos produtos faremos a venda ao domicilio, apenas devem nos contactar nos nossos terminais.

1.4 Caracterização do problema

O projecto ajudará a comunidade na venda de fertilizante e sementes agrícola , na transportação dos mesmo, vamos minimizar custo de transportes a consumidores que comprarão a maior quantidade de produtos, fazendo a entrega ao domicilio, e também dando a eles um serviço de qualidade de uma forma eficiente e eficaz . com a implementação deste projecto irei ajudar os camponeses e as cooperativas deste Município , isto é na venda e na transportação.

1.5 Contribuição do trabalho

Observando que alguns empresários não fazem o planeamento adequado de seus empreendimentos, por acharem desnecessários ou simplesmente por desconhecerem os métodos adoptados para tal procedimento, procuramos demonstrar através de um exemplo prático a importância que este planeamento tem para o maior conhecimento do negócio, Com a implementação desde projecto a empresa irá trazer benefícios e melhorias no Município da Caála , poderá também gerar organização à sociedade, gerar empregos directos para a juventude, trazendo assim também , qualidade , eficiência e eficácia nos nossos serviços , e benefícios económicos.

Criação de uma empresa prestadora de serviços, venda de fertilizantes e semente agrícola no município da caála-Huambo.

1.6 Justificativa

A razão da escolha deste tema, pretende-se com a importância do terceiro sector da economia. O estudo de caso está versado na criação de uma empresa prestadora de serviços e sua relação na criação de emprego: Estudo de caso na Centralidade da Caála. O fundamento da escolha do local prende-se com o facto da escassez de estabelecimentos comerciais de fertilizantes e sementes agrícola. Se de um lado as pequenas e médias empresas encerram suas actividades, de outro lado surgem novas empresas com novas estratégias de negócio que rendem em tempos de crise transformando dificuldades em oportunidades e outras que conseguem mudar suas estratégias de negócios para dar resposta a crise e manterem-se no mercado. O tema tem uma relevância no contexto social e empresarial uma vez em que é muito debatido na esfera económica, financeira, política e social.

1.7 Situação Problemática

O país tem vindo a atravessar um momento bastante difícil para as empresas e investidores, o contexto macroeconómico actual, a dificuldade em aquisição de divisas obrigou o encerramento de muitas empresas e as sobreviventes tiveram de se adaptar a crise e se reinventarem. A desvalorização da moeda nacional contribui para a decadência do empresariado local, dificultando as importações de matéria-prima, produtos acabados e de produtos semiacabados. Os constantes despedimentos, a elevada taxa de desemprego consequência da crise económica, despertou nos pequenos e médios empresários a necessidade de criar novos negócios. Diante disso, levantou-se o seguinte problema:

Como aumentar a oferta de fertilizantes e sementes agrícola aos moradores do Município da Caála?

1.8 Situação Problemática

O país tem vindo a atravessar um momento bastante difícil para as empresas e investidores, o contexto macroeconómico actual, a dificuldade em aquisição de divisas obrigou o encerramento de muitas empresas e as sobreviventes tiveram de se adaptar a crise e se reinventarem. A desvalorização da moeda nacional contribui para a decadência do empresariado local, dificultando as importações de matéria-prima, produtos acabados e de produtos semiacabados. Os constantes despedimentos, a elevada taxa de desemprego consequência da crise económica, despertou nos pequenos e médios empresários a necessidade de criar novos negócios. Diante disso, levantou-se o seguinte problema:

Como aumentar a oferta de fertilizantes e sementes agrícola aos moradores do Município da Caála?

1.9 DEFINIÇÃO DO PROJECTO E SEUS PROMOTORES

1.10 Linhas de produtos

O projecto prevê uma única linha de venda de fertilizantes e sementes agrícola , atendendo os padrões de qualidade exigidos, quer no cumprimento da conformidade e na satisfação dos consumidores, numa perspectiva ética e socialmente responsável.

1.11 LOCALIZAÇÃO DO PROJECTO

O Projecto Venda de fertilizantes e sementes agrícola , estará localizado na Província do Huambo, no município da Caála e comuna sede, isto é na Centralidade, com uma população aproximada de 373mil habitantes, sendo na sua maioria trabalhadores por conta própria com um rendimento capaz de aderir a nossos produtos . Na localidade, existem vias de acesso aceitáveis, iluminação pública o que garante segurança na nossa localidade, temos patrulhamento policial. A mão de obra local tem capacidade e potencial para o projecto em causa.

1.12 Orçamento do projecto

Para o arranque do projecto, no primeiro momento vamos precisar de um capital inicial de 7.500.000. A empresa é composta por 2 sócios : o senhor Pedro detentor de 40% do capital social; o senhor Mande detentor 60% do capital social, a que recai a responsabilidade da gerência . Esse valor será aplicado para a compra do material, assim como o arrendamento do espaço , que na qual apresentamos a seguinte tabela a baixo.

Designação	Qtd	P.u	Valores
Amónio	20	18.000,00	360.000,00
Nitro	35	20.000,00	700.000,00
Ureia	30	33.000,00	990.000,00
Adubo	40	35.000,00	1.400.000,00
Impressora de faturação	1	145.000,00	145.000,00
M.calculadora	1	3.500,00	3.500,00
Secretaria	1	140.000,00	140.000,00
Televisão	1	75.000,00	75.000,00
Duas Mota de 3 rodas	2	1.000.000,00	2.000.000,00
Computador	1	220.000,00	220.000,00
Cadeiras giratoria	1	75.000,00	75.000,00
Camera de Vigilancia	3	180.000,00	540.000,00
Telefone	1	20.000,00	20.000,00
Estrado	40	4.000,00	160.000,00
Totais			6.828.500,00

1.13 Para dar resposta a pergunta de pesquisa formulou-se os seguintes objectivos:

1.14 Objectivos

1.14.1 Geral

Criar uma empresa prestadora de serviços.

1.14.2 1.8.2 Específicos

- 1) Fundamentar teoricamente o tema a luz da literatura;
- 2) Apresentar uma planilha do modelo canvas da empresa (PM);
- 3)- Fazer o estudo de viabilidade económica e financeira do projecto

1.15 Estrutura do trabalho

O presente trabalho está constituído por três capítulos além desta breve introdução sendo: o primeiro capítulo composto por toda literatura consultada no âmbito desta pesquisa, o segundo capítulo pela metodologia aplicada e no terceiro capítulo consta a apresentação dos dados, análise e discussão de resultados bem como a breve conclusão.~

2 CAPÍTULO - FUDAMENTAÇÃO TEORICA-EMPIRICA

A origem da adubação ou fertilizantes teve início na china, na região do Rio Amarelo, 8 mil anos antes de Cristo. Os chineses fabricavam adubos com resíduo vegetal ou animal,

húmus dos rios e esterco humano. No Egito, por volta de 600 anos antes de Cristo, a civilização se aproveitava das cheias do rio Nilo, quando se depositava em suas margens uma camada de húmus com 20 m de profundidade, 15 km de largura e 800 km de extensão, para cultivar cevada, trigo e lentilha (DIAS, 2005).

Os povos da região Andina também eram grandes agricultores que conheciam técnicas sofisticadas de adubação. Para ter área agrícola, construíam terraços com camadas de terras com 1 metro de profundidade. Os terraços, com mais de 3 metros de altura, eram feitos de pedras encaixadas sem argamassa e recolhidas nos imensos vales dos rios, que foram por eles rectificadas. Outra prova da sabedoria agronómica dos índios dos Andes estava em empregar nos plantios o guano, material rico em fosfato de cálcio, ureia e sulfato de sódio e potássio, resultante de uma mistura de fezes e restos de aves marinhas que eles buscavam no litoral do oceano pacífico no lombo animal. (DIAS, 2005)

A adubação começou a ser tratada como negócio na Idade Média, na região compreendida entre a França, Bélgica e Holanda, conhecida como Flandres. Os agricultores adubavam as lavouras com esterco animal, lixo humano e lodo de esgoto. O consumo foi tal que as cidades da região foram consideradas as mais limpas da Europa. A agricultura é uma das actividades humanas que mais transforma o meio ambiente. A principal vantagem do uso de fertilizantes nas lavouras é aumentar a produtividade das áreas, de forma a reduzir a necessidade de abrir novas fronteiras agrícolas (BAZZOTTI, 2001).

2.1 Conceito de Fertilizant

Fertilizante é um produto mineral ou orgânico, natural ou sintético fornecedor de um ou mais nutrientes para as plantas, ou São compostos químicos utilizados na agricultura convencional para aumentar a quantidade de nutrientes do solo. E, conseqüentemente, conseguir um ganho de produtividade, ((AgroPós 2020).

O uso de fertilizantes é essencial para a melhoria e manutenção da fertilidade do solo. Podendo levar ao aumento expressivo da produtividade das culturas, qualidade de alimentos e para sustentabilidade económica e ambiental. A aplicação de fertilizantes minerais é um processo essencial para a manutenção de níveis de nutrientes no solo adequados ao desenvolvimento das culturas.

Conceito de Semente : A semente são fruto do processo de fecundação que acontece entre os gametas masculino e feminino de um vegetal. Elas carregam todos o material genético que dará a origem a uma planta adulta marcando o início de um ciclo de vida.

Tipos de fertilizantes

Existem dois grandes grupos de fertilizantes: os inorgânicos e os orgânicos; ambos podem ser naturais ou sintéticos. Inorgânico são comumente provenientes de origem mineral. Processados em indústrias químicas, para que possam ser aplicados na agricultura. São classificados em: fertilizantes nitrogenados, fosfatados, potássicos, mistos (que possuem mais de um tipo de nutriente) e calcários (que são utilizados para correção de pH do solo normalmente).

2.1.3 Fertilizante mineral: Produto de natureza mineral, natural ou sintética, obtido através de processo físico, químico ou físico-químico, fornecedor de um ou mais nutrientes de planta.

2.1.4 Fertilizante mineral : O fertilizante mineral é dividido em:

2.1.5 Simples: produto formado por um composto químico, contendo um ou mais nutrientes de plantas;

2.1.6 Misto: produto resultante da mistura física de dois ou mais fertilizantes minerais.

2.1.7 Complexo: formado por dois ou mais compostos químicos, resultante da reação química de seus componentes, contendo dois ou mais nutrientes de plantas.

2.1.8 Fertilizante orgânico

Produto de natureza orgânica, obtido por processo físico, químico, físico químico ou bioquímico, natural ou controlado. A partir de matérias-primas de origem industrial, urbana ou rural, vegetal ou animal, enriquecido ou não de nutrientes minerais.

2.2 Fertilizante Orgânico ,Os fertilizantes orgânicos são divididos em:

Simples: produto natural de origem vegetal ou animal, contendo um ou mais nutriente de plantas, exemplo: adubação verde.

Mistos: produto de natureza orgânica, resultante da mistura de dois ou mais fertilizantes orgânicos simples, contendo um ou mais nutriente de plantas;

Composto: produto obtido por processo físico, químico, físico-químico ou bioquímico, natural ou controlado, a partir de matéria-prima de origem industrial, urbana ou rural, vegetal ou animal, isoladas ou misturadas, podendo ser enriquecido de nutrientes minerais, princípio activo ou agente capaz de melhorar suas características físicas, químicas ou biológicas

Fertilizantes organominerais

São aqueles constituídos por material orgânico enriquecidos com minerais. Que são nutrientes em sua forma inorgânica para serem absorvidos de forma rápida.

Essa combinação visa, simultaneamente, o melhoramento do solo e de suas propriedades físicas. E o fornecimento de matéria-prima bruta para que a planta possa crescer de forma saudável e rápida.

Os maiores volumes consumidos de fertilizantes, são os chamados de NPK (nitrogénio, fósforo e potássio), portanto, são os mais usados. Isto se deve pela alta demanda das culturas por estes elementos. Lembrando que, todos os elementos são essenciais para o bom desenvolvimento das plantas.

2.3 FORMULAÇÃO DA MISSÃO, VISÃO E VALORES

Descrição do empreendimento

Nesta seção do plano de negócio, é imprescindível descrever o empreendimento, Ao criar um Estabelecimento comercial de venda de fertilizante e semente agrícola , é essencial estabelecer uma missão, visão e valores claros que definam o propósito, a direção e os princípios fundamentais do negócio. Vejamos como esses elementos podem ser definidos para um estabelecimento comercial de venda de fertilizante e semente agrícola .

MISSÃO: Colocar á disposição das populações da Caála e criar valores, para o cliente através da qualidade e custos reduzidos no acesso ao nosso produto de fertilizante e semente agrícola, para os sócios, através da maximização do valor da empresa; para a comunidade, através da prestação ética e socialmente responsável, bem como a criação de valores para todos outros intervenientes no projecto.

VISÃO: Ser uma referência na localidade conquistando 90% da quota de mercado, através de políticas de negociação flexíveis, com os clientes e o público em geral, num prazo de 1 anos.

Valores:

- 1) Projecto ecologicamente correcto;
- 2) Socialmente aceitável;
- 3) Integridade;
- 4) Respeito pelas diferenças ideológicas, raça, género e idades.

2.2.2 CARACTERIZAÇÃO DO MERCADO ANÁLISE PEST:

Clima político-legal : o clima política-legal é aceitável porque temos uma estabilidade do governo ,legislação comercial, fiscal, lei do trabalho e direito de propriedade.

Situação económica : a situação económica no país é aceitável , através do PNB, a Taxa de juro, taxa de inflação e do PIB per capita.

Aspectos sociais : o aspecto sociais no município è aceitável , através da distribuição dos rendimento da taxa de crescimento da populações , com estilo de vida.

Aspectos tecnológicos : aspectos tecnológico é aceitável através do nível de automatização dos sistema e de produção a nível de informatização.

Aspectos ecológicas: o aspectos ecológicas é aceitável, através do respeito e promoção do ecossistema.

PÚBLICO ALVO:

- a) Camponeses
- b) Agricultores
- c) Público em geral 35%

FORNECEDORES:

- a) Empresa carrinha, contacto 942772731
- b) Firma Paulo chipandeca, contacto 945683302.

3 CAPÍTULO - PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo são apresentados os procedimentos metodológicos, que deram suporte a investigação, permitindo deste modo o alcance dos propósitos da investigação. Destacam-se neste capítulo o tipo de pesquisa, os métodos, as técnicas de recolha e tratamento dos dados.

O que distingue a investigação científica de outras formas de indagação acerca do nosso mundo é que esta tem subjacente um método específico. Há um modo de fazer as

coisas, de colocarmos as questões e de formular as respostas, que é característico da ciência, que permite ao investigador desenvolver o seu trabalho de um modo sistemático (Lima & Miotto, 2017)

Para abordar adequadamente o estudo da metodologia científica é necessário situarmos, previamente, no contexto em que esta adquire sentido. A palavra Metodologia vem do grego; *meta* que significa para além de; *odos*, caminho; *logos*, discurso ou estudo. Consiste em estudar e avaliar os vários caminhos disponíveis e as suas utilizações. Corresponde a um conjunto de procedimentos que contribuem para a obtenção do conhecimento. (Lima & Miotto, 2017)

3.1 Tipo de Pesquisas

O presente trabalho adoptou-se a pesquisa Descritiva utilizando uma abordagem qualitativa-quantitativa na medida em que apenas fez-se recurso a estatística descritiva para o cálculo das frequências.

Para Gil (2008), pesquisa descritiva têm como objectivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenómeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma das suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de colecta de dados

Pesquisas são um processo de investigação que se interessa em descobrir as relações existentes entre os aspectos que envolvem os factos, fenómenos, situações ou coisas. Para Marconi Lactatos (2006), é um “procedimento reflexivo sistemático, controlado e crítico, que permite descobrir novos factos ou dados, relações ou leis, em qualquer campo do conhecimento.

3.2 Pesquisa Quanto aos Objectivos

Quanto aos objectivos a pesquisa é bibliográfica e descritiva. A pesquisa é bibliográfica uma vez que recorreu-se a revisão da literatura para fundamentar o objecto e o campo de estudo da pesquisa.

3.3 Pesquisa Bibliográfica

Segundo (Cervo, Bervian, & Silva, 2007), a pesquisa bibliográfica procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em artigos, livros, dissertações e teses. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental.

3.4 Pesquisa Descritiva

A pesquisa descritiva observa, regista, analisa e correlaciona factos ou fenómenos sem manipula-las. Procura descobrir, com a maior precisão possível, a frequência com que um fenómeno ocorre, sua relação e conexão com outros, sua natureza e características(Cervo, Bervian, & Silva, 2007)

Segundo (Tamo, 2012). A investigação descritiva procura descrever as características observadas de uma população, de um grupo e de um fenómeno no intuito de as classificar ou conceptual.

3.5 Quanto à Abordagem do Problema

Quanto a abordagem, a pesquisa é qualitativa na medida em que apenas fez-se recurso a estatística descritiva para o cálculo das frequências. A pesquisa qualitativa não se preocupa com representatividade numérica, mas, sim, com o aprofundamento da compreensão de um grupo social de uma organização.

3.6 Pesquisa Quanto ao Procedimento

Quanto aos procedimentos utilizados para obtenção dos resultados preconizados, é um estudo de caso, é uma pesquisa bibliográfica.

3.7 Técnicas de colecta de dados

Segundo(Cervo, Bervian, & Silva, 2007), colecta de dados, tarefa importante na pesquisa, envolve diversos passos, como a determinação da população a ser estudada, a elaboração do instrumento de colecta de dados, a programação da colecta e também o tipo de dados.

Para (Tamo, 2012) as técnicas de colheita de dados são procedimentos operatórios rigorosos, bem definidos, transmissíveis, susceptíveis de serem repetidos nas mesmas condições, adaptados ao tipo de problemas e de fenómenos em causa, a técnica é uma prática indicando assim o como fazer, Os instrumentos de colecta de dados, de largo uso, são a entrevista, o questionário e o formulário (Cervo, Bervian, & Silva, 2007).

A estatística foi de grande valia, no presente trabalho, porque permitiu processar os dados recolhidos que nos conduziu aos resultados alcançados. Na fase inicial da investigação, efectuou-se a busca e recompilação das fontes de informação, utilizando fontes bibliográficas actualizadas, tantos textos como de Internet, considerando que o estudo bibliográfico serve para obtenção do conhecimento de obras e contribuições científicas existentes.

Nesta pesquisa foi utilizado o questionário como instrumento de colecta de dados. O questionário foi dirigido aos camponeses, agricultores e cooperativas. O questionário foi elaborado na base dicotómica (respostas de sim ou não).

3.8 Técnicas de análise e tratamento de dados

Nesta pesquisa utilizou-se a análise de conteúdos, que segundo (Bardin 2009 *apud* Tamo, 2012). A é uma das técnicas específicas de análise qualitativa.

Utilizou-se a estatística descritiva para a determinação das frequências relativas. Frequência Relativa é fracção de vezes que um valor é observado na amostra. (Figueiredo, Figueiredo, Ramos, & Teles, 2009). Ainda determinou-se a moda para identificar os elementos que mais se repetem dentro das variáveis estudadas

3.9 População e amostra

A população ou universo é o conjunto de todos os elementos, indivíduos ou objectos, que possuem determinada característica em comum. Uma pequena parte, isto é, um subgrupo não vazio dessa, constitui uma amostra procurando a sua representatividade com vista à extrapolação (Tamo, 2012).

Para (Figueiredo, Figueiredo, Ramos, & Teles, 2009), a população é um conjunto de elementos com uma ou mais características objecto de estudo.

Segundo (Murteira, Ribeiro, Siva, & Pimenta, 2010) designa-se por população o conjunto dos elementos cujos atributos são objectivos de um determinado estudo. A

forma de selecção de uma amostra a partir da população, designa-se por processo de amostragem (Murteira, Ribeiro, Siva, & Pimenta, 2010).

Quando a dimensão da amostra é pequena, a análise descritiva dos dados pode ser facilitada recorrendo a métodos semigráficos, nomeadamente os gráficos caule-e-folhas e outros (Murteira, Ribeiro, Siva, & Pimenta, 2010). Ainda este autor acrescenta que, a construção destes, apesar de imediata, permite que o observador, sem perda de informação, se torne mais sensível aos aspectos global dos dados e comece a explorar a existência de padrões.

Na amostragem aleatória os elementos podem ser seleccionados acidentalmente e, pode der (Tamo, 2012):

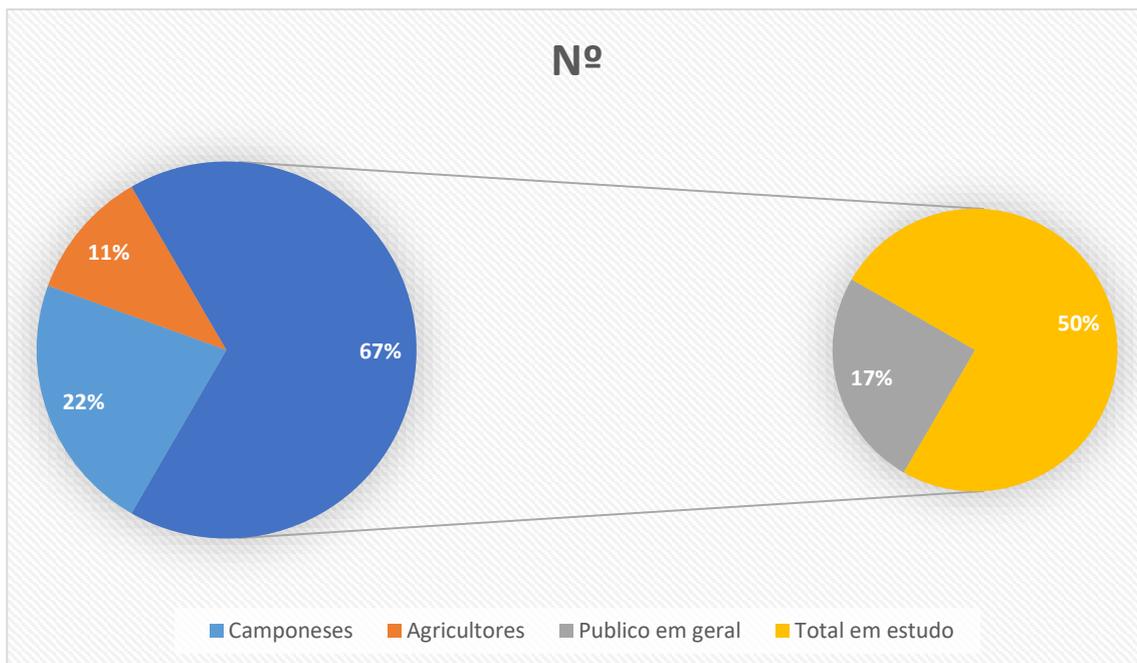
1. Por conveniência quando a amostra é seleccionada por simpatia, proximidade, afinidade familiar, etc. Tendo como vantagem a facilidade de selecção da amostra;
2. Por Quotas selecção de indivíduos em cada uma de pertenças: operários, técnicos, mulheres, homens, etc.

Segundo (Figueiredo, Figueiredo, Ramos, & Teles, 2009) amostra é um subconjunto finito da população.

Os atributos observados podem ser quantitativos ou qualitativos. Quando se trata de atributos qualitativos este também pode ser representado numericamente, bastando para tal estabelecer uma correspondência qualquer entre várias modalidades e os números inteiros (Murteira, Ribeiro, Siva, & Pimenta, 2010)

A população desta pesquisa são os agricultores do Município da Caála constituída por mais de 10 000 habitantes. A amostragem foi por acessibilidade onde foi possível entrevistar alguns agricultores para aferir a necessidade de fertilizantes.

Tamanho da amostra



Fonte 2023

Existe uma empresa de prestação de serviços de venda de fertilizante e sementes agricola na centralidade da Caála?



Fonte 2023

Existe a necessidade de ter uma empresa de prestação de serviços de vendas fertilizantes e sementes agricola?



Fonte 2023

Os serviços de vendas de fertilizantes e sementes agrícolas que existem, são de boa qualidade?



Fonte 2023

Com a criação de uma empresa prestadora de serviços de vendas de fertilizantes e sementes agrícolas na centralidade da Caála, achas que influenciaremos na qualidades de serviços de alguns vendedores de fertilizantes?



Fonte 2023

3.10 Horizonte temporal da pesquisa

8 meses (de Janeiro à Agosto)

Caracterização da Província do Município da Caála

Caála é uma cidade e município da província do Huambo, em Angola.

Tem 3 680 km² e cerca de 373 mil habitantes. O município da Caála localiza-se na parte central da província do Huambo tendo como limites a norte o municípios da Ecunha, a leste o município de Huambo, a sul o município de Chipindo, e a oeste os municípios de Longonjo e Caconda.

O município é constituído pela comuna-sede, correspondente à cidade de Caála, e pelas comunas de Cuíma, Calenga e Catata.^[1]

Forma com a cidade do Huambo e com a cidade de Ecunha uma grande área conurbada, a virtual Região Metropolitana do Huambo.

A Caála é um dos destaques nacionais na produção de trigo e massango.^{[5][6]} Os rios que cortam o território municipal são fontes de pesca segura e fazem movimentar uma importante economia popular, principalmente ao sul do município, onde há o lago da Central Hidroelétrica do Gove

3.11 Modelo de negócio de Canvas

Para Silva (2005), Business Model Canvas é uma ferramenta estratégica que permite descrever, analisar e visualizar os principais componentes de um modelo de negócio. O método Canvas foi desenvolvido por Alexandre Osterwalder e Yves Pigneur, professores de estratégia empresarial na Universidade de Lausanne, na Suíça. Ele foi criado como uma ferramenta para ajudar empreendedores a visualizar e desenvolver modelos de negócios inovadores. Desde então, ele tem sido adoptado por empresas de todo o mundo para desenvolver novos modelos de negócios e aprimorar os existentes. Por ser uma ferramenta visual, o Canvas é um facilitador da estratégia que ilustra todas as estruturas organizacionais.

Apesar da relevância do plano de negócios, ele costuma ser um documento longo e detalhado, que não permite alterações tão dinâmicas, sobretudo pela necessidade da constante validação dessas mudanças. Dessa forma, o método Canvas se torna uma ferramenta muito útil, principalmente para empresas que estão começando ou que estão sempre passando por modificações em sua estrutura.

3.12 Importância do modelo de negócio Canvas

O modelo de Canvas é importante porque permite uma visão geral do modelo de negócios, ajuda a identificar lacunas ou áreas de melhoria, facilita a comunicação interna e externa e auxilia na definição e redefinição da estratégia de negócios. O Business Model Canvas é usado para o desenvolvimento de novos modelos de negócios, avaliação e ajuste de modelos existentes, planejamento estratégico e inovação e design thinking (SILVA, 2016).

É importante referir que cada bloco do Business Model Canvas representa um aspecto fundamental do modelo de negócio, como segmentos de clientes, proposta de valor, canais de

distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos-chave, actividades-chave, parcerias-chave e estrutura de custos.

Modelo de Canvas				
Tipo de Empresa Startup				
Parceiros Chave	Actividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com o cliente	Segmento de Cliente
Os nossos parceiros são: Os vendedores: arretalho; grosso; particular e associações.	<u>As nossas actividades são:</u> <u>A venda de fertilizantes e sementes agrícola (adubo, nitro, amónio, ureia e sementes)</u>	As nossas propostas de valor é de minimizar os custos com transportes, evitar a locomoção para adquirir o produto, teremos transporte para a entrega ao domicílio.	A nossa relação com os clientes e através da confiança, comunicação efectiva, atendimento personalizado (porta a porta), a busca contínua pela satisfação dos clientes.	Os segmentos dos nossos clientes são: os agricultores, camponeses e vendedores.
Recursos chaves			Canais	
Os nossos recursos chaves são: <u>A venda de fertilizantes, sementes agrícolas tais como: adubo, amónio, nitro, ureia e semente.</u>			Os nossos canais são os Panfletos, Jornais, as redes sociais e a Rádio	
Estrutura de custos			Fluxo de Receitas	

As nossas estruturas de custos são a compra de fertilizantes, sementes agrícolas, e a conservação.

Os nossos fluxos de receitas que teremos são: As vendas como: amónio, adubo, nitro, ureia , sementes agrícola e prestação de serviços como: transportaçã de produtos para a entrega ao domicílio.

4 CAPÍTULO- DESCRIÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADO

CÁLCULO DAS RECEITAS

PRODUTOS/SERVIÇOS	TD	PREÇO	VALOR
Amónio	4	20 000,00	480 000,00
Nitro	4	22 000,00	528 000,00
Ureia	4	35 000,00	840 000,00
Adubo	4	38 000,00	912 000,00

		-
TOTAL DE RECEITAS		2 760 000,00

Despesas em Imobilizado

DESPESAS	TD	PREÇO	VALOR
Computador		220 000,00	220 000,00
Secretaria		140 000,00	140 000,00
cadeira giratória		75000,00	75 000,00
impressora de facturação		145 000,00	145 000,00
câmara de vigilância		180 000,00	180 000,00
máquina calculadora		3 500,00	3500,00
Televisão		75000,00	75 000,00
TOTAL DE DESPESAS			838 500,00

A tabela acima demonstra as receitas e despesas provenientes da venda dos diversos produtos, onde a maior despesa é proveniente da Adubo, seguida do Ureia, e Nitro, e o Amónio com uma menor participação nas receitas da empresa.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	
DESCRIÇÃO	VALOR
RECEITAS	2.760.000,00
DESPESAS	838.500,00
LUCRO BRUTO	1.921.500,00

IMPOSTO	0
LUCRO LÍQUIDO	1.921.500, 00

4.1 Análise

A demonstração financeira estimada apresentada para a venda de fertilizante e semente agrícola é uma visão preliminar da saúde financeira do negócio com base nas receitas e despesas estimadas. Vamos analisar e interpretar os resultados considerando esses valores fornecidos:

Receitas

As receitas estimadas totalizam 2.760.000,00 AOA. Isso representa o montante total de dinheiro gerado pelo estabelecimento comercial de venda de fertilizante e sementes agrícola com base nas diferentes fontes de receita.

Despesas

As despesas estimadas totaliza 838.500,00 AOA. Isso inclui os custos operacionais projectados, como actualizações mensais.

Lucro Bruto

O lucro bruto estimado é de 1.921.500,00 AOA. Essa é a diferença entre as receitas e as despesas operacionais directas. Indica a margem de contribuição após a dedução dos custos directos.

Lucro Líquido

O lucro líquido estimado também é de 1.921.500,00 AOA. Isso representa o valor final que o Estabelecimento comercial de venda de fertilizante e semente agrícola, espera ganhar após deduzir todas as despesas operacionais.

Interpretação

Os números sugerem que o Estabelecimento comercial de fertilizante, tem potencial para gerar um lucro bruto e lucro líquido positivos. Isso é um sinal encorajador para a viabilidade financeira do negócio.

A margem de lucro bruto, que é a proporção entre o lucro bruto e as receitas totais, pode ser calculada dividindo o lucro bruto (1.921.500,00 AOA) pelas receitas (2.760.000,00 AOA) e multiplicando por 100 para obter a percentagem, neste caso a margem é de 69.6%

Uma margem de lucro bruto mais alta indica que uma maior proporção das receitas está disponível para cobrir as despesas operacionais e gerar lucro líquido.

4.2 OBJECTIVOS

❖ Projecção de atendimento:

Produtos	preços
Nitro -----	22.000 kz
Amónio -----	20.000 kz
Aureia -----	35.000 kz
Adubo -----	38.000 kz

331.223 habitantes \times 35% = 115.928,05 consumidores:

Nitro

- ❖ 1 saco de Nitro por dia \times 22.000,00 KZ = 22.000,00 KZ por dia,
- ❖ 22.000,00 KZ por sacos de Nitro /dia \times 6 por semana = 132.000,00 KZ por semana,
- ❖ 132.000,00 KZ por / semana \times 4 semana por mês = 528.000,00 KZ por mês
- ❖ 528.000,00 KZ \times 12 mês por ano = 6 336.000,00 kz

Amónio

- ❖ 1saco de Amónio por dia \times 20.000,00 kz = 20.000,00 kz Por dia;
- ❖ 20.000 ,00 kz por dia \times 6 dia da semana = 120.000 ,00 kz por semana;
- ❖ 120.000,00 kz por semana \times 4 semana Por mês = 480.000,00 kz por mês ;
- ❖ 480.000,00 kz por mês \times 12 meses por ano = 5.760.000,00 kz

Auriea

- ❖ 1 saco de Aureia Por dia \times 35.000 ,00,kz=35.000, 00 kz por dia ;
- ❖ 35.000 ,00 kz por dia \times 6 dias Por semana = 210.000,00 kz por semana
- ❖ 210.000,00 kz por semana \times 4 semana por mês = 840.000,00 kz por mês ;
- ❖ 840 000,00 kz por semana \times 12 meses por ano = 10.080.000,00kz

Adubo

- ❖ 1 saco de Adubo por dia $\times 38.000,00 \text{ KZ} = 38.000,00 \text{ KZ}$ por dia;
- ❖ $38.000,00 \text{ kz}$ por dia $\times 6$ dia por semana $= 228.000,00 \text{ kz}$ por semana ;
- ❖ $228.000,00 \text{ kz}$ por semana $\times 4$ semana Por mês $= 912.000,00 \text{ kz}$ por mês ;
- ❖ $912.000,00 \text{ kz}$ por mês $\times 12$ meses por ano $= 10\,944.000,00 \text{ kz}$ p

Os totais do ano

Nitro6 336.000,00 KZ
Amónio5.760.000,00 KZ
Aureia10. 080.000,00 KZ
Adubo10.944.000,00 KZ

- ❖ Obs: os totais do ano é de 33.120.000,00 kz

Viabilidades do projecto

N	CF	CF ACT	CF ACT ACUM
0	-6.828.500,00	-6.828.500,00	-6.828.500,00
1	33.120.000,00	30.109.090,9	23.280.590,9

$$\text{VAL} = 23.280.590,9 > 0$$

$$\text{Pay-back} = \frac{6.828.500}{30.109.090,9} \times 12$$

$$\text{Pay-back} / \text{m} = 2.721503624$$

$$\text{Pay-back/dia} = (2.721503624 - 7) \times 30$$

$$\text{Pay-back/ dia} = - 128 / \text{dias}$$

$$IR = \frac{VAL}{I} + 1$$

$$IR = \frac{23.280.590,9}{6.828.500} + 1$$

$$IR = 4,41 > 1$$

4.1 Análise da viabilidade da proposta de solução

Viabilidade técnica

Do ponto de vista técnico o projecto é viável uma vez que a infra-estrutura será arrendada, o processo de produção e entrega ao cliente não é complexo e não exige uma mão de obra muito especializada, que nos obrigue a grandes custos com o pessoal

Viabilidade Legal

A tipologia de negócio é legalmente viável, porém é crucial que se respeitem as diversas legislações :

Legislação pertinente ao Negócio

- Legislação laboral
 - Legislação Fiscal
 - Legislação Comercial
- Normas e regulamentos específicos

Viabilidade do Financiamento

Do ponto de vista do financiamento o projecto prevê ser financiado por capitais próprios e capitais alheios, cujo montante do projecto não é muito significativo, o que demonstra-se possível o seu financiamento.

Viabilidade comercial/social

Do ponto de vista comercial o projecto é viável, uma vez que garante lucros, as receitas são superiores aos custos operacionais

5 CONCLUSÕES

Assim os fertilizantes ,sejam minerais ou orgânicos, são compostos que desempenham função primordial no desenvolvimento das plantas .fornecendo ao solo os nutrientes que elas necessitam para germinar e produzir folhas, sementes e frutos.

Portanto, o uso consciente e o emprego de tecnicas agrícolas adequadas são a chave para o aumento da produtividade agrícola.e conseqüentemente, a redução do custo dos alimentos .

A revisão da literatura evidenciou a impotência de analisar a viabilidade de um negócio antes da sua implementação;

2- Os resultados obtidos na avaliação da viabilidade do negócio, apresentaram-se como óptimos uma vez que demonstramos a viabilidade do negócio garantindo retorno para os investidores.

3- A população ou público alvo tem interesses e rendimento para a aquisição dos produtos/serviços.

4- Com a implementação desde projecto a empresa irá trazer benefícios e melhorias no Município da Caála , poderá também gerar organização à sociedade, gerar empregos directos para a juventude, trazendo assim também , qualidade , eficiência e eficácia nos nossos serviços , e benefícios económicos.

5.1 RECOMENDAÇÕES

- 1- Recomenda-se aos empreendedores que nunca comecem um negócio sem antes avaliar a viabilidade do mesmo;
- 2- Recomenda-se aos empreendedores que façam a projeção de vendas para saber quanto vais ganhar por dia ,mês e ano.
- 3- Recomendo aos compradores que sempre que comprar um produto tens de ver a data de expiração. E também não se elevam com o preço muito baixo pode se arrepender.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cervo, A. L., Bervian, P. A., & Silva, R. D. (2007). *Metodologia científica* (6ª Edição ed.). São Paulo: Person.
- Figueiredo, F., Figueiredo, A., Ramos, A., & Teles, P. (2009). *Estatística Descritiva e Probabilidades. Problemas Resolvidos e Propostas com aplicação R* (2ª Edição ed.). Lisboa: Escolar Editora.
- Lima, T. C., & Miotto, R. C. (2017). *Procedimentos metodológicos na construção do conhecimento científico: a pesquisa bibliográfica*. Santa Catarina.
- Murteira, B., Ribeiro, C. S., Siva, J. A., & Pimenta, c. (2010). *Introdução à Estatística*. Lisboa: Escolar Editora.
- Tamo, K. (2012). *Metodologia de Investigação em Ciências sociais. como elaborar um Trabalho de Fim de Curso em Gestão*. Luanda: Capatê.

(Fonte:Agropos,2020)

BUNGE FERTILIZANTE.historico.disponivel em :<<http://www.bunge.com.br>>. acesso em:1 janeiro 2007

CARMO, ANTÔNIO J.B.tecnologia e competitividade na indústria brasileira de fertilizantes fosfatados 1994. 222f tese(doutorado em economia) – USP são paulo,1994.

ANEXOS

