



**CAÁLA**  
INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO

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

**SIMÃO CHIÑUMA BERNARDO**

**CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA DE MOTO TÁXI NO MUNICÍPIO DA CAÁLA**

**CAÁLA/2023**

**SIMÃO CHIÑUMA BERNARDO**

**CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA DE MOTO TÁXI NO MUNICÍPIO DA CAÁLA**

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 Contabilidade e Auditoria.

**Orientador:** Agostinho Chitanda Miguel

**CAÁLA/2023**

Dedico este projecto ao meu pai, Bernardo Savinene Simão e a minha mãe Albertina Viemba, a meus irmãos, a meus filhos e aos meus primos, por todo apoio, carinho e por acreditarem na minha capacidade.

## **AGRADECIMENTOS**

Meus agradecimentos vão primeiramente a Deus, criador da vida e de tudo o quanto existe na terra, aos meus pais por me terem gerado também agradeço aos meus irmãos por meterem dado a multifacetada ajuda, solidariedade, compressão apoio financeiro e moral em prol da minha licenciatura. Dirijo os meus agradecimentos aos primos, amigos. À Direcção do Instituto Superior Politécnico da Caála, na pessoa do seu Presidente por ter tido a iniciativa de abrir o polo do Instituto na ChicalaCholohanga fazendo com que muitos de nós tivéssemos uma oportunidade de frequentar um curso superior.

A todos os professores do curso de Ciências Económicas e Empresariais agradeço por terem a paciência de nos ensinarem de uma forma eficiente e eficaz, por terem, paciência de nos aturarem durante estes anos em prol da nossa licenciatura.

Também agradeço a todos os meus colegas do curso C.E.E, seja na especialidade de Contabilidade e Auditoria como na Gestão de Empresas por termos partilhado círculo académico. À meu colega ao mesmo tempo irmão da batalha Pedro Cinco Reis Mande por termos partilhado o mesmo teto durante a nossa formação académica, que neste círculo passamos por momentos alegres e tristes, e a todos que ajudarão directa e indirectamente, sem me esquecer do Dr. Agostinho Chitanda Miguel pelo apoio dispensado em prol deste projecto. Obrigado!

## RESUMO

Este trabalho de conclusão de curso tem como objectivo principal criar uma empresa de prestação de serviços de moto táxi no município da Caála. Trazendo a eficiência e eficácia nos nossos serviços, isto evitando aos nossos clientes locomovam-se das suas casas até as paragens. E para alcançar esse objectivo principal, definimos os seguintes objectivos específicos: fundamentar teoricamente o tema; demonstrar o modelo canvas de negócio, apresentar uma proposta de criação de uma empresa que preste serviços de moto-táxi. Este projecto influenciará na organização, no desenvolvimento da região; e a mobilidade social. E vai minimizar os esforços do deslocamento dos clientes até as paragens. De acordo com os procedimentos metrológicos, 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 & Mito, 2017) para este projecto o tipo de pesquisa utilizada é pesquisa Descritiva utilizando uma abordagem qualitativa e quantitativa enquanto 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. Quanto aos procedimentos utilizados para obtenção dos resultados preconizados, é um estudo de caso, é uma pesquisa bibliográfica. A revisão da literatura evidencio a importância desta actividade, quando ela surge anível mundial e em Angola; os resultados obtidos na demonstração de resultados apresentaram-se como óptimos uma vez que os calculos foram feitos na perspectiva de uma viagem por dia, com base a um preço mínimo ; trazendo: conforto, eficiência e eficácia no projecto.

**Palavras-chave:** Moto táxi, projecto, transportação, conforto, eficiência e eficácia

## ABSTRACT

This course conclusion work has as main objective to create a company that provides motor cycle taxi services in the municipality of Caála. Bringing efficiency and effectiveness to our services, this prevents our customers from moving from their homes to the stops. And to achieve this main objective, the following specific objectives will be defined: theoretically substantiate the theme; draw up a business plan carry out an economic and financial feasibility study for the project. This project will bring comfort to the middle and upper class population (teachers, students, merchants, and goods) and minimize the effort of customers to move to the stops, according to metrological procedures, there is a way of doing things, of putting the questions and to formulate the answers, which is characteristic of science, which allows the researcher to develop his work in a systematic way (Lima & Mito, 2017) for this project the type of research used is Descriptive research using a qualitative-quantitative approach and as for the objectives, the research is bibliographical and descriptive. The research is bibliographical since a literature review was used to substantiate the object and field of study of the research. As for the procedures used to obtain the recommended results, it is a case study, it is a bibliographical research. The literature review highlights the importance of analyzing the viability of a business before implementation; the results obtained in the assessment of the viability of the business, were represented as excellent since we demonstrated the viability of the business guaranteeing the return for the investor; the target population or public has an interest and income to purchase the services

**Keywords:** Moto taxi, project, transport, efficiency and effectiveness

## **LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS**

<b>Tabela 1-</b> Modelo de Canvas .....	28
<b>Tabela 2-</b> Cálculo das receitas .....	29
<b>GRÁFICO-1</b> Tamanho da amostra.....	22
<b>GRÁFICO-2</b> Referi-se quanto a existencia de empresa que presta serviço de moto táxi.....	23
<b>GRÁFICO-3</b> Referi-se a qualidade dos serviços existente.....	23
<b>GRÁFICO-4</b> Há necessidade de se criar uma empresa de moto táxi no município da Caála.....	24
<b>GRÁFICO-5</b> coma criação de uma empresa de moto táxi achas que influenciará na qualidade dos serviços.....	25

# SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>9</b>
1.1	DESCRIÇÃO DA SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA.....	9
1.2	PROBLEMA CIENTÍFICO:.....	9
1.3	CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA .....	10
1.4	PROPOSTA DE SOLUÇÃO .....	10
1.5	ORÇAMENTO DO PROJECTO .....	10
1.6	OBJECTIVOS: .....	11
1.6.1	Geral: .....	11
1.6.2	Específicos:.....	11
1.7	CONTRIBUIÇÃO DO TRABALHO .....	11
1.8	JUSTIFICATIVA.....	12
1.9	DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO .....	12
1.10	FORMALIZAÇÃO DA MISSÃO, VISÃO E VALORES: .....	12
1.11	RECRUTAMENTO E SELECÇÃO .....	13
1.12	HORÁRIO DE ATENDIMENTO .....	14
1.13	CARACTERIZAÇÃO DO MERCADO ANÁLISE PEST: .....	14
1.13.1	Clima político legal. ....	14
1.14	SITUAÇÃO ECONÓMICA.....	14
1.15	ASPECTOS SOCIAIS.....	14
1.16	ASPECTOS TECNOLÓGICOS.....	14
1.17	ASPECTOS ECOLÓGICAS .....	14
1.18	MONITORAMENTO DE RESULTADOS DOS SERVIÇOS .....	15
1.19	MARKETING E DIVULGAÇÃO .....	15
1.20	TIPOS DE TRANSPORTES: .....	15
1.21	ESTRUTURA DO TRABALHO .....	15
<b>2</b>	<b>FUDAMENTAÇÃO TEÓRICO-EMPÍRICA.....</b>	<b>16</b>
2.1	SURGIMENTO DA ACTIVIDADE DE MOTO TÁXI NÍVEL MUNDIAL .....	16
2.2	CONCEITO DE MOTO TÁXI .....	17
2.3	CONCEITO DA ACTIVIDADE DE MOTO TÁXI.....	17
2.4	MOTO TÁXI EM ANGOLA.....	17
<b>3</b>	<b>PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....</b>	<b>20</b>

3.1	TIPO DE PESQUISAS .....	20
3.2	PESQUISA QUANTO AOS OBJECTIVOS .....	21
3.3	PESQUISA BIBLIOGRÁFICA .....	21
3.4	PESQUISA DESCRITIVA .....	21
3.5	QUANTO À ABORDAGEM DO PROBLEMA .....	21
3.6	PESQUISA QUANTO AO PROCEDIMENTO .....	21
3.7	TÉCNICAS DE COLECTA DE DADOS .....	22
3.8	TÉCNICAS DE ANÁLISE E TRATAMENTO DE DADOS .....	22
3.9	POPULAÇÃO E AMOSTRA .....	22
3.10	HORIZONTE TEMPORAL DA PESQUISA .....	26
3.11	CARACTERIZAÇÃO DA PROVÍNCIA DO MUNICÍPIO DA CAÁLA .....	26
3.12	MODELO DE NEGÓCIO CANVAS .....	27
3.12.1	Importância do modelo de negócio Canvas .....	27
3.2.	ANÁLISE DA VIABILIDADE DA PROPOSTA DE SOLUÇÃO .....	31
<b>4</b>	<b>CONCLUSÕES.....</b>	<b>33</b>
4.1	RECOMENDAÇÕES.....	34
	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>35</b>

# 1 INTRODUÇÃO

Este projecto é apresentado para a conclusão do curso de licenciatura em Ciências Económicas e Empresariais na especialidade em Contabilidade e Auditoria, cujo foco é a criação de uma empresa que presta serviços de moto táxi no Município da Caála. O serviço de moto táxi não é uma novidade, existem informações que na Alemanha no ano de 1987, esse serviço já era largamente utilizado, e conforme as mesmas fontes, na Bolívia começou a funcionar no ano de 1992. já no Brasil, não há informações concretas, de como esse serviço surgiu, a aconteceu na cidade de Bauru, em São Paulo, um rapaz, que estava há muito tempo desempregado, ficou com sua moto parada em frete a rodoviária, local muito movimentado, e teria colocado uma plaquinha com os seguintes dizeres:

Ajude um motoqueiro desempregado, corridas a 1,00 real (escrito dessa forma) isso foi em 1996 por ter sido um serviço rentável, conseguiu se sustentar, até a conseguir um emprego (Agência 2e4 Rodas).

## 1.1 Descrição da situação Problemática

O presente projecto tem como designação a criação de empresa de moto táxi, no município da Caála é um projecto que vai poder minimizar o desconforto apresentado pelos serviços existente como :

- a) A falta de higiene,
- b) A falta de qualidade,
- c) A falta de segurança,
- d) A falta de eficiência e eficácia.

## 1.2 Problema Científico:

Diante desse contexto, surge a seguinte problemática: Como melhorar a qualidade da prestação dos serviços de moto táxi no Município da Caála?

### **1.3 Caracterização do problema**

O que está a causar este problema é a falta de empresas que prestam actividades de moto táxi, isto no Município da Caála. solucionaremos o problema identificado nos serviços de moto táxi minimizando assim os custos monetários e o deslocamento dos consumidores até as paragens e dando a eles um serviço de qualidade, isto é, com profissionais desta área, também estamos cientes de que é uma prática que tem ajudando os desempregados, ela engloba os habilitados e não habilitados, isto tem influenciado muito nos acidentes nas cidades de Angola, e se não bastasse e uma prática que envolve muitos riscos.

### **1.4 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 transportação dos nossos consumidores, isto com a criação de empresa que preste actividade de moto táxi no Município da Caála. isto para satisfazermos os nossos consumidores de uma forma possível. Vamos criar uma dinâmica com os nossos clientes sempre que eles precisarem dos nossos serviços poderão apenas nos contactarem a partir dos nossos terminais, e iremos ao encontro deles, isto evitando que eles fiquem nas paragens ou desloquem-se até as paragens.

Este projecto tem como objectivo apoiar continuamente, os nossos clientes com serviço de moto táxi, trazendo a segurança, conforto qualidade promovendo a eficácia e a eficiência.

Temos como objectivo tornar-se referência na comunidade, oferecendo serviços de qualidade e contribuindo na transportação do pessoal e de mercadorias e contribuir no desenvolvimento socioeconómico da região. O projecto poderá minimizar o problema da classe média e alta (professores, estudantes, comerciantes ).

### **1.5 Orçamento do projecto**

Para o arranque do projecto, no primeiro momento a empresa precisará de um capital inicial de 2.000.000, que resulta da soma do capital próprio e capital alheio, Esse valor será aplicado para a compra do material, assim como o arrendamento do espaço, que na qual apresentamos a seguinte tabela a baixo.

<b>Designação</b>	<b>QT</b>	<b>Preço</b>	<b>Valor</b>
Moto de 3rodas	1	1.000.000,00	1.000.000,00
Moto de 2rodas	1	600.000,00	600.000,00
Computador	1	100.000,00	100.000,00
Secretaria	1	35.000,00	35.000,00
M. calculadora	1	500,00	500,00
Telefone	1	10.000,00	10.000,00
<b>Total</b>			<b>1.745.500</b>

A tabela acima demonstra os gastos e despesas provenientes do capital inicial , onde a maior despesas é proveniente da moto de 3 rodas , seguindo da motode 2 rodas, computador, secretaria ,telefone e M. Calculadora com uma menor participação nas despesa da empresa.

## **1.6 OBJECTIVOS:**

### **1.6.1 Geral:**

Criar uma empresa de moto táxi no Município da Caála

### **1.6.2 Específicos:**

- a) Fundamentar o tema teoricamente ,
- b) Elaborar modelo canvas da empresa ( SB service);
- c) Apresentar uma proposta de criação de uma empresa de prestação de serviços de moto-táxi no município da Caála.

## **1.7 Contribuição do trabalho**

Observando que alguns empresários não fazem o planejamento 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 planejamento tem para o maior conhecimento do negócio. De forma a facilitar as decisões tomadas quanto ao rumo do negócio, minimizando assim, a chance de erros no seu andamento, sentimo-nos motivados em abordar sobre a temática no sentido de implementar este projecto em particular no Município da Cáala e no seu

arredor, visto que de uma maneira positiva iremos facilitar a camada alta e médio. Estamos perante a uma ideia inovadora.

Se bem efectivado, a criação de uma empresa de moto táxi no Município da Caála trará consigo benefícios e melhorias tendo em conta o problema identificado, poderá também gerar organização à sociedade, gerar empregos directos para a juventude, trazendo assim também, qualidade, segurança, conforto, eficiência e eficácia nos nossos serviços, e benefícios económicos.

## **1.8 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 de moto táxi , e sua relação na criação de emprego.

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; desta feita achamos relevante este tema; devido o desconforto, a insegurança, a ausência de eficiência e eficácia nos serviços existentes.

## **1.9 Descrição do empreendimento**

Nesta secção de projecto, é importante descrever o empreendimento, ao criar uma empresa, é essencial estabelecer uma missão, visão e valores claros que definam o propósito, a direcção e os princípios fundamentais do negócio. Vejamos como esses elementos podem ser definidos para criar uma empresa de moto táxi.

### **1.10 Formalização da Missão, visão e Valores:**

**Missão:** satisfazer incansavelmente os nossos consumidores na transportação de passageiros e de mercadorias, e fazer da empresa SB service um lugar ideal e de confiança na transportação.

**Visão:** conquistar um lugar cimeiro na vida dos nossos consumidores e ser uma referência na transportação de pessoas e de mercadorias na província Huambo em particular no município da Caála.

**Valores:**

- a) Respeito ao meio ambiente
- b) Respeito aos contratos;
- c) Honestidade;
- d) Satisfação dos consumidores;
- e) Confidencialidade e segurança das informações

É importante que a missão, visão e valores estejam alinhados com a proposta de criação de uma empresa de moto táxi e sejam comunicados de forma consistente a todos os envolvidos, incluindo a equipe.

**1.11 Recrutamento e selecção**

O recrutamento e selecção é uma das mais comuns práticas de RH nas organizações, mas também de vital importância para as organizações, uma vez que têm como propósito o preenchimento dos postos de trabalho. Segundo (Bilhim2009),

Depois de se efetuar todo o processo de recrutamento é essencial que se faça a selecção dos candidatos aptos para ocupar a vaga disponível. Portanto o processo de selecção segue-se ao processo de recrutamento. Podemos mesmo dizer que o recrutamento e a selecção são duas faces de uma mesma moeda. A literatura descreve o processo de selecção como sendo “um processo de comparação entre os requisitos exigidos pela função e as competências e características oferecidas pelos candidatos” (Sousa et al., 2006, p. 63).

Por ser um projecto novo, e ainda não implementado optaremos por um recrutamento externo isto porque o **recrutamento externo** “consiste em identificar no mercado de recursos humanos disponível, candidatos com perfil para preencher a vaga existente” (Camara, et al., 2016, p. 351). Esta modalidade permite que a organização incorpore novos candidatos. É a forma mais comum que se conhece do recrutamento.

Segundo Chiavenato (2014) são várias as técnicas usadas no recrutamento externo, (centros de emprego, anúncios em jornais, rádio, revistas especializadas, organizações especializadas, entre outras fontes). A missão ideal deste tipo recrutamento é que consiga atrair candidatos com determinadas características e habilidades para abastecer o processo de selecção. Quanto mais candidatos com estas características, melhor vai ser o processo de selecção.

A empresa utilizará o recrutamento por meio de cartazes, rádios, e redes sociais. logo a pois o recrutamento os interessados serão submetidos um teste escrito e práticos, só assim seleccionaremos os admitidos.

### **1.12 Horário de atendimento**

Por ser uma actividade que envolve muitos riscos teremos um horário que ajudará os nossos funcionários e os consumidores, que será da seguinte forma:

Das 06: 30 as19 :30.

### **1.13 Caracterização do mercado análise pest:**

#### **1.13.1 Clima político legal.**

O clima política legal não é aceitável porque não há uma estabilidade do governo,para o auxílio da actividade o país tem alguns manuais de apoio que são: legislação comercial, fiscal, lei do trabalho e direito de propriedade.

#### **1.14 Situação económica**

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

#### **1.15 Aspectos sociais**

O aspecto sociais no município e aceitável, através da distribuição do rendimento da taxa de crescimento das populações, com estilo de vida.

#### **1.16 Aspectos tecnológicos**

Aspectos tecnológico é aceitável através do nível de automatização do sistema e de produção a nível de informatização.

#### **1.17 Aspectos ecológicas**

O aspectos ecológicas é aceitável, através do respeito e promoção do ecossistema.

### **1.18 Monitoramento de Resultados dos serviços**

Para monitorar o resultado da nossa actividade, vamos criar um caderno de sugestões e de reclamações, fazer inquérito para saber da população a te que ponto estamos a ser útil.

### **1.19 Marketing e Divulgação**

Para divulgar os nossos serviços vamos usar os meios a nossa disposição, tais como: rádio, panfletos, cartazes e redes sócias.

### **1.20 Tipos de transportes:**

- a) Keweseke( 3 rodas)
- b) APOLLO.

### **1.21 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 FUDAMENTAÇÃO TEÓRICO-EMPÍRICA**

### **2.1 Surgimento da actividade de moto táxi nível mundial**

O serviço de moto táxi não é uma novidade, existem informações que na Alemanha no ano de 1987, esse serviço já era largamente utilizado, e conforme as mesmas fontes, na Bolívia começou a funcionar no ano de 1992. já no Brasil, não há informações concretas, de como esse serviço surgiu, a aconteceu na cidade de Bauru, em São Paulo, um rapaz, que estava há muito tempo desempregado, ficou com sua moto parada em frete a rodoviária, local muito movimentado, e teria colocado uma plaquinha com os seguintes dizeres:

Ajude um motoqueiro desempregado, corridas a 1,00 real (escrito dessa forma) isso foi em 1996 por ter sido um serviço rentável, conseguiu se sustentar, até a conseguir um emprego(Agência 2e4 Rodas).

Para AntônioNilson Gomes, O sistema de transporte urbano denominado moto táxi surgiu em meados da década de noventa, mais precisamente no final 1995, na cidade cearense de Crateús, fronteira com o estado do Piauí. Essa modalidade de transporte colectivo também veio suprir as carências do segmento de transporte alternativo da cidade de Sobral ainda nos meados da década de 1990. Siebra Coelho, no livro que escreveu sobre o surgimento do sistema moto táxi de transporte urbano e seu alastramento rápido por várias cidades do Ceará, do Nordeste e do Brasil, intitulado: A nova onda no transporte urbano<sup>5</sup>, afirma que a ideia de transformar uma moto em um meio de transporte colectivos partiu de um ex-bancário de Crateús, António Edilson Mourão. Em Sobral, no primeiro momento, o moto táxi foi identificado como o profissional que utiliza uma moto para transportar pessoas de um lugar para outro e cobrava uma taxa de R\$ 1,00 por cada corrida.

Desde o começo dos tempos, o ser humano sempre busca maneiras diferentes de atender a suas necessidades básicas e posteriormente aperfeiçoando o meio às suas características. Nesse sentido, para a sustentação da “empresa” moto táxi, algumas razões podem ser apontadas. Uma dessas razões para o rápido avanço do sistema moto táxi, pensado como um meio gerador de emprego e renda, e a absorção pela população dos serviços oferecidos por essa nova modalidade de transporte alternativo, está relacionada ao baixo custo, a praticidade e eficiência desses serviços.

## 2.2 Conceito de moto táxi

Para Aauto Neto Fonseca Duque (2009), é um meio de transporte acessível para pessoas de todos os níveis sociais, ou seja, é um meio de transporte que apesar de conduzir apenas um passageiro de cada vez, está em todos os lugares e sectores da sociedade.

Este tipo de transporte é mais frequentemente usado em zonas rurais, onde dificilmente chegam os “candongueiros” (Agostinho Gayeta novembro 04, 2012).

## 2.3 Conceito da actividade de moto táxi

A **actividade** moto táxi é uma prática de transportar os passageiros em lugares pretendidos por intermédio de uma motorizada, em troca de valores monetários; Aauto Neto Fonseca Duque(2009).

**Sustentabilidade financeira:** as empresas de moto táxi dependem do volume de consumidores e da receita gerada pelos serviços oferecidos para se manterem financeiramente sustentáveis. A concorrência e as mudanças nas preferências dos clientes podem afectar a capacidade de uma empresa de moto táxi de gerar receita suficiente para cobrir os custos operacionais.

## 2.4 Moto táxi em Angola

A actividade de moto táxi surgiu primeiramente na província de Benguela, em 1991 logo após a desmobilização das tropas angolanas, em cumprimento dos acordos de Bicesse.

Muitos dos Kupapata, termo oriundo da língua Umbundu falada na parte sul de Angola e que em português significa apalpar, adquiriram motorizadas com os subsídios que receberam para transporte de pessoas e de mercadorias de vários pontos geográficos da localidade em que se encontravam.

Desta forma os Kupapatas tornaram-se numa verdadeira concorrência aos taxistas de veículos automóveis.

Este tipo de transporte é mais frequentemente usado em zonas rurais, onde dificilmente chegam os “candongueiros”.

Vinte e um anos depois do seu aparecimento, a actividade de moto táxi é exercida por centenas de cidadãos pelos mesmos motivos que estiveram na base da sua

implementação em 1991 na província costeira de Benguela.

Numa ronda efectuada em alguns bairros distantes das zonas urbanas de Luanda onde a actividade é desenvolvida com maior frequência, a Voz da América em Luanda constatou que os Kupapatas exercem esta laboração com sacrifícios enormes que envolvem também grandes riscos tanto para os passageiros como para os condutores. Os nossos entrevistados foram unânimes em apontar a falta de emprego e a necessidade de sustentar as suas famílias como algumas das causas da prática dos serviços destes serviços. Cada viagem custa cem kwanzas, o equivalente a um dólar americano. Em média por dia os Kupapatas conseguem facturar 2.500,00

Tanto os condutores como os passageiros reconhecem os riscos a que estão sujeitos quando estão em cima de uma motorizada, e pior ainda, quando ao código de estrada não são observadas. Cacucaco e Viana são os municípios onde se pratica este tipo de actividade em grande escala. Em zonas como a Robaldina na estalagem, Comarca e Vila de Viana, no município com o mesmo nome localizado a leste de Luanda.

Muitas das motorizadas usadas não estão legalizadas e os motociclistas não possuem carta de condução. A polícia tem estado a intervir constantemente, mas os Kupapatas reclamam a interpelação feita à margem da lei e apreensão ilegal de motorizadas, segundo contaram, em troca de valores monetários para sua soltura. O presidente da direcção desta associação Bento Rafael, reconhece a não observação do código da estrada e principalmente do não uso do capacete pelos passageiros e condutores sobretudo na província de Luanda, onde promete trabalhar em articulação com a polícia nacional para o uso obrigatório deste meio de protecção dos utentes das motorizadas. O presidente da Associação dos Motoqueiros Transportadores de Angola (AMOTRANG), reconhece a não observação do código da estrada e principalmente do não uso do capacete pelos passageiros e condutores sobretudo na província de Luanda, onde promete trabalhar em articulação com a polícia nacional para o uso obrigatório deste meio de protecção dos utentes das motorizadas. E esta mesma Associação dos Motoqueiros Transportadores de Angola funciona desde 2005.

Bento Rafael presidente desta direcção critica ainda os partidos políticos que durante a campanha partidária usaram os motos taxistas para as suas passeatas de propaganda eleitoral sem o uso de capacetes. Ao se referirem ao trabalho dos motoboys, Grisci,

Scalco e Janovik (2007) descrevem uma situação de extrema precariedade, indicando as mais diversas dificuldades encontradas por eles, tal como a compra de motos em inúmeras prestações por vislumbrarem a possibilidade de inclusão no mercado, mesmo em condições de trabalho precárias.

Usando como referência o caso dos motoboys, descrito acima, podemos desenhar um paralelismo com o caso do moto taxistas. Eles também, em geral, provêm de uma situação de desemprego, sendo a maior parte composta de jovens do sexo masculino, fazendo os mais diversos esforços para tentarem adentrar o mercado de trabalho por essa via. Portanto, é nesse contexto de precariedade que as atividades de motoboy e mototáxi parecem ter grande empregabilidade. Os nossos entrevistados foram unânimes em apontar a falta de emprego e a necessidade de sustentar as suas famílias como algumas das causas da prática dos serviços de táxis com motorizadas.

### 3 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 situarmo-nos, previamente, no contexto em que esta adquire sentido. A palavra Metodologia vem do grego; *meta* que significa para além de; *odos*, caminho; logoi, 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 e 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 se recorreu 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 conceptuar.

### **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), a 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 professores, estudantes e comerciantes do Município da Caála. 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 elementos 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 sismográficos, 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.

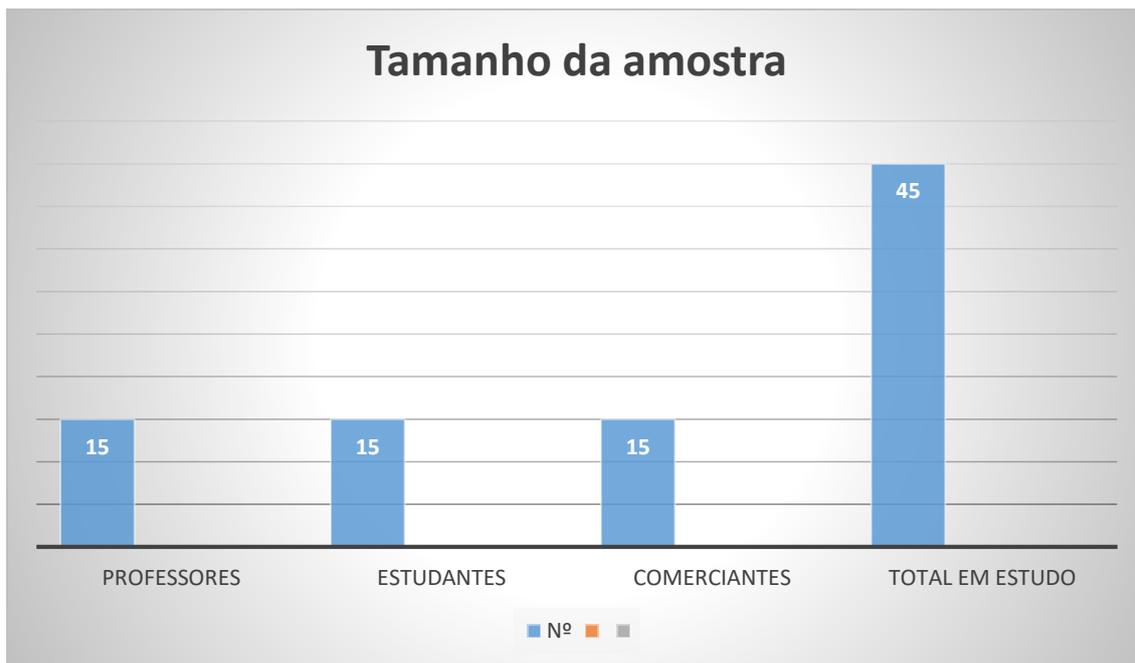
Na amostragem aleatória os elementos podem ser seleccionados acidentalmente e, pode der (Tamo, 2012):

- a) Por conveniência quando a amostra é seleccionada por simpatia, proximidade, afinidade familiar, etc. Tendo como vantagem a facilidade de selecção da amostra;
- b) 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.

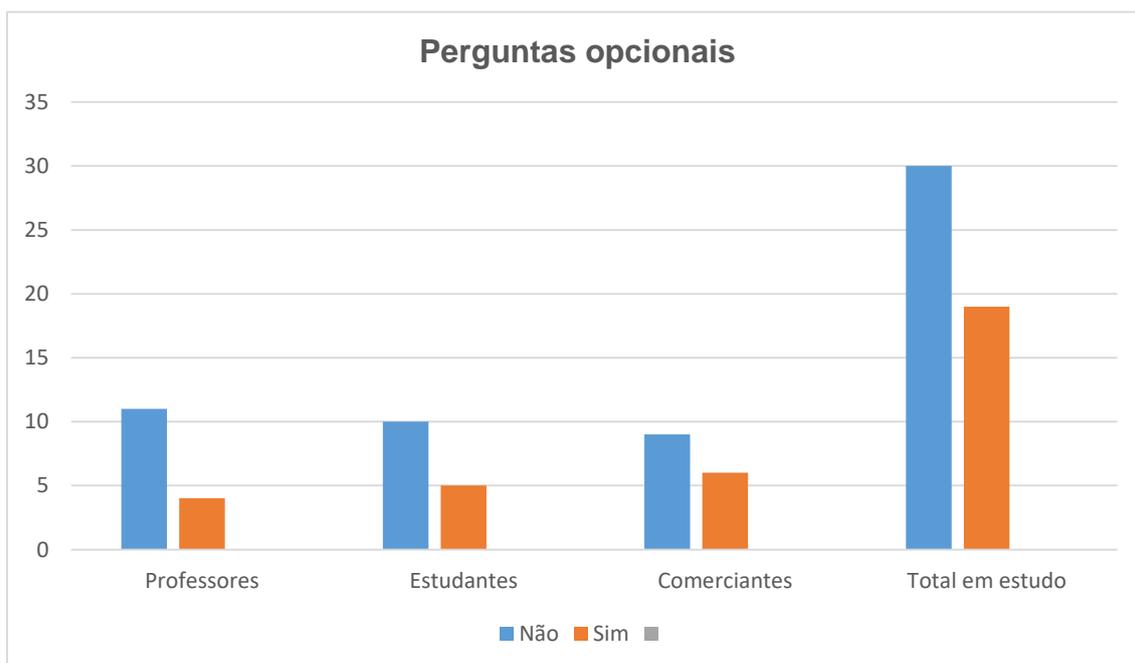
Os atributos observados podem ser quantitativos ou qualitativos. Quando se trata de atributos qualitativos este também pode ser representado numericamente, bastando para tal estabelecer uma correspondência qualquer entre várias modalidades e os números inteiros (Murteira, Ribeiro, Siva, & Pimenta, 2010)

### **Gráfico 1 tamanho da amostra**



Fonte:( Autor 2023)

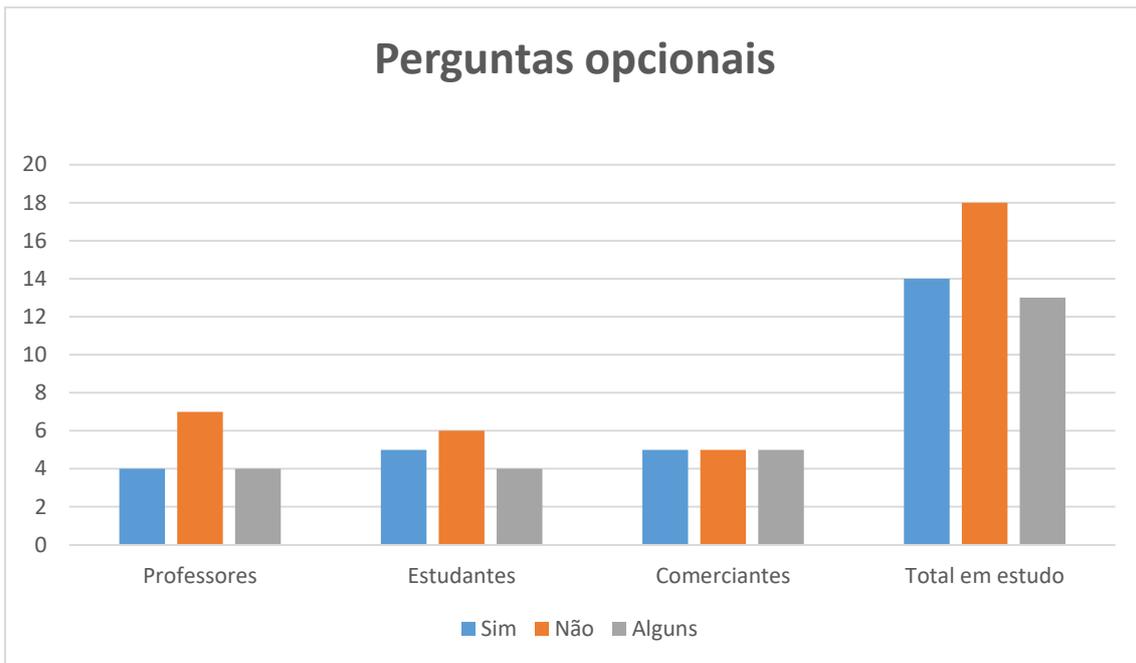
**Gráfico 2** Existe uma empresa que presta serviço de moto táxi no Município da Caála?



Fonte:( Autor 2023)

De acordo com o questionários feitos deu-nos a intender que, quanto aos professores, estudantes e comerciantes nas perguntas opcionais de sim ou não de acordo com o gráfico 2; 10 professores disseram não, e 4 disseram sim, e 10 estudantes disseram não, e 5 disseram sim, e 9 comerciantes disseram não, e 6 disseram sim.O totais em estudo a maior percentagem disseram sim, que não existe uma empresa que preste serviço de moto táxi no município da Caála e a menor percentagem disseram não.

**Gráfico3.** Os serviços de moto-táxi que existe são de boa qualidade?



Fonte:( Autor 2023)

De acordo com o gráfico 2 a maior percentagem diz que não existe serviço de qualidade, isto nos faz dizer que os serviços de moto-táxi nem todos são de qualidade logo há uma necessidade de se criar uma empresa que preste serviços de moto-táxi no município da Caála que possa trazer qualidade nos mesmos serviços e poder influenciar aos demais fazedores do serviço.

**Gráfico 4.** Existe necessidade de se criar uma empresa de moto-táxi na no Município da Caála?



Fonte:(Autor 2023)

De acordo com o gráfico olhando nas percentagens em estudo , cerca de 25% disseram que existe a necessidade de se criar uma empresa que preste sereviço de moto táxi no município da Caála, e cerca de 11% disseram que não existe , mas 10% disseram talvez.

**Gráfico 5.** Com a criação de uma empresa de moto-táxi no Município da Caála achas que influenciará na qualidade dos serviços ?



Fonte:(Autor 2023)

De acordo com as Respostas 10% baixo, 11% alto, 25% Médio, assim podemos considerar que com a criação de uma empresa que preste serviço de moto-táxi no município da Caála, influenciará nos serviços de moto táxi, porque todo ser humano gosta de coisas boas, quando darem conta nos serviços de qualidade, higiene dos condutores e dos transportes, da eficiência e eficácia é claro que optarão nos serviços de qualidade que lhes serão oferecidos seguindo o dito popular “o barato custa caro”.

### 3.10 Horizonte temporal da pesquisa

8 meses (de Janeiro à Agosto)

### 3.11 Caracterização da Província do Município da Caála

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

Tem 3 680 km<sup>2</sup> 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.

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<sup>[4]</sup> e massango. 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 Hidroeléctrico do Gove

### **3.12 Modelo de negócio Canvas**

Para Silva (2005), BusinessModelCanvas é uma ferramenta estratégica que permite descrever, analisar e visualizar os principais componentes de um modelo de negócio. O método Canvas foi desenvolvido por Alexander 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.

#### **3.12.1 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

BusinessModelCanvas é usado para o desenvolvimento de novos modelos de negócios, avaliação e ajuste de modelos existentes, planejamento estratégico e inovação e designthinking (SILVA, 2016).

É importante referir que cada bloco do BusinessModelCanvas 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

**Tabela 1-** Modelo de Canvas

<b>Modelo de Canvas</b>				
<b>Tipo de Empresa Startup</b>				
<b>Parceiros Chave</b>	<b>Actividades Chave</b>	<b>Proposta de Valor</b>	<b>Relacionamento com o cliente</b>	<b>Segmento de Cliente</b>
Teremos como parceiro chave os particulares que vendem motorizadas de marca Keweseke (3 rodas) e APOLLO (2 rodas))	As nossas <u>actividades</u> <u>chaves</u> são: <u>Transportação de passageiros e de mercadorias.</u>	As nossas propostas de valores são: Evitar a locomoção dos clientes até as paragens; G. p. s nos transportes; Segurança dos clientes; Conforto nos serviços.	A nossa relação com os clientes será baseada na confiança, comunicação efectiva, atendimento personalizado, e a busca contínua pela satisfação dos clientes.	Teremos como seguimentos os funcionários públicos e privados, estudantes e comerciantes.
<b>Recursos chaves</b>			<b>Canais</b>	
Os nossos recursos chaves serão provenientes dos lucros das actividades que a empresa irá desenvolver com a transportaçã do pessoal e de mercadorias.			Teremos como canais de divulgação os seguintes: O nosso estabelecimento; Redes sociais; Panfletos e Rádios.	
<b>Estrutura de custos</b>			<b>Fluxo de Receitas</b>	
<b>A nossa estrutura de cursos basea-se na compra de Gasólina; Lubrificantes e Manutenção dos veículos.</b>			Teremos como Fluxo de receitas os lucros provenientes das actividades prestadas com a transportaçã de mercadorias e de pessoas.	

Tabela 2- Cálculo das receitas ; despesas e demonstração de resultados

**CÀLCULO DAS RECEITAS**

<b>PRODUTOS/SERVIÇOS</b>	<b>QTD</b>	<b>PREÇO</b>	<b>VALOR</b>
Transporte de pessoas	30	300,00	9 000,00
Transporte de mercadorias	30	500,00	15 000,00
<b>TOTAL DE RECEITAS</b>			<b>24 000,00</b>
<b>CÀLCULO DAS DESPESAS</b>			
<b>DESPESAS</b>	<b>QTD</b>	<b>PREÇO</b>	<b>VALOR</b>
Gasolina	10L	3. 000,00	3.000,00
Lubrificante	2L/Mês	1.800,00	3.600,00
Manunção	2/Mês	10 000,00	2. 000,00
<b>TOTAL DE DESPESAS</b>			<b>10.000,00</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b>			
		<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>VALOR</b>
		<b>RECEITAS</b>	24 000,00
		<b>DESPESAS</b>	10.000,00
		<b>LUCRO BRUTO</b>	14.000,00
		<b>IMPOSTO</b>	
		<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	14.000,00
		<b>TAXA DE IMPOSTO</b>	0

As tabelas à cima demonstram as receitas e despesas provenientes das prestações dos serviços, onde a transportação de pessoas é de 300,00 por viagem, neste caso este preço é considerado mínimo; porque em alguns casos o preço será determinado pela distância, que na qual por um mês o seu total é de 9.000,00; já a transportação de mercadorias é de 500,00 por viagem e que terá como total 15.000,00 isto na condição do preço mínimo olhado pela distância e pela quantidade de mercadorias.

### **Análise**

A demonstração financeira estimada e apresentada pelas empresas 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 24.000,00 AOA. Isso representa o montante total de dinheiro gerado pela empresa isto na questão da empresa prestar um serviço por dia.

### **Despesas**

As despesas estimadas totalizam em 10.000,00 AOA. Isso projectados, como actualizações diárias e mensais.

### **OBJECTIVOS**

❖ Projecção de atendimento:

Os preços estabelecidos são considerados como preços mínimos, isto porque em alguns casos os preços serão estabelecidos de acordo com a distância, quantidade das mercadorias e por viagem.

<b>Serviços</b>	<b>preços</b>
<b>Transporte com moto de 2 rodas</b>	<b>300,00</b>
<b>Transporte com moto de 3 rodas</b>	<b>500,00</b>

### **Transporte com moto de 2 rodas**

- 1 serviço por dia  $\times$  300,00 kz = 300,00 por dia;
- 300,00 por viagem  $\times$  7 por semana = 2.100,00 kz por semana
- 2.100,00 por semana  $\times$  4 semana por mês = 8.400,00 kz por
- mês
- 8.400,00 kz  $\times$  12 meses por ano = 100.800,00 KZ

### **Transporte de 3 rodas**

- a) 1 serviço por dia  $\times 500,00 \text{ kz} = 500,00$
- b)  $500,00 \text{ por viagem} \times 7 \text{ por semana} = 3.500,00 \text{ kz por semana}$
- c)  $3.500,00 \text{ kz} \times 4 \text{ semana por mês} = 14000,00 \text{ kz por mês}$
- d)  $14.000,00 \times 12 \text{ mês por ano} = 168.000,00 \text{ kz}$

### **Subtotais do ano em cada serviço.**

Transporte com moto de 2 rodas = 100.800,00 kz

Transporte de 3 rodas = 168.000,00 kz

### **Interpretação**

Os números sugerem que a empresa de moto táxi, tem potencial para gerar um lucro bruto. Isso é um sinal encorajador para a viabilidade financeira do negócio; isso de acordo com a projecção anual feita caso se preste 1 serviço por dia, teremos lucro bruto de 268.800,00.

## **3.2. 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**

- a) Legislação laboral
- b) Legislação Fiscal
- c) 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.

~

#### **4 CONCLUSÕES**

**1.** Em conclusão, com criação de uma empresa que preste serviço de moto-táxi no município da Caála, vamos melhorar na qualidade da prestação dos serviços de moto-táxi no município da Caála, trazendo a eficiência e a eficácia, higiene e segurança para o nosso público alvo; influenciando assim nos serviços existentes. Devido ao custo acessível do veículo e das tarifas de serviço, é um equipamento que facilita a aquisição para a profissionalização e contribui para a mobilidade social.

**2.** Por tanto criaremos uma dinâmica com os nossos clientes sempre que eles precisarem dos nossos serviços poderão apenas nos contactar a partir dos nossos terminais, e iremos ao encontro deles, isto evitando que eles fiquem nas paragens ou desloquem-se até as paragens.

#### **4.1 RECOMENDAÇÕES**

Recomenda-se aos empreendedores que nunca comecem um negócio sem antes avaliar a viabilidade do mesmo ou fazerem um estudo de mercado isto porque é fundamental para abertura de um negócio. Recomenda-se também a classe academica quando depararem-se ou terem interesse em abordar sobre este tema ou projecto não limitem-se a este projecto , como é do nosso conhecimento a ciência é dinâmica, então procure outros artigos e trabalhos relacionados a este

## 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., & Mioto, 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.
- Agência (2e4rodas), **Adauto NetoFonseca Duque**(2009).  
Antônio Nelson Gomes.
- Grisci, Scalco e Janovik (2007). Trabalho dos motoboys
- Agostinho Gayeta ( 2012), Bilhim2009, Camara, et al., 2016, p. 351; Chiavenato (2014) Bilhim2009.

## ANEXOS



