



ESCOLA SUPERIOR DE NEGÓCIOS E EMPREENDEDORISMO DE
CHIBUTO

Licenciatura em Gestão Comercial

**PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA DELÍCIAS DA CATHY, E.I.
DEDICADO A PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE CASTANHA
DE CAJU TORRADA E CARMELIZADA**

Catarina António Nhancale

Chibuto, Setembro de 2025

DELÍCIAS DA CATHY, E.I.

A empresa Delícias de Cathy, E.I. dedicar-se-á na produção e comercialização de castanha de caju torrada e caramelizada



Província Maputo

Distrito Kamubukwana

Bairro Bagamoyo

Avenida Moçambique

Email: deliciasdacathy@gmail.com

Cell: +258 879526590

Proprietária do Plano de Negócio:

Catarina António Nhancale Cell: +258 879526590 email: nhacalecatarina07@gmail.com



Província Maputo

Distrito Kamubukwana

Bairro Bagamoyo

Avenida Moçambique

Email: deliciasdacathy@gmail.com

Cell: +258 879526590

Proprietária: Catarina António Nhancale

Descrição da Empresa

A empresa Delícias da Cathy, E.I. dedicar-se-á na produção e comercialização de castanha de caju torradas e caramelizadas.

Financiamento

O financiamento inicial solicitado é um empréstimo de 1,250,000.00 no BCI a ser pago em 60 Meses, a uma taxa de 2.333% mensal, o montante será aplicado para a manutenção do espaço arrendado, nas matérias auxiliares, mercadorias, demais activos e licenciamento da empresa.

Declaração de Confidencialidade do Plano de Negócios

Este plano de negócios é confidencial e pertencente a proprietária já citada anteriormente. Deve ser usado somente pela pessoa o qual foi transmitido, e é proibido a qualquer reprodução ou divulgação de qualquer parte deste conteúdo sem autorização por escrito, assinado e reconhecido pela proprietária do mesmo.

DECLARAÇÃO

Declaro que este trabalho de fim do curso é resultado da minha investigação pessoal, que todas as fontes estão devidamente referenciadas, não contendo nenhum plágio e que nunca foi apresentado para a obtenção de qualquer grau nesta Universidade, Escola ou em qualquer outra instituição.

Assinatura

(Catarina António Nhancale)

Data ____/____/____

FOLHA DE AVALIAÇÃO

Catarina António Nhancale

**PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA DELÍCIAS DA CATHY, E.I. DEDICADO A
PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE CASTANHA DE CAJU TORRADA E
CARMELIZADA**

Plano de Negócio avaliado como requisito
para obtenção do grau de Licenciatura em
Gestão Comercial pela Escola Superior de
Negócios e Empreendedorismo de Chibuto –
ESNEC

Chibuto, ____/____/____

Grau e Nome do Presidente

Grau e Nome do Supervisor

Grau e Nome do Oponente

Rúbrica

Rúbrica

Rúbrica

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a Deus, fonte de todo conhecimento e guia constante na minha vida e aos meus pais António Nhancale (*em memoria*) e Maria Chambule cujo amor e apoio incondicional foram fundamentais ao longo de todo meu percurso académico.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus pela força e pela sabedoria que me sustentaram durante toda a minha caminhada académica.

Aos meus pais, António Nhandale (*em memoria*) e Maria Chambule, expresso minha profunda gratidão pelo amor, apoio e incentivo incondicional que me deram em todos os momentos.

Aos meus irmãos Leoterna Nhandale, Benêncio Nhandale, Orlando Nhandale, Regina Nhandale, Leonilde Nhandale e Ângelo Nhandale, agradeço pela compreensão, apoio e motivação constantes ao longo deste percurso.

Agradeço às minhas amigas Erka Maria, Alícia Buque, Milena, Rahamat, Gessica, Yumina, Yurika, Joana, Zélia e Noémia Lay, cujo carinho e apoio foram fundamentais para minha perseverança.

Também deixo meu agradecimento às meninas do condomínio, Marlene, Matilde, Shalbufenea e Sheila, e a todos os meus colegas pelo apoio e companheirismo.

Um agradecimento especial ao meu supervisor, Mestre Celso Felisberto Baloi, pela orientação dedicada, paciência e conhecimento compartilhado.

Agradeço ainda ao meu assistente Júnior da Silva, aos meus líderes Cleyton Chemane e Tércio Muianga, e ao meu Pastor Ângelo, pelo suporte, motivação e inspiração durante toda esta jornada.

A todos que, directa ou indirectamente, contribuíram para a realização deste trabalho, o meu sincero muito obrigado.

LISTA DE FIGURAS

Figura 2: Mapeamento da cadeia de fornecimento da Delícias da Cathy, E.I.	11
Figura 3: Layout das Instalações da Delícias da Cathy, E.I.	15
Figura 4: Organograma da Empresa Delícias da Cathy E.I.	21

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Quantidades das mercadorias da empresa Delícias da Cathy, E.I..... 16

Tabela 2: *Quantidades das maquinarias e materiais da empresa Delícias da Cathy, E.I.....* 16

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: <i>Descrição da análise dos concorrentes da Delícias da Cathy, E.I.</i>	3
Quadro 2: <i>Descrição da análise dos clientes da Delícias da Cathy, E.I.</i>	4
Quadro 3: <i>Descrição da análise dos fornecedores.</i>	4
Quadro 4: <i>Análise PEST da Delícias da Cathy, E.I.</i>	7
Quadro 5: <i>Análise SWOT da Delícias da Cathy, E.I.</i>	7
Quadro 6: <i>Análise das 5 Forças de Porter na Delícias da Cathy, E.I.</i>	10
Quadro 7: <i>Descrição dos recursos humanos necessários da Delícias da Cathy, E.I.</i>	13
Quadro 8: <i>Nomes dos fornecedores da empresa Cathy, E.I.</i>	17
Quadro 9: <i>Plano de Marketing da empresa Delícias da Cathy, E.I.</i>	20
Quadro 10: <i>Identificação de sócios ou accionistas principais da empresa Delícias da Cathy, E.I.</i>	21
Quadro 11: <i>Autoridade dos diretores da empresa Delícias da Cathy, E.I.</i>	22
Quadro 12: <i>Funções e Responsabilidades dos Membros da Delícias da Cathy, E.I.</i>	22
Quadro 13: <i>Estratégias de mitigação de risco da empresa Delícias da Cathy,E.I.</i>	23

ABREVIATURAS E SIGLAS

i) Abreviaturas

E.I. – Empresa em nome Individual

Med. – Medida

MZN – Meticais

Quant* – Ponto Crítico em Unidades

Quant*Mu – Ponto Crítico de Multiprodutos

Quant. Pro. – Quantidade Produzida

Quant. – Quantidade

UN – Unidade

USD – Dólar Americano

Vendas* – Ponto Critico em Valores

Vendas* multi – Ponto Critico em Valores de Multiprodutos

ii) Siglas

ARR – Taxa de Retorno Operacional

BCI – Banco Comercial e de Investimentos

Cvu – Custo Variável Unitário

Mcu – Margem de Contribuição Unitária

Mcu multi – Margem de Contribuição Unitária Multiprodutos

Pv – Preço de Venda

TIR – Taxa Interna Retorno

TMA – Taxa Mínima de Atractividade

VP – Valor Presente.

VPL – Valor Presente Líquido

i. RESUMO EXECUTIVO

O presente plano de negócio consiste na abertura de uma empresa Delícias da Cathy, E.I. que dedicar-se-á na produção e comercialização da castanha de caju, que estará localizada no distrito de KaMubukwana. As famílias e as empresas corporativas têm demonstrado insatisfação no tocante a má qualidade das castanhas industrializadas disponíveis no mercado, devido ao uso excessivo de conservantes e aromatizantes. Além disso, muitos consideram dispendioso e trabalhoso o processo de preparação das castanhas em casa, o que reduz a frequência de consumo. Outro factor limitante é a dificuldade logística, a aquisição de castanhas provenientes da zona Sul do país, especialmente da província de Gaza, onde o produto é mais abundante e de qualidade garantida torna mais custoso.

A ideia do negócio surge da identificação de uma oportunidade no mercado onde há crescente demanda por snacks saudáveis, acessíveis e de origem local.

Tem como missão fornecer castanhas e caramelizadas com o foco em qualidade e sabor nutricional, promovendo o bem-estar em momentos especiais aos clientes, e tem a visão de ser reconhecida como a melhor marca de castanhas saborosas e saudáveis a nível da Província de Maputo nos próximos 3 anos, e valores como confiabilidade, transparência, compromisso com cliente, integridade e responsabilidade social.

O público-alvo da empresa compreende o segmento composto por residentes da cidade de Maputo, estabelecimentos comerciais e clientes corporativos.

O diferencial está voltado ao cliente praticando preços atractivos, várias modalidades de pagamento e garantias e como proposta de valor fornecer castanhas e caramelizadas com o foco em qualidade e sabor nutricional, com direito a entrega ao domicílio num raio de 5km para pessoas que comprarem pelo menos 5 potes.

No que concerne a análise do mercado feita dos clientes, concorrentes, fornecedores, verificou-se a necessidade da parte dos clientes a instalação de uma empresa que visa comercializar a castanha de caju, existem fornecedores a nível local, nacional e internacional para a compra de mercadoria, equipamentos e fornecimentos de serviços de terceiros sendo que as vias de acesso são acessíveis e existe uma forte concorrência ao nível da cidade de Maputo.

Para a materialização do negócio será usada tecnologia como: máquina para descascar castanha, máquina de torrar, máquina de assar, Máquina de quebrar, computador, Tablet,

câmaras e entre outros. Em termos de recursos humanos a empresa necessitará de 8 funcionários.

Para a operacionalização do empreendimento será necessário um investimento avaliado em **1,255,346.00 MZN** onde **1,250,000.00 MZN** serão captados por meio de crédito bancário junto ao Banco Comercial e de Investimento (BCI), com amortizações mensais de **38,919.78 MZN** a uma taxa de juro simples de **2.333%** em **60 meses**.

Tendo em conta o produto oferecido pela Delícias da Cathy, E.I. prevê-se arrecadar receitas mensais avaliadas em **509,440.00 MZN**, sendo 12% provenientes dos serviços de entrega ao domicílio, 28% provêm de Castanhas Torradas (300g), 47% provenientes de Castanhas Torradas e Caramelizadas (300g) e 13% são provenientes de Castanhas Torradas e Salgadas (300g), com custos fixos operacionais mensais de **84,380.00 MZN**, e os custos variáveis mensais estimados em **179,200.00**.

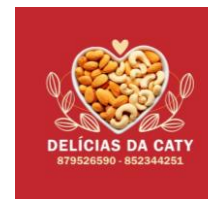
Utilizando as três viabilidades (viabilidade da oportunidade de negócio, viabilidade operacional e viabilidade financeira), conclui-se que a ideia de negócio é favorável. Existem variáveis que confirmam quanto a viabilidade de oportunidade de negócio, a existência de problemas que assolam a comunidade (má qualidade das castanhas industrializadas, custo elevado e tempo dispendioso, dificuldade logística para obter castanhas de qualidade.

A viabilidade financeira é sustentada pelos indicadores como o payback simples de **1 ano, 10 meses e 9 dias**, payback descontado de **2 anos, 10 meses e 21 dias** o que significa que o período de recuperação do investimento é inferior a vida útil do empreendimento que foi estimado em 9 anos, a taxa interna de retorno (TIR) igual **88%**, superando a Taxa Mínima de Atratividade (TMA), valor presente líquido (VPL) de **1,105,665.09**, sendo que o projecto.

ÍNDICE

DECLARAÇÃO	i
FOLHA DE AVALIAÇÃO	ii
DEDICATÓRIA	iii
AGRADECIMENTOS.....	iv
LISTA DE FIGURAS	v
LISTA DE TABELAS	vi
LISTA DE QUADROS.....	vii
ABREVIATURAS E SIGLAS.....	viii
i. RESUMO EXECUTIVO.....	ix
1. ANÁLISE DO SECTOR.....	1
1.1. Perspetivas e Tendências Futuras	1
1.2. Análise dos Concorrentes, Clientes e Fornecedores.....	3
1.3. Segmentação do Mercado e Projecções do Sector e do Mercado.....	6
1.4. Análise de PEST (Aspectos Políticos, Económicos, Sociais e Tecnológicos)	7
1.5. Análise de FOFA (Elementos que constituem Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças)	7
1.6. Oportunidade de Negócios a ser explorada	8
1.7. Descrição das 5 Forças de PORTER	10
1.8. Posicionamento na Cadeia de Fornecimento	11
2. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	12
2.1. Descrição dos Bens e/ou Serviços a Oferecer ao Mercado.....	12
2.2. Dimensão de Negócio segundo o EGMPME” s (Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas)	12
2.3. Tipo de Tecnologia e Qualidade de Recursos Humanos em Termos de Perfil	12
2.4. Quantidades Previstas a serem Produzidas Mensalmente (Lote Económico)	13
2.5. Experiências da Empreendedora.....	13
3. PLANO DE PRODUÇÃO	14
3.1 Processo de Produção (quantidade subcontratada, fluxograma de produção).....	14
3.2 Instalações Físicas (layout das instalações)	15
3.3 Quantidades dos Produtos, Maquinaria e Equipamento	16

3.4. Nomes de Fornecedores	17
4. PLANO OPERACIONAL	18
4.1. Descrição do Funcionamento da Empresa.....	18
4.2. Fluxo de Pedidos de Produtos.....	18
4.3. Tecnologia Utilizada.....	19
5. PLANO DE MARKETING	20
6. PLANO ORGANIZACIONAL.....	21
6.1 Forma de Propriedade e Organigrama da Empresa	21
6.2 Identificação de Sócios ou Accionistas Principais.....	21
6.3 Autoridade dos Directores	21
6.4 Experiências da Equipe Administrativa.....	22
6.5. Funções e Responsabilidades dos Membros da Organização.....	22
7. AVALIAÇÃO DE RISCO	23
8. PLANO FINANCEIRO.....	25
9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	28



MODELO DE NEGÓCIO CANVAS DA EMPRESA DELÍCIAS DA CATHY, E.I.

Parcerias Chave	Actividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com o cliente	Segmento de Clientes
➤ KEYSPOOT ➤ Avó Alzira ➤ AdRM ➤ Movitel, S.A. ➤ Mozambique SU ➤ Lda. ➤ Recheio ➤ TTQ ➤ MECHANICAL ENGINEERING ➤ Avó Zuraida ➤ Mercaria ➤ Mundo potes	➤ Compra insumos, cozimento das castanhas, torragem, descasque, embalagem, caramelização e armazenamento; ➤ Selecção e processamento. ➤ Controlo de qualidade e inovação de produtos. ➤ Divulgação e marketing digital. ➤ Gestão de encomendas e entregas. ➤ Relacionamento com fornecedores e parceiros.	Fornecer castanhas e caramelizadas com o foco em qualidade e sabor nutricional, com direito a entrega ao domicílio num raio de 5km para pessoas que comprarem pelo menos 5 potes.	➤ Entrega ao domicílio num raio de 5km para pessoas que comprarem pelo menos 5 potes. ➤ Desconto de 5% aos primeiros 2 clientes do mês. ➤ Oferta de brindes como camisetas e bonés aos clientes que comparem 2kg de castanhas.	➤ Residentes da cidade de Maputo. ➤ Estabelecimentos comerciais (Vip supermercado, Shoprite, Premier Superspar e krolyc; ➤ Comerciantes e Vendedores informais.
	Recursos Chave ➤ Recursos Humanos (gestor, operadores e seguranças); ➤ Recursos consumíveis ➤ Recursos Financeiros.		Canais de Distribuição ➤ Estabelecimento da empresa; ➤ Redes sociais (Facebook, Instagram, WhatsApp Business); ➤ Website com loja online (futuramente).	
Estrutura de Custos		Fontes de Receita		
➤ Compra de matéria-prima; ➤ Compra de máquinas e equipamentos; ➤ Pagamentos à terceira (água, energia, salários, comunicações e seguros). ➤ Pagamentos ao Estado (INSS e IRPS)		➤ Entregas ao domicílio; ➤ Comercialização de castanhas (naturais e caramelizadas).		

1. ANÁLISE DO SECTOR

1.1. Perspetivas e Tendências Futuras

Nível Internacional

O sector de produção e comercialização de castanhas sem sal e minimamente processadas apresenta forte crescimento a nível internacional, impulsionado pela crescente demanda por alimentos saudáveis, naturais e sustentáveis. Consumidores em mercado como Europa, América do Norte e Ásia demonstram preferência por produtos com menos aditivos e mais próximos do seu estado natural, o que posiciona as castanhas de caju como um snack nutritivo e atractivo. Tendências como alimentação vegana, dietas com baixo teor de sódio, sustentabilidade reforçam o valor agregado do produto.

A médio e longo prazo as oportunidades incluem a exportação para mercados de nicho, criação de marcas locais e parcerias com distribuidores internacionais. Investir nesse sector poderá aproveitar a combinação entre a crescente consciência alimentar global e a valorização de produtos naturais de origem africana, desde que mantenha padrões de qualidade e certificação.

Nível Nacional

Em Moçambique, a castanha de caju, representa um dos produtos agrícolas mais estratégicos, especialmente nas províncias do Norte e Centro do país. Apesar do volume significativo de produção grande parte da castanha ainda é exportada em bruto o que limita o valor agregado nacionalmente. Essa realidade abre espaço para pequenos empreendimentos que actuam no processamento artesanal e comercialização urbana ao transformarem a castanha em produtos prontos para consumo.

Moçambique possui políticas que incentivam a industrialização local da castanha, programas de apoio ao agronegócio, e ao empreendedorismo jovem e feminino. O uso de marcas, embalagens simples, marketing local e participação em feiras regionais fortalece essa base.

O ambiente nacional oferece uma base sólida para o crescimento do projecto, especialmente se conseguir estabelecer parcerias com pequenos produtores e explorar nichos de mercado.

Nível Provincial

A província de Maputo apesar de não ser um grande centro produtor agrícola, apresenta vantagens competitivas para a transformação e comercialização de produtos agroalimentares, devido a sua estrutura urbana e logística, (IPEME, 2021). O foco deve estar menos na produção primária e mais na valorização do produto vindo de outras regiões, aproveitando a infraestrutura urbana e a proximidade com mercados consumidores.

A industrialização leve e o apoio ao agroprocessamento são prioridades estratégicas para dinamizar pequenas unidades transformadoras em Maputo, (DPIC-Maputo, 2022). O fortalecimento de parcerias e políticas públicas locais como a associações de Jovens e Mulheres empreendedoras, IPEME e ONG`s fomentam o empreendedorismo agroindustrial por meio de feiras de exposição e capacitação técnica.

O crescimento urbano e a mudança nos hábitos alimentares aumentam a procura por alimentos processados localmente, incluindo snacks saudáveis como a castanha de caju, (FAO, 2020). Com investimentos estratégicos, a província de Maputo pode emergir como um centro de comercialização e transformação da castanha de caju, sendo o projeto Delícias da Caty um potencial catalisador deste processo.

Nível Distrital

O distrito de KaMubukwana localizado na Cidade de Maputo, apresenta características ideais para o fortalecimento de empreendedorismo voltado a comercialização e consumo de produtos como a castanha de caju. Como sendo uma zona povoada e com crescente dinamismo comercial, o distrito oferece vários pontos de vendas formais e informais, incluindo supermercados, mercearias, feiras locais.

O comércio local tem capacidade de absorver produtos simples, desde que tenham apresentação aceitável (embalagem) e preço competitivo.

Apesar das limitações na produção primária, KaMubukwana apresenta condições favoráveis para o consumo e distribuição de castanhas de caju processadas, o que posiciona o distrito como um ponto estratégico para a expansão da “Delícias da Cathy.”

1.2. Análise dos Concorrentes, Clientes e Fornecedores

Durante a análise do sector foram identificados quatro potenciais concorrentes da empresa Delícias da Cathy, E.I., grande parte deles estão localizados na Cidade de Maputo, destacar que a empresa Sanjalas apresenta em comparação aos demais concorrentes o preço mínimo mais baixo e a Talita Delícias é a concorrente considerada mais forte devido as variáveis produtos fornecidos e localização, na mesma análise foi feito o levantamento das formas de pagamento e PVE's das empresas, destacando também o posicionamento da Delícias da Cathy, E.I. conforme descrito no quadro abaixo.

Quadro 1: Descrição da análise dos concorrentes da Delícias da Cathy, E.I.

Concorrentes	Produtos e serviços	Preço mínimo	Formas de pagamento	PVE's	Localização
Sanjalas	Venda de castanhas simples	100.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Fornece castanhas já prontas consumo (descascadas)	Cidade de Maputo
Talita Delícias	Venda de castanhas, simples e caramelizadas	150.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Potes personalizados	Cidade de Maputo, Bagamoyo
Vendedores ambulantes	Venda de castanhas simples	150.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Delivery Grátis	Cidade de Maputo Zimpeto
Torradinhas	Venda de castanhas. Simples	160.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Potes personalizados, e delivery grátis	Matola Rio
Delícias da Cathy, E. I	Venda de castanhas simples, e caramelizadas	150.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Potes personalizados, entregas grátis, Brindes e descontos.	Cidade de Maputo

Para a análise dos clientes optou-se por segmentar os clientes em três tipos conforme apresenta-se no quadro abaixo, apresentando o seu tipo de consumo, produto focal e formas de pagamento. Na fase de introdução os clientes directos embora tenham um tipo de consumo a retalho são considerados os responsáveis pela maior percentagem das vendas, facto que pode ser justificada pela familiaridade nas redes sociais e possibilidade interação directa com a empresa Delícias da Cathy, E.I.

Quadro 2: Descrição da análise dos clientes da Delícias da Cathy, E.I

Tipo de cliente	Produto Focal	Tipo de Consumo	Formas de pagamento	Localização
Clientes directos	Castanhas torradas caramelizadas	Retalho	Carteira móvel e dinheiro físico	Maputo
Empresas (Vip supermercado e krolyc)	Castanhas torradas simples e caramelizadas	Grosso	Transferência Bancaria, Carteira móvel e dinheiro físico	Matola
Vendedores informais	Castanhas torradas simples	Grosso	Carteira móvel e dinheiro físico	Maputo

O quadro a seguir descreve de forma sintetizada a análise dos potenciais fornecedores da Delícias da Cathy, E.I., constatou-se que os fornecedores Avó Alzira e Avó Zuraida são as entidades que fornecem o produto principal da linha de produção da empresa, verificando-se ainda que ambas apresentam um preço por quilo ligeiramente aproximado, mas que influenciaria proporcionalmente no preço final ao consumidor.

Quadro 3: Descrição da análise dos fornecedores.

Fornecedores	Produto ou Serviço	Menor Preço	Formas de pagamento	Localização
Avó Alzira	Castanhas	55.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Maputo
Mozambique SU, Lda.	Potes	250.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Matola
Movitel S.A.	Crédito e	500.00 MZN	Carteira móvel e	Maputo

	megas		dinheiro físico	
KEYSPOT	Logotipos	10.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Maputo
AdRM	Água	300.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Maputo
TTQ MECHNICAL ENGINEERING	Maquinaria	20,000.00 MZN	Pagamento Móvel, POS E Dinheiro físico	Maputo
Recheio	Açúcar	85.00 MZN	Pagamento Móvel, POS E Dinheiro físico	Maputo
Avó Zuraída	Castanhas	45.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Maputo
Mundo dos potes	Potes	300.00 MZN	Carteira móvel e dinheiro físico	Maputo
Mercearia Abdul	Açúcar	85.00 MZN	Dinheiro Físico	Maputo

1.3. Segmentação do Mercado e Projeções do Sector e do Mercado

Figura 1: Enquadramento do negócio no mercado Moçambicano (funil empresarial).



1.4. Análise de PEST (Aspectos Políticos, Económicos, Sociais e Tecnológicos)

Quadro 4: Análise PEST da Delícias da Cathy, E.I.

Factores Políticos	Factores Económicos
➤ Políticas de incentivo á agricultura familiar como (PEDSA); ➤ Políticas governamentais de incentivo ao empreendedorismo feminino e pequenas empresas como, fundo de apoio a iniciativa feminina FAI, estratégias nacionais de empreendedorismo ENE; ➤ Programas de apoio a PMEs.	➤ A inflação impacta diretamente no custo de insumo (castanhas, açúcar, embalagens); ➤ Incentivos e apoio a pequenos negócios; ➤ Aumento dos preços e taxas de juros ➤ Altos custos de licenciamento (com a entrada em vigor do decreto n.º 34/2013, de 2 de agosto).
Factores Socioculturais	Factores Tecnológicos
➤ Mudança nos hábitos alimentares; ➤ Tendências de alimentação saudável.	➤ Equipamentos de caramelização e torra que mantém o sabor e a textura; ➤ Plataformas digitais para vendas diretas (e-commerce, redes sociais).

1.5. Análise de FOFA (Elementos que constituem Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças)

Quadro 5: Análise SWOT da Delícias da Cathy, E.I.

Forças	Fraquezas
➤ Localização estratégico; ➤ Possibilidade de trabalhar com diferentes formatos (natural, torrada, pilada e caramelizada) ➤ Rede de fornecedores locais e internacionais; ➤ Potencial para fidelizar clientes pela variedade do produto.	➤ Alto custo das máquinas de produção; ➤ Equipe comercial e operacional reduzida. ➤ Insuficiência de capital próprio para autofinanciamento; ➤ Baixo reconhecimento da marca.

Oportunidades	Ameaças
➤ Marcas concorrentes já consolidadas no mercado; ➤ Mudanças no comportamento do consumidor.	➤ Marcas concorrentes já consolidadas no mercado; ➤ Mudanças no comportamento do consumidor.

1.6. Oportunidade de Negócios a ser explorada

Feita análise de oportunidade de negócio a ser explorada verificou-se que a cidade de Maputo apresenta uma oportunidade clara e promissora no sector de alimentação saudável, particularmente no segmento de castanhas naturais e caramelizadas. As famílias e as empresas corporativa têm demonstrado insatisfação no tocante a má qualidade das castanhas industrializadas disponíveis no mercado, devido ao uso excessivo de conservantes e aromatizantes. Além disso, muitos consideram dispendioso e trabalhoso o processo de preparação das castanhas em casa, o que reduz a frequência de consumo. Outro factor limitante é a dificuldade logística, a aquisição de castanhas provenientes da zona Sul do país, especialmente da província de Gaza, onde o produto é mais abundante e de qualidade garantida torna mais custoso.

Diante deste cenário, surge a necessidade de abertura de uma empresa denominada *Delícias da Cathy, E.I.*, dedicada à produção e comercialização de castanhas 100% naturais e caramelizadas, oferecendo uma alternativa saudável, prática e confiável aos consumidores urbanos. A proposta inclui ainda a implementação de um serviço de entrega ao domicílio, por via de plataformas digitais, garantindo maior conveniência e acessibilidade. A inovação será reforçada pelo uso de embalagens personalizadas e atrativas, adaptadas às exigências do consumidor moderno, que busca produtos prontos para consumo em movimento.

A análise do mercado preliminar indica um elevado grau de interesse nas castanhas naturais com destaque para o público das classes média e alta, jovens profissionais e consumidores preocupados com a saúde. Estes demonstram uma disposição crescente para pagar por alimentos de alto valor nutricional. O poder de compra deste público é posiciona-te, mas suficientemente sólido para sustentar um negócio com foco em valor agregado.

Para garantir a eficiência da produção, será utilizada tecnologia acessível, disponível no mercado nacional e internacional, incluindo equipamentos para torra, caramelização e embalagem.

Apesar da presença de concorrentes como *Sanjalas*, *Talita Delícias* e vendedores ambulantes, há reclamações recorrentes quanto à qualidade dos produtos, falhas na entrega e má conservação. Isso representa uma vantagem competitiva significativa para a nova empresa, que se diferenciará pela excelência do produto, cumprimento de prazos e apresentação moderna.

A actividade proposta está enquadrada na legislação vigente (Decreto n.º 49/2004), não representando nenhum risco do ponto de vista regulatório. A empresa planeia operar a partir de um espaço arrendado estrategicamente localizado no bairro Central C, com fácil acesso aos mercados consumidores e infraestruturas básicas adequadas.

O financiamento do negócio será feito com 1% de Capital Próprio e 99% por meio de Crédito Bancário, junto ao BCI, com uma taxa mensal de 2.333%. Este montante será direccionado à aquisição de equipamentos, matéria-prima e ações de marketing. Contudo a *Delícias da Cathy, E.I.*, representa uma resposta concreta e inovadora a uma necessidade real do mercado, com elevado potencial de crescimento e impacto positivo tanto para os consumidores quanto para o desenvolvimento do empreendedorismo local.

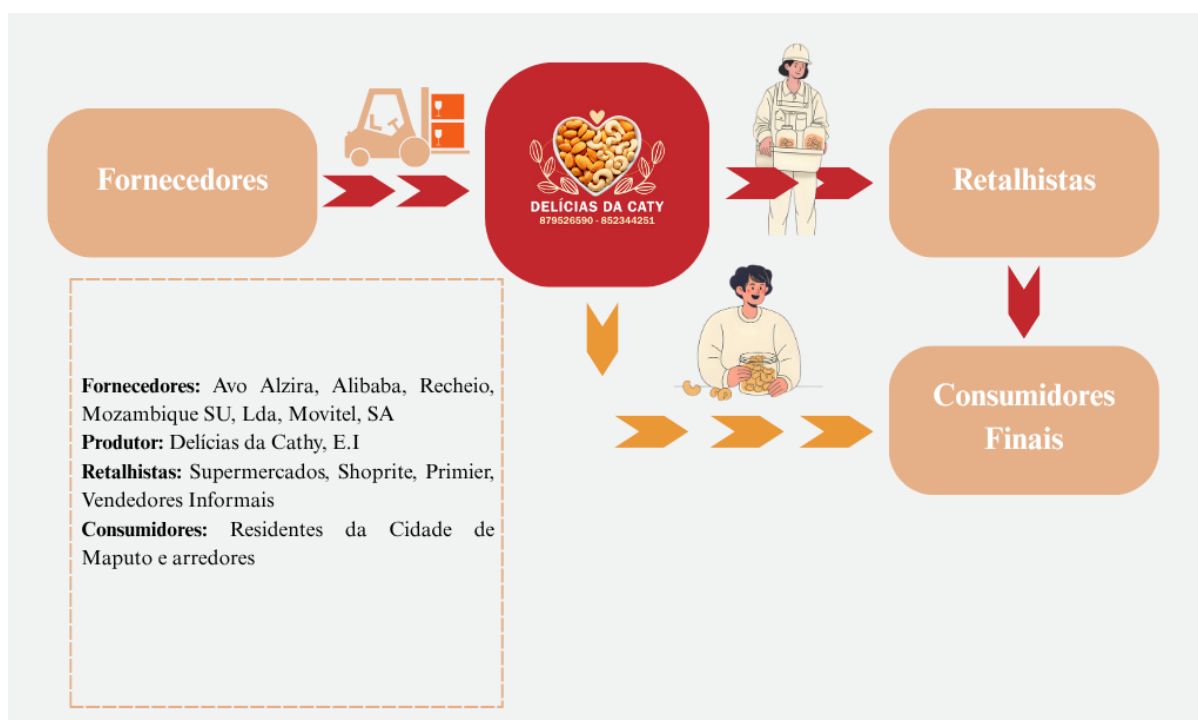
1.7. Descrição das 5 Forças de PORTER

Quadro 6: *Análise das 5 Forças de Porter na Delícias da Cathy, E.I.*

Factor	Descrição
Rivalidade entre os concorrentes	O grau de rivalidade entre os concorrentes é alto considerando que a comercialização da castanha é muito fragmentada com muitos concorrentes oferecendo produto parecidos com pouca diferenciação.
Ameaça de novos entrantes	A ameaça de novos entrantes é média, pois embora seja fácil começar o negócio com um baixo investimento, é difícil se destacar no mercado sem diferenciação significativa, como sabor, marca e embalagem. Isso exige mais esforço para ganhar a lealdade do cliente e se diferenciar da concorrência.
Poder de barganha dos fornecedores	Médio, pois há muitos fornecedores permitindo boa negociação de preços. No entanto, fornecedores que oferecem quantidades superiores como produtos exclusivos tem mais poder.
Poder de barganha dos clientes	Alto, pois eles têm muitas opções no mercado e escolhem principalmente com base em preço, sabor e apresentação do produto. A fidelização é desafiadora, já que os consumidores podem facilmente mudar de fornecedor, buscando melhores ofertas.
Ameaças de produtos substitutos	A substituição da castanha de caju não é considerada uma grande ameaça, pois os produtos considerados substitutos em termos de valores nutricionais e semelhanças são menos acessíveis e disponíveis no mercado (nozes e amêndoas) e outros simplesmente não são amplamente desejados com a castanha (amendoim torrado) no sector de lanches.

1.8. Posicionamento na Cadeia de Fornecimento

Figura 1: Mapeamento da cadeia de fornecimento da Delícias da Cathy, E.I.



2. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Nome: Delícias da Cathy, E.I.

Slogan: Doce irresistível, sabor inesquecível

Core business: Produção e Comercialização de castanhas de Caju

Missão: Fornecer castanhas que não passam por nenhum tipo de processamento industrial e caramelizadas unindo sabor nutrição e prazer em cada mordida, promovendo o bem-estar em momentos especiais os clientes.

Visão: Ser reconhecida como a melhor marca de castanhas saborosas e saudáveis a nível da Província de Maputo nos próximos 3 anos.

Valores: Confiabilidade; Transparência; Compromisso com cliente; Integridade e Responsabilidade social.

2.1. Descrição dos Bens e/ou Serviços a Oferecer ao Mercado

A empresa Delícias da Cathy, E.I. pretende introduzir-se no mercado para fornecer aos seus potenciais clientes castanhas de caju torradas onde as principais atividades são a seleção, torra e caramelização das castanhas. Além disso, a empres pretende comercializar porções menores, aproveitando as sobras geradas durante o processo de produção.

2.2. Dimensão de Negócio segundo o EGMPME” s (Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas)

Conforme a Lei n.º 7/2024, de 6 de Junho que aprova a Lei das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) a Delícias da Cathy, E.I. enquadra-se nas Pequenas empresas, onde o número de trabalhadores é 5 e o volume anual de negócios é MZN 6,113,280.00.

2.3. Tipo de Tecnologia e Qualidade de Recursos Humanos em Termos de Perfil

Para exercer as suas actividades a empresa irá utilizar tecnologias como máquina para descascar castanha, máquina de torrar, máquina de assar, máquina de quebrar, computador, *Tablet*, cameras e entre outros, para os recursos humanos a Delícias de Cathy, E.I. conterà com 4 funcionários, contudo, as qualificações exigidas estão descritas no próximo quadro.

Quadro 7: *Descrição dos recursos humanos necessários da Delícias da Cathy, E.I.*

Ord.	Cargo	Qualificações	Quant.
1.	Gestora	Ensino superior em gestão, contabilidade	1
2.	Operário de produção	Nível básico (7 classe-10 classe	2
3.	Agente Comercial	12ª Concluída e Noções de TICs	1
4.	Segurança	Nível básico (7 classe-10 classe	1
Total			5

2.4. Quantidades Previstas a serem Produzidas Mensalmente (Lote Económico)

Prevê-se mensalmente comercializar 3,584.00 potes de 300 gramas, o que corresponde. Dessa quantidade, 960 potes serão de castanhas torradas, 1200 potes serão de castanhas torradas e caramelizadas e 400 potes de castanhas torradas e salgadas.

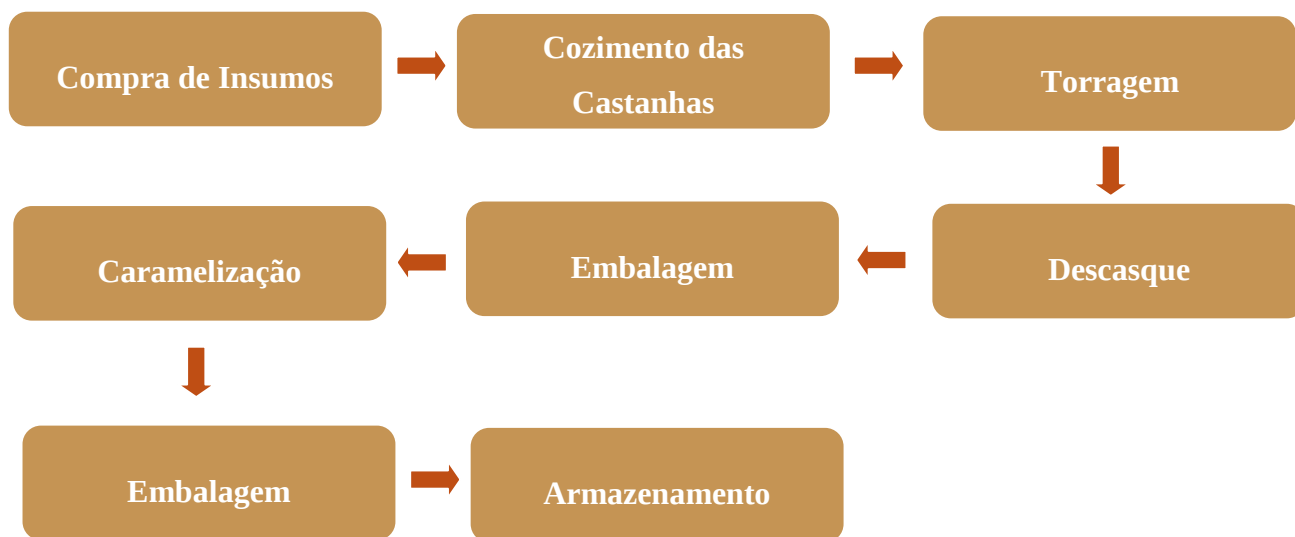
2.5. Experiências da Empreendedora

A proprietária possui conhecimentos ligados a área de gestão comercial com experiência na gestão de venda, relacionamento com clientes e expansão de mercados. Domina estratégias de marketing, negociação e definição de meta, além acompanhar o desempenho das vendas podendo ser este um quesito de vantagem para exercer as atividades na empresa.

3. PLANO DE PRODUÇÃO

3.1 Processo de Produção (quantidade subcontratada, fluxograma de produção)

Figura 2: Fluxograma de produção da empresa Delícias da Cathy,E.I



Fase 1: Compra dos insumos

É nesta fase onde são adquiridos os principais insumos para a produção, com destaque para as castanhas de caju, além disso, também adquirimos os equipamentos indispensáveis para o preparo, bem como os potes e demais embalagens que serão utilizados para a fase final.

Fase 2: Cozimento Das Castanhas

Após a seleção, as castanhas de caju são cozidas para amolecer e facilitar para se tirar a primeira casca, e o tempo que a castanha leva para o cozimento é de 30 a 45 minutos, com a temperatura de 100°C.

Fase 3: Torra das Castanhas

Concluído o cozimento, as castanhas passam para a etapa de torra, onde são submetidas a um processo térmico controlado, é realizado em temperatura de 150°C a 180 °C (médio) por períodos monitorados de 15 a 25 minutos, de modo a garantir que as castanhas fiquem crocantes.

Fase 4: Descasque das Castanhas

Após a torra, as castanhas entram na fase de descasque, que consiste na remoção cuidadosa da casca externa que envolve cada unidade.

Fase 5: Embalagem das Castanhas

Após o descasque, as castanhas de caju estão prontas para serem encaminhadas a etapa de embalagem, que desempenha um papel crucial na conservação da qualidade e frescura do

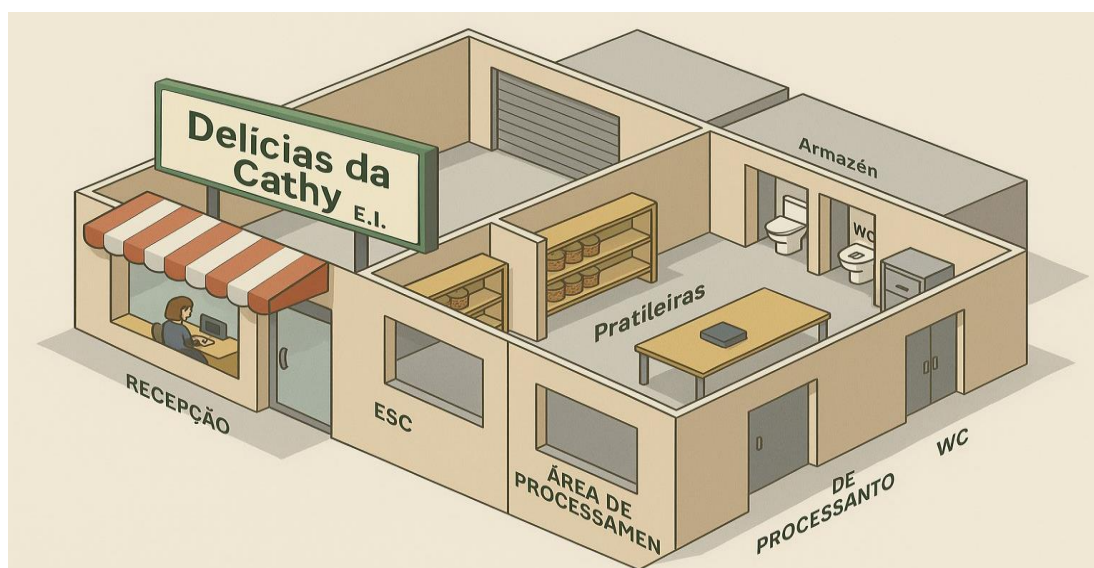
produto. Nesta fase, as castanhas são cuidadosamente selecionadas e inspecionadas para garantir que apenas unidades que atendam aos padrões de qualidade sejam embaladas. Por fim, as embalagens são etiquetadas com o logotipo da empresa.

Fase 6: Caramelização das Castanhas

Essa fase é aplicada as castanhas já torradas e descascadas, que são submetidas a um processo de caramelização com açúcar, podendo ser aromatizadas com ingredientes adicionais como canela ou baunilha.

3.2 Instalações Físicas (layout das instalações)

Figura 2: *Layout das Instalações da Delícias da Cathy, E.I.*



O layout da empresa Delícias da Cathy E.I foi desenhado para garantir eficiência, higiene e organização em todas as etapas do processamento. Inclui uma sala de recepção para atendimento e triagem, uma área de processamento da castanha, um escritório para a gestão administrativa, dois armazéns (um para matéria-prima e outro para produto final), prateleiras para armazenamento organizado, casas de banho. Essa estrutura permite um fluxo operacional adequado para o processamento artesanal.

3.3 Quantidades dos Produtos, Maquinaria e Equipamento

Tabela 1: Quantidades das mercadorias da empresa Delícias da Cathy, E.I

Item	Tipo	Quant. Pro.
1.	Castanhas Torradas 300g	960.00
2.	Castanhas Torradas e Caramelizadas 300g	1,200.00
3.	Castanhas Torradas e Salgadas 300g	400.00

Tabela 2: Quantidades das maquinarias e materiais da empresa Delícias da Cathy, E.I.

Item	Tipo	Descrição	Quant. Necessária
1.	Pote	Plástico transparente 300ml	1000
2.	Máquina de Descascar castanhas	LH-P1 Oem 200kg/h, -600kg/h	1
3.	Camera Turbo HD Bullet Hikvision 720p IR 20m	Turbo HD Bullet Hikvision 720p IR 20m	2
4.	Impressora	Impressora HP 2320	1
5.	Máquina Calculadora	Máquina Calculadora DELI	1
6.	Tablet	Galaxy Tab A9 64G	1
7.	Computador	Computador DELL+ POS+CAIXA	1

3.4. Nomes de Fornecedores

Quadro 8: *Nomes dos fornecedores da empresa Cathy, E.I.*

Item	Nome	Tipo
1.	KEYSPOT	Design gráfico
2.	Avo Alzira	Insumos
3.	Movitel S A	Serviços de Suporte
4.	Mozambique SU Lda.	Material
5.	AdRM	Serviços de Suporte
6.	Recheio	Insumo
7.	TTQ MECHNICAL ENGINEERING	Material e equipamentos
8.	Mundo potes	Material

4. PLANO OPERACIONAL

4.1. Descrição do Funcionamento da Empresa

A empresa vai iniciar as atividades produtivas às 07h00 de segunda a sexta-feira, e vai encerrar as atividades às 14h00. O atendimento ao público, tanto na loja física quanto como nas redes sociais, será das 08h30 às 17h30. Aos sábados, a empresa vai manter o horário da chegada e vai encerrar às 14h00, com o atendimento ao cliente das 09h00 às 13h30. Aos domingos, não há expediente presencial, sendo o dia reservado para descanso da equipe, manutenção do espaço e respostas pontuais por canais digitais.

Na chegada começar-se-á com a limpeza das instalações e, em seguida a equipe de produção se dedica à seleção, torra e embalagem das castanhas. De seguida inicia o atendimento ao público, seja presencialmente ou online, a empresa vai receber pedidos diretamente no local e também por plataformas digitais, onde tantos clientes individuais quanto empresas podem solicitar produtos. Todo esse processo acontece de forma organizada e se repete diariamente, garantindo agilidade e qualidade no serviço. Na fase inicial a equipe vai trabalhar em horário fixo e cada colaborador tem dias de folga programados, para manter o equilíbrio e o bem-estar. Os registos de vendas serão feitos em uma planilha Excel os custos e despesas serão controlados por meio de um computador no escritório, será usado um livro de ponto para acompanhar a frequência e a pontualidade dos funcionários.

4.2. Fluxo de Pedidos de Produtos

O processo de recebimento e atendimento dos pedidos na Delícias da Cathy segue um fluxo simples e eficiente, que garante agilidade na entrega e qualidade no serviço prestado. O fluxo é o mesmo para pedidos presenciais, por telefone, redes sociais ou plataformas digitais.

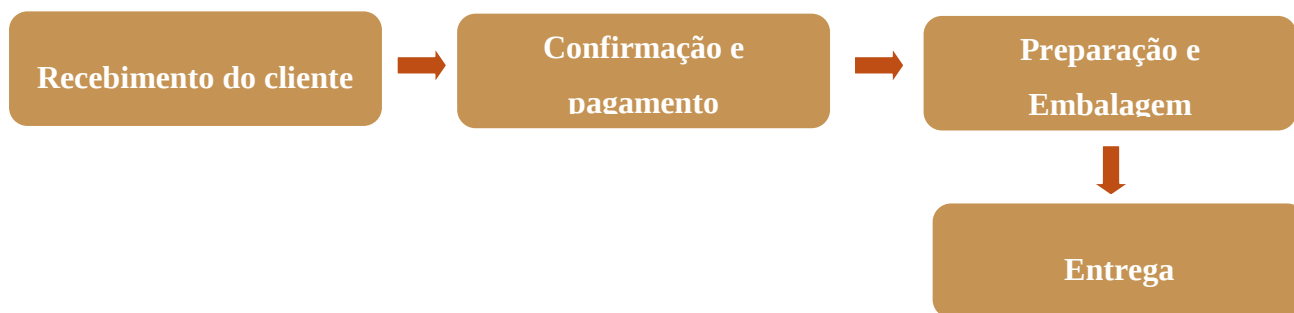
Etapa 1 – Recebimento do cliente: O cliente faz o pedido presencialmente, ou por redes sociais, o pedido é registado pela equipe de atendimento ou automaticamente pelo sistema, conforme o canal utilizado.

Etapa 2 – Confirmação e pagamento: A equipe confirma a disponibilidade do produto e informa o valor, o pagamento pode ser feito em numerário, transferência ou cartão.

Etapa 3 – Preparação e Embalagem: A equipe de produção separa e embala as castanhas conforme a solicitação do cliente (quantidade, tipo de torra, embalagem personalizada).

Etapa 4 – Entrega: O cliente pode retirar o pedido na loja ou optar por entrega, feita por entregador após a entrega, é feito o acompanhamento com o cliente para confirmar a satisfação, feedbacks serão registados para melhoria contínua dos serviços.

Figura 3: Fluxograma de Pedidos da Empresa Delícias da Cahty, E.I



4.3. Tecnologia Utilizada

De modo a flexibilizar o desenvolvimento da actividade comercial da empresa, a tecnologia a ser usada no processamento de pedidos será um tablet e um computador com uma impressora.

5. PLANO DE MARKETING

Quadro 9: *Plano de Marketing da empresa Delícias da Cathy, E.I*

Mix de marketing	Descrição/Estratégia
Produto	A castanha é uma semente que vem do fruto do caju. Ela tem gorduras boas, proteínas, fibras, (B6, E) e minerais importantes como ferro, magnésio e zinco. Em 30g, fornece cerca de 170 calorias e ajuda a cuidar do coração, dos ossos e do sistema imunológico.
Preço	Para determinar o preço a Delícias da Cathy E.I., irá considerar os custos de produção, na fase da introdução no mercado, a empresa aplicará um preço abaixo do aplicado pela concorrência, o que permitirá que a empresa entre no mercado de forma rápida.
Promoção	Como forma de promover os produtos, a Delícias da Cathy E.I., recorrerá às redes sociais e estratégias de marketing boca-a-boca. A empresa criará contas no Facebook e Instagram, que são as redes mais usadas para fins promocionais, e com o avançar do tempo, pretende-se criar um Website. Para estreitar as suas relações com os clientes são previstas entregas ao domicílio num raio de 5km para pessoas que comprarem pelo menos 5 potes, desconto de 5% aos primeiros 2 clientes do mês e oferta de brindes como camisetas e bonés aos clientes que comparem 2kg de castanhas.
Praça	A Empresa Delícias da Cathy, E.I., estará localizada na cidade de Maputo, concretamente no Bairro Bagamoyo, o que garante uma boa visibilidade e acesso aos clientes locais, também será usado o WhatsApp business como meio que os clientes poderão usar para fazer pedidos e encomendas.

6. PLANO ORGANIZACIONAL

6.1 Forma de Propriedade e Organograma da Empresa

No concernente a forma de propriedade, a Delícias da Cathy, E.I., assume a forma jurídica de uma sociedade em nome individual (E.I), formada por um accionista e proprietário que irá responsabilizar-se pela gerência da empresa e por todas as obrigações associadas, contudo a figura abaixo mostra a organização estrutural e hierárquica da sociedade.

Figura 3: Organograma da Empresa Delícias da Cathy E.I.



6.2 Identificação de Sócios ou Accionistas Principais

A Delícias da Cathy, E.I., é uma empresa de sociedade em nome individual composta por um sócio, conforme encontra-se plasmado no quadro a seguir.

Quadro 10: Identificação de sócios ou accionistas principais da empresa Delícias da Cathy, E.I.

Sócio	Participação Social	Contacto	Correio Eletrónico
Catarina António Nhancale	5,346.00	879526590	nhancalecatarina07@gmail.com
Total	5,346.00	-----	-----

6.3 Autoridade dos Directores

Como referido a gestora da empresa Delícias da Cathy, E.I. é incumbida a responsabilidade de administrar o negócio, possuindo autoridade para desenvolver estratégias de Marketing, analisar o mercado, gerir a marca, executar o planeamento financeiro, promover relacionamento com clientes, registo de transações financeiras, entre outras actividades ligadas a gestão administrativa, comercial e legal.

Quadro 11: *Autoridade dos diretores da empresa Delícias da Cathy, E.I*

Cargo	Responsabilidades
Gestor	➤ Efectuar a gestão dos recursos humanos, recursos financeiros e recursos patrimoniais; ➤ Gerenciar negócios com clientes; ➤ Efectuar aquisições; ➤ Contactar e negociar com fornecedores; ➤ Celebrar contractos; ➤ Cumprir com as obrigações fiscais da empresa.

6.4 Experiências da Equipe Administrativa

A proprietária e gestora da empresa Delícias da Cathy, E.I é responsável por fazer a gestão administrativa do negócio e possui conhecimentos ligados a área de gestão comercial com experiência na gestão de venda, relacionamento com clientes e expansão de mercados. Domina estratégias de marketing, negociação e definição de meta, além acompanhar o desempenho das vendas podendo ser este um quesito de vantagem para exercer as actividades na empresa. Abaixo segue o quadro onde são apresentadas as responsabilidades do resto da equipe.

6.5. Funções e Responsabilidades dos Membros da Organização

Quadro 12: *Funções e Responsabilidades dos Membros da Delícias da Cathy, E.I*

Item	Cargo	Q	Função
1.	Agente Comercial	1	➤ Prestar atendimento directo ao cliente; ➤ Fazer a limpeza do estabelecimento, checagem e arrumação das mercadorias nas prateleiras.
2.	Operário de produção	2	➤ Embalar, rotular e organizar os produtos; ➤ Seguir normas de higiene, segurança e qualidade; ➤ Cumprir metas de produção diárias.
3.	Segurança	1	➤ Monitorar a entrada e saída de pessoas e veículos; ➤ Garantir o cumprimento de normas de segurança.

7. AVALIAÇÃO DE RISCO

Quadro 13: Estratégias de mitigação de risco da empresa Delícias da Cathy, E.I.

Ord.	Principais Riscos	Impacto de Cada Risco	Estratégias de Mitigação dos Riscos
1.	Marcas concorrentes já consolidadas no mercado	Dificuldade em absorver a quota do mercado impactando no nível de geração de receitas	A empresa vai optar na diferenciação dos produtos e em embalagens atrativas
2.	Mudanças no comportamento do consumido	Redução nas vendas caso os produtos não atendam as novas preferências dos consumidores	Monitorar tendências de consumo e adaptar o portfolio com novos sabores.
3.	Alto custo das máquinas de produção	Redução de margem de lucro e possível aumento no preço final	Negociar com fornecedores locais para garantir preços melhores e buscar alternativas para reduzir perdas no processo de produção
4.	Equipe Comercial e Operacional reduzida	Baixa produção e atendimento lento resultando em receitas baixas	Nesta fase de introdução a empresa terá que permanecer com este risco, entretanto para amenizá-lo a gestora da Delícias da Cathy, E.I. vai exercer também as tarefas de agente comercial
5.	Insuficiência de capital próprio para autofinanciamento	Impossibilidade de implementar o negócio	Com foi apresenta somente cerca de 1% do investimento necessário serão provenientes do capital próprio, por isso para mitigar este risco a proprietária irá requer a um financiamento bancário

6.	Baixo reconhecimento da marca	Vendas lentas e dificuldade de entrada em novos pontos de venda ou mercados	Investir em marketing digital, ações de degustação e parceiras locais para aumentar a visibilidade da marca
----	-------------------------------	---	---

8. PLANO FINANCEIRO

8.1. Descrição e Interpretação dos Principais Resultados da Planilha Financeira

- a) **Investimento Inicial:** O montante previsto para garantir a materialização integral deste plano de negócio, designado Delícias da Cathy, E.I é estimada em 1,255,346.00 MZN, correspondendo aproximadamente a 17,933.51¹. Este montante destina-se à aquisição de consumíveis de escritório como Impressora HP, Calculadora, Cadeira do escritório, Tablet, Computador, entre outros diversos consumíveis, equipamentos e máquinas de produção, bem como despesas pré-operacionais relacionadas ao licenciamento, registo da empresa, obras de adaptação e constituição de reservas técnicas de funcionamento. Para viabilizar este volume de capital, prevê-se recorrer a duas fontes de financiamento: 1,250,000.00 MZN serão captados por meio de crédito bancário junto ao Banco Comercial e de Investimento (BCI), com amortizações mensais de MZN 38,919.78, a uma taxa de juro simples de 2.333% em 60 meses, o valor remanescente será integralmente provido por capital próprio da sócia fundadora.
- b) **Projecção de Custos Fixos e Variáveis Mensais:** Para garantir o funcionamento regular das actividades operacionais e administrativas da Delícias da Cathy, E.I., foram estimados custos fixos mensais no valor de 84,380.00 MZN, correspondentes a salários, encargos sociais, renda do espaço, consumo de energia e água, serviços de internet, pequenas manutenções e encargos administrativos. Adicionalmente, os custos variáveis mensais situam-se em torno de 179,200.00 MZN. Estima-se ainda uma margem de descontos comerciais médios no valor de 1,200.00 MZN mensais.
- c) **Receitas Mensais:** Em conformidade com as estimativas de procura e posicionamento de mercado, prevê-se que a Delícias da Cathy, E.I. venha a auferir MZN 509,440.00 em receitas mensais, sendo 12% provenientes dos serviços de entrega ao domicílio, 28% provêm de Castanhas Torradas (300g), 47% provenientes de Castanhas Torradas e Caramelizadas (300g) e 13% são provenientes de Castanhas Torradas e Salgadas (300g).
- d) **Fluxos de Caixa:** Para o período inicial de operação, estimam-se fluxos de caixa positivos, com um saldo final no primeiro mês estimado em 49,869.42 MZN, resultado

¹ Conversão da taxa de câmbio diária de MZN 1 – USD 70 (Dólares Americanos).

do saldo de caixa inicial no valor de 5,000.00 MZN, somado ao total de entradas de caixa de 509,440.00 MZN, subtraindo as saídas totais de caixa de 464,570.58 MZN, que incluem os custos fixos, variáveis, amortizações do financiamento e uma provisão para IRPC de 32%, correspondente a MZN 163,020.80. É prevista ainda uma retirada mensal de MZN 1,000.00 por parte da proprietária, para suprir despesas pessoais emergenciais.

- e) **Lucros Operacionais e Taxa de Retorno Operacional:** Após deduzidas todos os custos e obrigações tributárias, o lucro operacional líquido previsto para o primeiro mês é de 44,869.42. Para o efeito de retorno, a Taxa de Retorno Operacional (ARR) é calculada em 102.60%, demonstrando o nível de rentabilidade sobre o capital investido (Gitman, 2004).
- f) **PayBack Simples e Descontado:** De acordo com Gitman (2004), o *payback* expressa o tempo necessário para a recuperação integral do investimento inicial, permitindo aferir o grau de risco do projecto. O *payback* simples aponta um prazo de 1 ano, 10 meses e 9 dias para recuperação do capital, enquanto o *payback* descontado, ajustado pelo custo de capital, evidencia um retorno em 2 anos, 10 meses e 21 dias, ambos dentro do horizonte económico do negócio sendo de 9 anos de vida útil.
- g) **Valor Presente Líquido e TIR:** Segundo Helfert (2003), o Valor Presente Líquido (VPL) corresponde à diferença entre o valor presente das entradas de caixa futuras e o investimento inicial, reflectindo o potencial da criação de valor económico. O VPL previsto para a Delícias da Cathy, E.I. é de MZN 1,105,665.00, indicando um retorno acumulado positivo ao longo dos 9 anos, período estimado como vida útil do activo principal (máquinas de produção e instalações). A Taxa Interna de Retorno (TIR) apurada situa-se em 88%, superando a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) considerada, demonstrando a viabilidade económica do projecto, conforme orienta Santos (2019).
- h) **Custo, Volume e Resultado:** Para alcançar o ponto de equilíbrio, a Delícias da Cathy, E.I. deverá realizar, em média, cerca de 989.38 vendas dos seus produtos disponíveis, e manter uma média de vendas diárias que complemente o volume de receitas, atingindo assim o equivalente a MZN 140,633.33 em vendas mensais. Este volume assegura a cobertura integral dos custos fixos e variáveis, posicionando a empresa na faixa entre o prejuízo e o lucro operacional (Assaf Neto, 2014).

8.2. Tomada de Decisão

Com base na análise técnico-financeira, o Valor Presente Líquido (VPL) de MZN 1,105,665.09, associado à Taxa Interna de Retorno (TIR) de 88%, evidencia que o projecto é economicamente viável. O retorno financeiro previsto, dentro de um horizonte de 9 anos, é suficientemente satisfatório face ao investimento inicial. Assim, recomenda-se a implementação da Delícias da Cathy, E.I. considerando que os indicadores demonstram potencial para criação de riqueza, geração de liquidez e retorno sustentável, conforme fundamentado por Helfert (2003), Gitman (2004) e Santos (2019).

9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Assaf Neto, A. (2014). *Finanças Corporativas e Valor*. Atlas.

Gitman, L. J. (2004). *Princípios de Administração Financeira*. Pearson Prentice Hall.

Helfert, E. A. (2003). *Técnicas de Análise Financeira: Um Guia Prático para Análise de Demonstrações Contábeis*. Bookman.

Santos, A. J. (2019). *Finanças Corporativas: Teoria e Prática*. Escolar Editora.

APÊNDICES

Apêndice 1: Mapa do Investimento Inicial

Ord.	Designação	Medida	Q	Custo	Total MZN	Total USD
	MEIOS CIRCULANTES FINANCEIROS				26,350.00	376.43
1	Custo de abertura de Conta Bancaria da Empresa	MZN	1.00	350.00	350.00	5.00
2	Dinheiro no Banco para imprevisto	MZN	1.00	5,000.00	5,000.00	71.43
3	Prestação inicial do imóvel arrendado (3 meses)	MZN	1.00	21,000.00	21,000.00	300.00
	MEIOS CIRCULANTES MATERIAIS				277,350.00	3,962.14
4	Impressora HP	UN	1.00	6,000.00	6,000.00	85.71
5	Castanhas de Caju	UN	10.00	1,200.00	12,000.00	171.43
6	Açúcar castanho	UN	100.00	90.00	9,000.00	128.57
7	Sal	UN	10.00	45.00	450.00	6.43
8	Baunilha	UN	20.00	122.00	2,440.00	34.86
9	potes	UN	500.00	250.00	125,000.00	1,785.71
10	Manteiga	UN	10.00	210.00	2,100.00	30.00
11	Handy Andy	UN	1.00	120.00	120.00	1.71
12	Canetas	UN	1.00	500.00	500.00	7.14
13	Sabão líquido	UN	1.00	140.00	140.00	2.00
14	Saco de Carvão	UN	50.00	2,100.00	105,000.00	1,500.00
15	Kit dos primeiros socorros	UN	1.00	1,650.00	1,650.00	23.57
16	Camisete com o logo/estampa da Delícias da Cathy	UN	20.00	375.00	7,500.00	107.14
17	Boné com o logo/estampa da Delícias da Cathy	UN	20.00	250.00	5,000.00	71.43
18	Resma papel A4	UN	1.00	450.00	450.00	6.43
	Meios Imobilizados				913,712.00	13,053.03
19	Impressora HP	UN		18,000.00	18,000.00	257.14

			1.00			
20	Calculadora	UN	1.00	719.00	719.00	10.27
21	Cadeira do escritório	UN	1.00	9,000.00	9,000.00	128.57
22	Tablet	UN	1.00	10,500.00	10,500.00	150.00
23	Computador + POS + Caixa	UN	1.00	54,750.00	54,750.00	782.14
24	Mope	UN	1.00	260.00	260.00	3.71
25	Vassoura Interior	UN	1.00	260.00	260.00	3.71
26	Vassoura de Aço	UN	5.00	300.00	1,500.00	21.43
27	Detector de incendio	UN	1.00	9,800.00	9,800.00	140.00
28	Camera Turbo HB Bullet Hikvision 720p IR 20m	UN	2.00	1,382.50	2,765.00	39.50
29	Livro de ponto	UN	1.00	600.00	600.00	8.57
30	Balde	UN	2.00	500.00	1,000.00	14.29
31	Micro-ondas	MZN	2.00	14,999.00	29,998.00	428.54
32	Frigideiras	MZN	3.00	495.00	1,485.00	21.21
33	Bacias	MZN	5.00	75.00	375.00	5.36
34	Talheres	MZN	10.00	220.00	2,200.00	31.43
35	Máquina de Descascar	MZN	1.00	768,000.00	768,000.00	10,971.43
36	luvas de pano	MZN	10.00	250.00	2,500.00	35.71
	Outros Custos				37,934.00	541.91
37	Contrato de Ligação de Água	MZN	1.00	2,000.00	2,000.00	28.57
38	Contrato de Ligação de Corrente Elétrica	MZN	1.00	4,259.00	4,259.00	60.84
39	Taxa para Obtenção de Alvará	MZN	1.00	4,691.00	4,691.00	67.01
40	Taxa de Vistoria	MZN	1.00	1,845.00	1,845.00	26.36

41	Taxa para Obtenção de Licença Simplificada	MZN	1.00	1,639.00	1,639.00	23.41
42	Custo para realização da canalização	MZN	1.00	6,500.00	6,500.00	92.86
43	Custo para Pintura do logo da marca e Manutenção	MZN	1.00	10,000.00	10,000.00	142.86
44	Custo para realização da Instalação Eletrica	MZN	1.00	7,000.00	7,000.00	100.00
TOTAL GERAL					1,255,346.00	17,933.51

Apêndice 2: Mapa de Projectão dos Custos (Fixos e Variáveis)

Mapa de custos fixos

Descrição	Custo
Pagamento de Salários	55,000.00
Horas Extras	9,600.00
Pagamento Movitel	500.00
Pagamento Indico Seguros	4,500.00
Pagamento da Renda	7,000.00
Pagamento de Factura de Água	1,080.00
Pagamento de Factura de Energia	3,500.00
Custo de Manutenções	3,200.00
Total dos Custos Fixos	84,380.00

Mapa de projecção de salários

Cargos	Quantidade	Horas Extras/Dia	Custo/Hora Extra	Salário	Total
Gestora	1.00	1.00	100.00	15,400.00	17,800.00
Operário de Produção	2.00	1.00	100.00	11,000.00	26,800.00
Agente Comercial	1.00	1.00	100.00	9,500.00	11,900.00
Segurança	1.00	1.00	100.00	8,100.00	10,500.00
TOTAL	5.00		9,600.00	55,000.00	67,000.00

Mapa dos custos variáveis

Artigos (grupo)	Pv medio	CVu	Cvu mensal
Entrega ao domicílio	60.00	24.00	24,576.00
Castanhas Torradas 300g	150.00	60.00	57,600.00
Castanhas Torradas e Caramelizadas 300g	200.00	80.00	96,000.00
Castanhas Torradas e Salgadas 300g	160.00	64.00	25,600.00
Total dos Custos Variáveis		204.00	179,200.00

Mapa dos descontos mensais

Artigos (grupo)	Clientes	Quantidade	Desconto de 10% (MZN)
Entrega ao domicílio	-	-	-
Castanhas Torradas 300g	2.0	20.0	600.00
Castanhas Torradas e Caramelizadas 300g	4.0	15.0	600.00
Castanhas Torradas e Salgadas 300g	-		-
Total dos Descontos do Mês			1,200.00

Apêndice 3: Mapa de Projecção das Receitas

item	Designação	Med	Quant. Pro	Pv	Total MZN	Total USD
1	Entrega ao domicílio	Serviço	1,024.00	60.00	61,440.00	877.71
2	Castanhas Torradas 300g	Unidade	960.00	150.00	144,000.00	2,057.14
3	Castanhas Torradas e Caramelizadas 300g	Unidade	1,200.00	200.00	240,000.00	3,428.57
4	Castanhas Torradas e Salgadas 300g	Unidade	400.00	160.00	64,000.00	914.29
	Total geral		3,584.00		509,440.00	7,277.71

Apêndice 4: Mapa dos Cash Flows (Primeiros Meses)

		[mês 1]	[mês 2]	[mês 3]	[mês 4]	[mês 5]	[mês 6]	Total
Saldo em caixa inicial		5,000	49,869.42	94,738.85	139,608.27	77,477.70	215,347.12	
Entrada de caixa (renda)								
Entregas ao Domicílio		61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00	61,440.00	368,640
Vendas Mensais		448,000.00	448,000.00	448,000.00	448,000.00	448,000.00	448,000.00	2,688,000
Total de entrada de caixa		509,440.00	509,440.00	509,440.00	509,440.00	509,440.00	509,440.00	3,056,640
Saldo de caixa disponível		514,440.00	559,309.42	604,178.85	649,048.27	686,917.70	724,787.12	3,738,681
Saída de caixa (despesas):		290,796.67	290,569.09	290,336.21	297,097.85	296,853.98	296,604.41	1,762,258
Pagamento de Salários		55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	330,000
Horas Extras		9,600	9,600	9,600	9,600	9,600	9,600	57,600
Pagamento Movitel		500	500	500	500	500	500	3,000
Pagamento Indico Seguros		4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	27,000
Pagamento da Renda		0	0	0	7,000	7,000	7,000	21,000
Pagamento de Factura de Água		1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	6,480
Pagamento de Factura de Energia		3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	21,000
Custo de Manutenções		3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	19,200
Custo de Mercadorias		179,200	179,200	179,200	179,200	179,200	179,200	1,075,200
Juros Bancários		29,167	28,939	28,706	28,468	28,224	27,974	171,478
Total dos Descontos do Mês		1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	7,200
Custo da folha de Pagamento (INSS)		3,850	3,850.00	3,850.00	3,850.00	3,850.00	3,850.00	23,100
Outras saídas de caixa:		173,773.91	174,001.48	174,234.37	174,472.72	174,716.60	174,966.17	1,046,165
Principal de empréstimo Bancário		9,753	9,981	10,214	10,452	10,696	10,945	62,040
Retirada do proprietário		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	6,000
Imposto (IRPC)		163,020.80	163,021	163,021	163,021	163,021	163,021	978,125
Total de saída de caixa		464,570.58	464,570.58	464,570.58	471,570.58	471,570.58	471,570.58	2,808,423
Saldo em caixa final		49,869.42	94,738.85	139,608.27	177,477.70	215,347.12	253,216.55	930,258

Apêndice 5: Mapa dos Lucros Operacionais e Taxa de Retorno Operacional

Mês	Receitas	Despesas	Lucro
1	509,440.00	464,570.58	44,869.42
Ano	Receitas	Despesas	Lucro
1	6,113,280.00	5,574,846.91	538,433.09
2	6,602,342.40	6,020,834.66	581,507.74
3	7,130,529.79	6,502,501.44	628,028.36
4	7,700,972.18	7,022,701.55	678,270.62
5	8,317,049.95	7,584,517.67	732,532.27
6	8,982,413.95	8,191,279.09	791,134.86
7	9,701,007.06	8,846,581.42	854,425.65
8	10,477,087.63	9,554,307.93	922,779.70
9	11,315,254.64	10,318,652.56	996,602.07
Media de lucros no Investimento			747,079.37

Mapa de Taxa de Retorno Operacional (ARR)

Investimento Inicial	Valor residual	Investimento. Medio	Media de lucros no Investimento	ARR %
1,255,346.00	200,855.36	728,100.68	747,079.37	102.607

Apêndice 6: Mapa de *Payback* Simples

Ano	Lucros Operacionais	Valor de depreciação	Cash flow anual	Cash flow acumulado
1	538,433.09	117,165.63	655,598.72	(599,747.28)
2	581,507.74	117,165.63	698,673.36	98,926.08
3	628,028.36	117,165.63	745,193.98	844,120.06
4	678,270.62	117,165.63	795,436.25	1,639,556.32
5	732,532.27	117,165.63	849,697.90	2,489,254.22
6	791,134.86	117,165.63	908,300.48	3,397,554.70
7	854,425.65	117,165.63	971,591.27	4,369,145.97
8	922,779.70	117,165.63	1,039,945.32	1,039,945.32
9	996,602.07	117,165.63	1,113,767.70	1,113,767.70
Payback simples		1 ano, 10 meses e 9 dias		

Apêndice 7: Mapa da Tabela do Valor Presente ou Valor Actual Líquido

Ano	Cash flow	Taxa	Valor presente
0	1,255,346.00	1	1,255,346.00
1	655,598.72	0.7813	512,186.50
2	698,673.36	0.6104	426,436.38
3	745,193.98	0.4768	355,336.18
4	795,436.25	0.3725	296,323.10
5	849,697.90	0.2910	247,294.64
6	908,300.48	0.2274	206,523.62
7	971,591.27	0.1776	172,589.28
8	1,039,945.32	0.1388	144,321.41
9	1,113,767.70	0.1084	120,754.94
	Total Valor Presente		2,481,766.03
	VP Líquido		1,226,420.03

Apêndice 8: Mapa de Payback Descontado

Ano	Lucos Operacionais	Valor de depreciação	Cash flow anual	Cash flow acumulado
1	538,433.09	117,165.63	512,186.50	(743,159.50)
2	581,507.74	117,165.63	426,436.38	(316,723.12)
3	628,028.36	117,165.63	355,336.18	38,613.06
4	678,270.62	117,165.63	296,323.10	334,936.15
5	732,532.27	117,165.63	247,294.64	582,230.79
6	791,134.86	117,165.63	206,523.62	788,754.41
7	854,425.65	117,165.63	172,589.28	788,754.41
8	922,779.70	117,165.63	144,321.41	961,343.69
9	996,602.07	117,165.63	120,754.94	1,226,420.03
Payback descontado				2 anos, 10 meses e 21 dias
TIR				88%

Apêndice 9: Modelo Custo, Volume e Resultado (C.V.R) ou Ponto de Equilíbrio

Mapa do peso unitário dos produtos

Produtos	Quant	Peso nas vendas
Entrega ao domicílio	1024.00	0.29
Castanhas Torradas 300g	960.00	0.27
Castanhas Torradas e Caramelizadas 300g	1200.00	0.33
Castanhas Torradas e Salgadas 300g	400.00	0.11
Total	3584.00	1.00

Mapa da margem de contribuição unitária simples

Produtos	Pv	Cvu	Mcu (MZN)
Entrega ao domicílio	60.00	24.00	36.00
Castanhas Torradas 300g	150.00	60.00	90.00
Castanhas Torradas e Caramelizadas 300g	200.00	80.00	120.00
Castanhas Torradas e Salgadas 300g	160.00	64.00	96.00

Mapa de margem de contribuição unitária de multiprodutos

Produtos	Pv	Cvu	Mcu (MZN)
Entrega ao domicílio	60.00	24.00	36.00
Castanhas Torradas 300g	150.00	60.00	90.00
Castanhas Torradas e Caramelizadas 300g	200.00	80.00	120.00
Castanhas Torradas e Salgadas 300g	160.00	64.00	96.00

Mapa do *Break-Even-Point* (Ponto Crítico) em Quantidades

Produtos	Peso nas vendas	Qm*	QMu*
Entrega ao domicílio	0.29	989.38	282.68
Castanhas Torradas 300g	0.27		265.01
Castanhas Torradas e Caramelizadas 300g	0.33		331.27
Castanhas Torradas e Salgadas 300g	0.11		110.42
Ponto Critico em Quantidades	1.00		989.38

Mapa do *Break-Even-Point* (Ponto Crítico) em Valores

Produtos	Pv	Quant. Mu*	Vu*
Entrega ao domicílio	60.00	282.68	16,960.80
Castanhas Torradas 300g	150.00	265.01	39,751.88
Castanhas Torradas e Caramelizadas 300g	200.00	331.27	66,253.14
Castanhas Torradas e Salgadas 300g	160.00	110.42	17,667.50
Ponto Critico em Valores		989.38	140,633.33

Apêndice 10: Curriculum Vitae (Da Proprietária do Plano de Negócios)

Gestão comercial

Catarina Nhancale

85 234 4251 | 87 952 6590
nhacalecatarina07@gmail.com
Bairro George Dimitrov, Cidade Maputo

Sou uma profissional dedicada e motivada, com um forte compromisso com o aprendizado contínuo e o desenvolvimento pessoal. Ao longo da minha formação acadêmica, aprimorei competências essenciais, como organização, resolução de problemas e trabalho em equipe, sempre pautadas pela responsabilidade e pelo pensamento estratégico. Minha capacidade de adaptação, aliada à proatividade e à vontade constante de aprender, permite-me enfrentar desafios com eficiência e contribuir para a obtenção de resultados sólidos. Busco oportunidades para crescer profissionalmente e agregar valor às organizações por meio de uma atuação dinâmica, colaborativa e orientada para a excelência.

Formação Acadêmica

Licenciatura em gestão comercial *Universidade Eduardo Mondlane*

2020-2025

Experiência Profissional

Mediadora Acadêmica *Universidade Eduardo Mondlane*

2022 - 2024

Responsibilidades

- **Atendimento a Estudantes:** Responsável por receber, registrar e encaminhar reclamações e solicitações de alunos para os setores competentes
- **Intermediação:** Actuava como elo entre os estudantes e a instituição, garantindo que as demandas fossem analisadas e respondidas adequadamente.
- **Acompanhamento de Processos:** Monitorava o andamento das solicitações, assegurando que fossem resolvidas de maneira eficaz
- **Aprimoramento da Experiência Acadêmica:** Buscava soluções para melhorar a relação dos estudantes com a instituição e otimizar o ambiente acadêmico.
- production deploys

CEO *Delícias da Cathy*

2021-Presente

Responsibilidades

- Marketing Digital:
- Atendimento ao Cliente:
- Estratégia de Vendas:

COMPETÊNCIAS TÉCNICAS

- Gestão Financeira ;
- Economia e Mercado;
- Marketing e Vendas;
- Empreendedorismo Vendas;
- Procurement e Logística;
- Gestão de Projetos;
- Gestão de Recursos Humanos;

COMPETÊNCIAS PESSOAIS

- Organização e Gestão do Tempo;
- Ética e Responsabilidade
- Atenção aos Detalhes;
- Alto sentido de responsabilidade;
- Comunicativa;
- Proactiva;
- Capacidade de trabalhar em equipe;
- Capacidade de análise crítica para resolução de problemas;
- Elevada capacidade de liderança;
- Vontade de aprender.

INFORMÁTICA

- PRIMAVERA;
- MS Windows;
- MS Word;
- MS Power Point;
- MS Excel;
- MS Access;
- Outlook;

IDIOMAS

- Português - Proficiente
- Inglês - Básico (A2)



Apêndice 11: Instrumentos Usados na Colecta de Informação dos Clientes, Fornecedores e Concorrentes



Questionário Direcção ao Concorrentes da Empresa

Data: ____/____/2025

Como forma de obter informações no âmbito da realização de uma pesquisa concernente à culminação do curso de Licenciatura em Gestão Comercial, lecionado pela Universidade Eduardo Mondlane concretamente na Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto (ESNEC), foi elaborado o presente questionário para servir de embasamento para a realização de um Plano de Negócios.

O presente questionário tem como objectivo a colecta de dados para o Plano de Negócios (abertura de uma empresa Delícias da Cathy) e será usado apenas para esse fim. Garantimos a confidencialidade dos dados aqui partilhados. Por favor, marque com X a alternativa que lhe for mais adequada em questões fechadas e responda com clareza no espaço determinado no caso de perguntas abertas.

Dados Preliminares

1. Nome: _____

2. Localização: _____

3. Natureza do negócio: _____

Questionário: Assinale com X os quadros e/ou responda as linhas em branco!

1. Onde tem comprado a castanha de caju?

2. A quantos meticais compra castanhas de Caju?

3. Quantos quilogramas de castanhas de caju adquire?

4. Com que frequência adquire a castanhas de caju?

☐ Semanalmente

☐ Mensalmente

☐ A cada um mês e meio

5. Quais são os meios de pagamento que usa?

☐ Uso numerário

☐ Uso cartão (POS)

☐ Uso carteira Móvel

Qual é a modalidade de pagamento?

☐ Pronto pagamento

☐ A prazo

8. Quais são as estratégias que implementa para proporcionar uma experiência de compra agradável e segura para os seus clientes?



Questionário Direcctionado ao Cliente

Data: ____/____/2025

Como forma de obter informações no âmbito da realização de uma pesquisa concernente à culminação do curso de Licenciatura em Gestão Comercial, lecionado pela Universidade Eduardo Mondlane concretamente na Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto (ESNEC), foi elaborado o presente questionário para servir de embasamento para a realização de um Plano de Negócios.

O presente questionário tem como objectivo a colecta de dados para o Plano de Negócios (abertura de uma empresa Delicias da Cathy) e será usado apenas para esse fim. Garantimos a confidencialidade dos dados aqui partilhados. Por favor, marque com X a alternativa que lhe for mais adequada em questões fechadas e responda com clareza no espaço determinado no caso de perguntas abertas.

Dados Preliminares

1. Nome: _____
2. Localização: _____
3. Natureza do negócio: _____

Questionário: Assinale com X os quadros e/ou responda as linhas em branco!

1. Costuma consumir castanhas de caju?
☐ SIM
☐ NÃO
2. Com que frequência consome castanhas de caju?
☐ Diariamente
☐ 2 a 3 vezes por semana
☐ 1 vez por semana
☐ raramente
3. Que tipo de castanha prefere?
☐ Caramelizada
☐ Simples

4. Onde tem comprado a castanha de caju?

5. Qual é a quantidade que costuma comprar ?
☐ 150g
☐ 300g
☐ 1kg

6. Existe outro produto que recorre para substituir a castanhas de caju?

☐ SIM

☐ NÃO

7. Quais são os motivos que levam a substituir as castanhas de caju_____

8. Quais são os meios de pagamento que usa?

☐ Uso numerário

☐ Uso cartão (POS)

☐ Uso carteira Móvel

9. Qual é a modalidade de pagamento?

☐ Pronto pagamento

☐ A prazo



Questionário Direccionado ao Fornecedores

Data: ____/____/2025

Como forma de obter informações no âmbito da realização de uma pesquisa concernente à culminação do curso de Licenciatura em Gestão Comercial, lecionado pela Universidade Eduardo Mondlane concretamente na Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto (ESNEC), foi elaborado o presente questionário para servir de embasamento para a realização de um Plano de Negócios.

O presente questionário tem como objectivo a colecta de dados para o Plano de Negócios (abertura de uma empresa Delicias da Cathy) e será usado apenas para esse fim. Garantimos a confidencialidade dos dados aqui partilhados. Por favor, marque com X a alternativa que lhe for mais adequada em questões fechadas e responda com clareza no espaço determinado no caso de perguntas abertas.

Dados Preliminares

1. Nome: _____

2. Localização: _____

3. Natureza do negócio: _____

Questionário: Assinale com X os quadros e/ou responda as linhas em branco!

1. Há alguma garantia ou qualquer serviço adicional oferecido ao cliente?

() Sim () Não

1.1. Se a resposta for sim, diga quais.

2. Quanto tempo leva até que o produto seja entregue?

3. Quais são os meios de pagamento que usa?

() Uso numerário

() Uso cartão (POS)

() Uso carteira Móvel

4. Qual é a modalidade de pagamento?

() Pronto pagamento

() A prazo

Apêndice 12: Ferramenta da Avaliação das Competências Empreendedoras

Ferramenta de avaliação das competências empreendedoras e o respetivo posicionamento

AC	PC	CS	GI	CP	CA	PR	OP	IE	NAR	AE	LCI	R
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<u>5</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>5</u>
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
<u>5</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
<u>5</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>
Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total
<u>5</u>	<u>4.6</u>	<u>4.3</u>	<u>3.3</u>	<u>5</u>	<u>4.6</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>4.6</u>	<u>5</u>	<u>3.6</u>	<u>4</u>	<u>5</u>

No que diz respeito à dimensão de autoconfiança, a empreendedora mostra uma forte convicção em suas próprias capacidades, acreditando que podem enfrentar e superar os vários desafios que a vida de empreendedorismo apresenta. Em relação ao pensamento contrafactual, não há muitos problemas em acções passadas. Há também competências sociais, sobretudo da parte da empreendedora, cuja capacidade de manter contacto permanente com diversas pessoas é verificável, estudando as suas motivações, essa competência (gestão de impressões) é muito importante para perceber o porquê de os clientes comprarem certos produtos e em certos lugares. A capacidade de persuasão refere à influência que a empreendedora pode exercer sobre os seus clientes, de modo que adquiram o seu produto e esses atraíam terceiros clientes, refere também à capacidade de liderar a equipa rumo ao crescimento e desenvolvimento, moldando-os às diferentes situações de mercado (capacidade de adaptação), cobrindo a demanda em momentos de alta procura e fazendo com que os consumidores comprem sempre o seu produto. A empreendedora mostra uma alta propensão para o risco calculado, o que implica que ele poderá guiar a equipa em momentos de incerteza, quando há várias adversidades no mercado.

Apêndice 13: Ferramenta da Avaliação das Forças e Fraquezas da Empreendedora (da proprietária)

Após o uso do formulário das forças e fraquezas do empreendedor para uma auto-avaliação, que serviu de uso para a identificação dos pontos fortes e fracos de empreendedor que auxiliou no autoconhecimento das minhas habilidades pessoais e profissionais e também oferecer uma ideia fundamental na decisão de continuar ou não com a ideia ou iniciativa de negócio, e atribuição da pontuação em relação as minhas habilidades pontuais, tendo somado 22 pontos no total. Onde dispõem de diversas habilidades com enfoque nas áreas de marketing, contabilidade, gestão de pessoal e habilidades pessoas de negócio.

Quanto a área de marketing, a empreendedora possuem habilidades necessárias para lidar com qualquer tipo de situação relaciona à publicidade dos produtos no mercado competitivo e garantir relações públicas aceitáveis para tornar-se diferencial onde fará as planificações de marketing e conseqüentemente elaborar ou definir estratégias para o lançamento de um novo produto ou serviço, são capazes de lidar com as planificações do seus canais de distribuição para fazer chegar o produto ao consumidor final sem sofrer nenhuma alteração, acreditam possuírem as estratégias na prática dos preços competitivos e na criação das embalagens que atraem o público.

Relativamente a área de contabilidade, a empreendedora apresenta ter habilidades e conhecimentos sobre contabilização e monitoramento das entradas (*inputs*) assim como saídas (*outputs*), domínio de plano de contas para qualquer tipo de operação que pode ser efetuada na empresa.

E quanto a esta última área do conhecimento e habilidades dos empreendedores, refere-se à capacidade de possuírem habilidades de comunicação oral excelente, habilidades de comunicação escrita aceitáveis, domínio de informática que é a sua área, processamento e produção de documentos, experiência de uso de internet e telefone orientado para os negócios. Desta feita, a empreendedora é capaz de elaborar um plano de negócio indubitavelmente excelente, apresentando todas as habilidades que qualquer situação adversa requer para ser ultrapassada com êxito.

Apêndice 14: Ferramenta da Seleção da Iniciativa Adequada ao Perfil do Empreendedor

Iniciativas	Conhecimentos	Experiências	Habilidades	Facilidade de Entrada	Exclusividade	10 Pontos	PVE's	2 Pontos	Resultado
1	2	2	3	3	3	V	V	V	Aprovado
2	2	2	2	3	2	V	X	V	Reprovado
3	1	0	1	1	2	X	X	X	Reprovado

Iniciativas:

- 1. Abertura de uma empresa dedicada à produção e comercialização de castanhas naturais e caramelizadas na cidade de Maputo.**
2. Abertura de uma empresa prestadora de serviços de entregas domiciliares na cidade de Maputo
3. Lançamento de embalagens personalizadas e práticas para consumo em movimento (snack saudável) na cidade de Maputo.

Pensou-se na iniciativa de negócio não apenas considerando as competências e habilidades da empreendedora, mas também nas capacidades de adequação do negócio no mercado da cidade de Maputo.

Apêndice 15: Ferramenta da Análise da Oportunidade de Negócios

Nº	Variável de Oportunidade de Negócio (ON)	Descrição
1	Problema	Os consumidores da cidade de Maputo enfrentam três principais desafios relacionados ao consumo de castanhas: a) Má qualidade das castanhas industrializadas , com excesso de conservantes, aromatizantes e embalagens pouco atrativas; b) Custo elevado e tempo dispendioso para preparar castanhas naturais em casa; c) Dificuldade logística para obter castanhas de qualidade vindas da província de Gaza (zona Sul), onde o produto é mais abundante.
2	Necessidade Gerada pelo Problema	a) Abertura de uma empresa dedicada à produção e comercialização de castanhas naturais e caramelizadas na cidade de Maputo ; b) Abertura de uma empresa prestadora de serviços de entregas domiciliares na cidade de Maputo; c) Lançamento de embalagens personalizadas e práticas para consumo em movimento (snack saudável) na cidade de Maputo.
3	Grau de Interesse	O grau de interesse é considerado alto . Estudos preliminares de mercado indicam uma crescente procura por produtos naturais e saudáveis, especialmente entre consumidores das classes média e alta, bem como jovens urbanos e trabalhadores que preferem snacks saudáveis ao longo do dia.
4	Valor Qualitativo dos Necessitados (Poder de Compra)	O valor qualitativo é considerado moderado .
5	Valor Quantitativo (Quantidades)	Estima-se que apenas na cidade de Maputo sejam consumidas cerca de 15 a 20 toneladas de castanhas por mês . A Delícias da Caty projecta iniciar com a produção de 300kg/mês , com capacidade de expansão para 1 tonelada no primeiro ano, dependendo da demanda.
6	Disponibilidade de Tecnologias	Existem no mercado nacional e internacional máquinas específicas para: - Torra e caramelização de castanhas - Embalagem a vácuo e selagem - Moagem para produção de farinha de castanha (produto secundário). A empresa poderá importar equipamentos de pequena escala da China ou África do Sul a preços acessíveis.
7	Perfil das Soluções Existentes (Concorrência e Substituição)	Os principais concorrentes incluem marcas como Sanjalas, Talita Delícias e vendedores ambulantes . Temos um produto substituto que é o amendoim.
8	Posição Política e Regulamentar	De acordo com o Decreto n.º 49/2004, que estabelece sobre o exercício de actividades comerciais. A empresa prevê o registo da marca , obtenção de licença sanitária e alvará comercial, bem como integração em associações de produtores locais.
9	Disponibilidade das Infraestruturas	A empresa irá arrendar um espaço comercial no bairro Central C , com fácil acesso rodoviário, energia eléctrica confiável e proximidade a mercados de venda (ex.: Mercado Central, Feima e supermercados).
10	Perfil do Financiamento	Prevê-se que 30% de Capital Próprio (MZN 100.000) necessário para explorar a ON identificada seja proveniente dos fundos próprios para cobrir o remanescente foram identificadas fontes do financiamento como BCI, Millennium BIM que oferecem taxas de juros respectivamente. - 70% via Financiamento Bancário do BCI (MZN 250.000) .

Feita análise de oportunidade de negócio a ser explorada verificou-se que a cidade de Maputo apresenta uma oportunidade clara e promissora no sector de alimentação saudável, particularmente no segmento de castanhas naturais e caramelizadas. As famílias e as empresas corporativa têm demonstrado insatisfação no tocante a má qualidade das castanhas industrializadas disponíveis no mercado, devido ao uso excessivo de conservantes e aromatizantes. Além disso, muitos consideram dispendioso e trabalhoso o processo de preparação das castanhas em casa, o que reduz a frequência de consumo. Outro factor limitante é a dificuldade logística, a aquisição de castanhas provenientes da zona Sul do país, especialmente da província de Gaza, onde o produto é mais abundante e de qualidade garantida torna mais custoso.

Diante deste cenário, surge a necessidade de abertura de uma empresa denominada *Delícias da Cathy, E.I.*, dedicada à produção e comercialização de castanhas 100% naturais e caramelizadas, oferecendo uma alternativa saudável, prática e confiável aos consumidores urbanos. A proposta inclui ainda a implementação de um serviço de entrega ao domicílio, por via de plataformas digitais, garantindo maior conveniência e acessibilidade. A inovação será reforçada pelo uso de embalagens personalizadas e atrativas, adaptadas às exigências do consumidor moderno, que busca produtos prontos para consumo em movimento.

A análise do mercado preliminar indica um elevado grau de interesse nas castanhas naturais com destaque para o público das classes média e alta, jovens profissionais e consumidores preocupados com a saúde. Estes demonstram uma disposição crescente para pagar por alimentos de alto valor nutricional. O poder de compra deste público é posiciona-te, mas suficientemente sólido para sustentar um negócio com foco em valor agregado.

Para garantir a eficiência da produção, será utilizada tecnologia acessível, disponível no mercado nacional e internacional, incluindo equipamentos para torra, caramelização e embalagem.

Apesar da presença de concorrentes como *Sanjalas*, *Talita Delícias* e vendedores ambulantes, há reclamações recorrentes quanto à qualidade dos produtos, falhas na entrega e má conservação. Isso representa uma vantagem competitiva significativa para a nova empresa, que se diferenciará pela excelência do produto, cumprimento de prazos e apresentação moderna.

A actividade proposta está enquadrada na legislação vigente (Decreto n.º 49/2004), não representando nenhum risco do ponto de vista regulatório. A empresa planeia operar a partir

de um espaço arrendado estrategicamente localizado no bairro Central C, com fácil acesso aos mercados consumidores e infraestruturas básicas adequadas.

O financiamento do negócio será feito com 1% de Capital Próprio e 99% por meio de Crédito Bancário, junto ao BCI, com uma taxa mensal de 2.333%. Este montante será direcionado à aquisição de equipamentos, matéria-prima e ações de marketing.

Contudo a *Delícias da Caty, E.I*, representa uma resposta concreta e inovadora a uma necessidade real do mercado, com elevado potencial de crescimento e impacto positivo tanto para os consumidores quanto para o desenvolvimento do empreendedorismo local.

Apêndice 16: Modelo do Contrato de Arrendamento

CONTRATO DE ARRENDAMENTO DE IMÓVEL

Entre, DELÍCIAS DA CAHTY, E.I., designada por contratante (Arrendatário), neste acto representada pela proprietária da empresa, Catarina António Nhancale de Nacionalidade moçambicana, com Bilhete de Identidade nº _____ ,

E

_____ adiante designado por contratado (Senhorio), proprietário do estabelecimento a arrendar, de Nacionalidade _____, com Bilhete de Identidade nº _____.

Celebra-se o presente contrato de arrendamento que se rege pelas seguintes condições:

(Objecto do contrato)

O presente contrato tem como objecto a concessão de um imóvel sito na localidade de Bagamoio, concretamente na paragem.

(Vigência)

1 O contrato terá início em, _____ (dia) de _____ (mês) de _____ (ano) e será valido até _____ (dia) de _____ (mês) de _____ (ano). (Liquidação)

2 O pagamento da renda será mensal no valor 2,500 meticaís (dois mil e Quinhentos meticaís), devendo ser pago em até 7 dias após 30 dias de usufruto por meio de uma transferência na conta e-Mola do Senhorio.

3 O valor da renda não pode ser alterado durante a vigência do contrato, a não ser que haja um acordo entre as partes envolvidas no contrato.

(Obrigações, Responsabilidade e Permissões do Arrendatário sobre o Imóvel)

4 Garantir a boa conservação do imóvel.

5 Será responsabilizado o arrendatário por danos que forem resultados do não cauteloso ou anormal.

6 Poderá executar modificações como pintura, remodelação ou extensão no estabelecimento desde que sejam previamente anunciadas e aceites pelo Senhorio.

(Obrigações, Responsabilidade e Permissões do Arrendatário sobre o Imóvel)

Cumprir com o termos deste contrato, não podendo impedir, atrapalhar ou dificultar o exercício das actividades comerciais do arrendatário sem causa justa.

O Arrendatário

O Senhorio

Bagamoio, _____ (dia) de _____ (mês) de _____ (ano)

Apêndice 17: Mapa de Amortização Mensal da Dívida a ser contraída

Quantia do Empréstimo		1,250,000.00 MZN			
Taxa de Juros Mensal		2.333%			
Prazo de vencimento		60			
Prestação Mensal		38,919.78 MZN			
Mês	Dívida Inicial	Juros	Amortizações	Prestação	Dívida Final
1	1,250,000.00	29,166.67	9,753.11	38,919.78	1,240,246.89
2	1,240,246.89	28,939.09	9,980.68	38,919.78	1,230,266.21
3	1,230,266.21	28,706.21	10,213.57	38,919.78	1,220,052.64
4	1,220,052.64	28,467.85	10,451.92	38,919.78	1,209,600.72
5	1,209,600.72	28,223.98	10,695.80	38,919.78	1,198,904.92
6	1,198,904.92	27,974.41	10,945.37	38,919.78	1,187,959.55
7	1,187,959.55	27,719.02	11,200.76	38,919.78	1,176,758.79
8	1,176,758.79	27,457.67	11,462.11	38,919.78	1,165,296.68
9	1,165,296.68	27,190.22	11,729.56	38,919.78	1,153,567.12
10	1,153,567.12	26,916.53	12,003.25	38,919.78	1,141,563.88
11	1,141,563.88	26,636.45	12,283.32	38,919.78	1,129,280.55
12	1,129,280.55	26,349.84	12,569.93	38,919.78	1,116,710.62
13	1,116,710.62	26,056.54	12,863.23	38,919.78	1,103,847.39
14	1,103,847.39	25,756.40	13,163.37	38,919.78	1,090,684.01
15	1,090,684.01	25,449.26	13,470.52	38,919.78	1,077,213.50
16	1,077,213.50	25,134.95	13,784.83	38,919.78	1,063,428.66
17	1,063,428.66	24,813.30	14,106.48	38,919.78	1,049,322.19
18	1,049,322.19	24,484.15	14,435.63	38,919.78	1,034,886.56
19	1,034,886.56	24,147.32	14,772.46	38,919.78	1,020,114.11
20	1,020,114.11	23,802.63	15,117.15	38,919.78	1,004,996.96
21	1,004,996.96	23,449.90	15,469.88	38,919.78	989,527.08
22	989,527.08	23,088.93	15,830.84	38,919.78	973,696.23
23	973,696.23	22,719.55	16,200.23	38,919.78	957,496.00
24	957,496.00	22,341.54	16,578.23	38,919.78	940,917.77
25	940,917.77	21,954.72	16,965.06	38,919.78	923,952.71
26	923,952.71	21,558.87	17,360.91	38,919.78	906,591.80

27	906,591.80	21,153.78	17,766.00	38,919.78	888,825.80
28	888,825.80	20,739.24	18,180.54	38,919.78	870,645.27
29	870,645.27	20,315.03	18,604.75	38,919.78	852,040.52
30	852,040.52	19,880.92	19,038.86	38,919.78	833,001.66
31	833,001.66	19,436.68	19,483.10	38,919.78	813,518.56
32	813,518.56	18,982.07	19,937.70	38,919.78	793,580.86
33	793,580.86	18,516.86	20,402.92	38,919.78	773,177.94
34	773,177.94	18,040.79	20,878.98	38,919.78	752,298.96
35	752,298.96	17,553.62	21,366.16	38,919.78	730,932.80
36	730,932.80	17,055.07	21,864.70	38,919.78	709,068.10
37	709,068.10	16,544.90	22,374.88	38,919.78	686,693.22
38	686,693.22	16,022.82	22,896.96	38,919.78	663,796.27
39	663,796.27	15,488.56	23,431.22	38,919.78	640,365.05
40	640,365.05	14,941.83	23,977.95	38,919.78	616,387.10
41	616,387.10	14,382.35	24,537.43	38,919.78	591,849.67
42	591,849.67	13,809.81	25,109.97	38,919.78	566,739.70
43	566,739.70	13,223.91	25,695.87	38,919.78	541,043.83
44	541,043.83	12,624.34	26,295.44	38,919.78	514,748.40
45	514,748.40	12,010.78	26,909.00	38,919.78	487,839.40
46	487,839.40	11,382.90	27,536.87	38,919.78	460,302.53
47	460,302.53	10,740.38	28,179.40	38,919.78	432,123.13
48	432,123.13	10,082.86	28,836.92	38,919.78	403,286.21
49	403,286.21	9,410.00	29,509.78	38,919.78	373,776.43
50	373,776.43	8,721.44	30,198.34	38,919.78	343,578.09
51	343,578.09	8,016.81	30,902.97	38,919.78	312,675.13
52	312,675.13	7,295.74	31,624.03	38,919.78	281,051.09
53	281,051.09	6,557.85	32,361.93	38,919.78	248,689.17
54	248,689.17	5,802.74	33,117.04	38,919.78	215,572.13
55	215,572.13	5,030.01	33,889.77	38,919.78	181,682.37
56	181,682.37	4,239.25	34,680.53	38,919.78	147,001.84
57	147,001.84	3,430.04	35,489.74	38,919.78	111,512.10
58	111,512.10	2,601.95	36,317.83	38,919.78	75,194.27
59	75,194.27	1,754.53	37,165.25	38,919.78	38,029.02
60	38,029.02	887.34	38,032.43	38,919.78	0.00

Apêndice 18: Modelo do Contrato Individual de Trabalho

CONTRATO DE TRABALHO

Eu, Catarina António Nhancale, proprietário da empresa DELÍCIAS DA CATHY, E.I., contrato o Senhor (a) _____, de nacionalidade _____, portadora do B.I no _____, nascido aos _____ (dia) _____ (mês) _____ (ano), residente em _____, com o número de telefone _____, para o cargo de _____, com o vencimento mensal de _____ meticais, podendo obter também _____ meticais por cada hora extra de trabalho.

Este contrato será regido pela actual lei de trabalho vigente em Moçambique e terá duração de _____ anos começando a partir da data de assinatura.

Catarina António Nhancale _____

O Contratado _____

Bagamoio, _____ (dia) de _____ (mês) de _____ (ano)

Apêndice 19: Imagens da Linha de Produtos da Delícias da Cathy, E.I.



ANEXOS

Anexo 1: Simulação de Empréstimo Bancário

[Para mim](#)[Para a minha Instituição](#)[Sustentabilidade](#)[Institucional](#)[Eu quero](#)[Onde Estamos](#)[Perguntas Frequentes](#)

SIMULADORES DE FINANCIAMENTOS

CONSUMO | HABITAÇÃO | AUTOMÓVEL | CONSUMO – FUNCIONÁRIO PÚBLICO

Indique o valor e o prazo do financiamento e obtenha o valor das prestações

Valor pretendido

1,250,000.00 MT

Min. 25.000,00MT Max. 2.000.000,00MT

Prazo

60 meses

Min. 6 meses Max. 60 meses

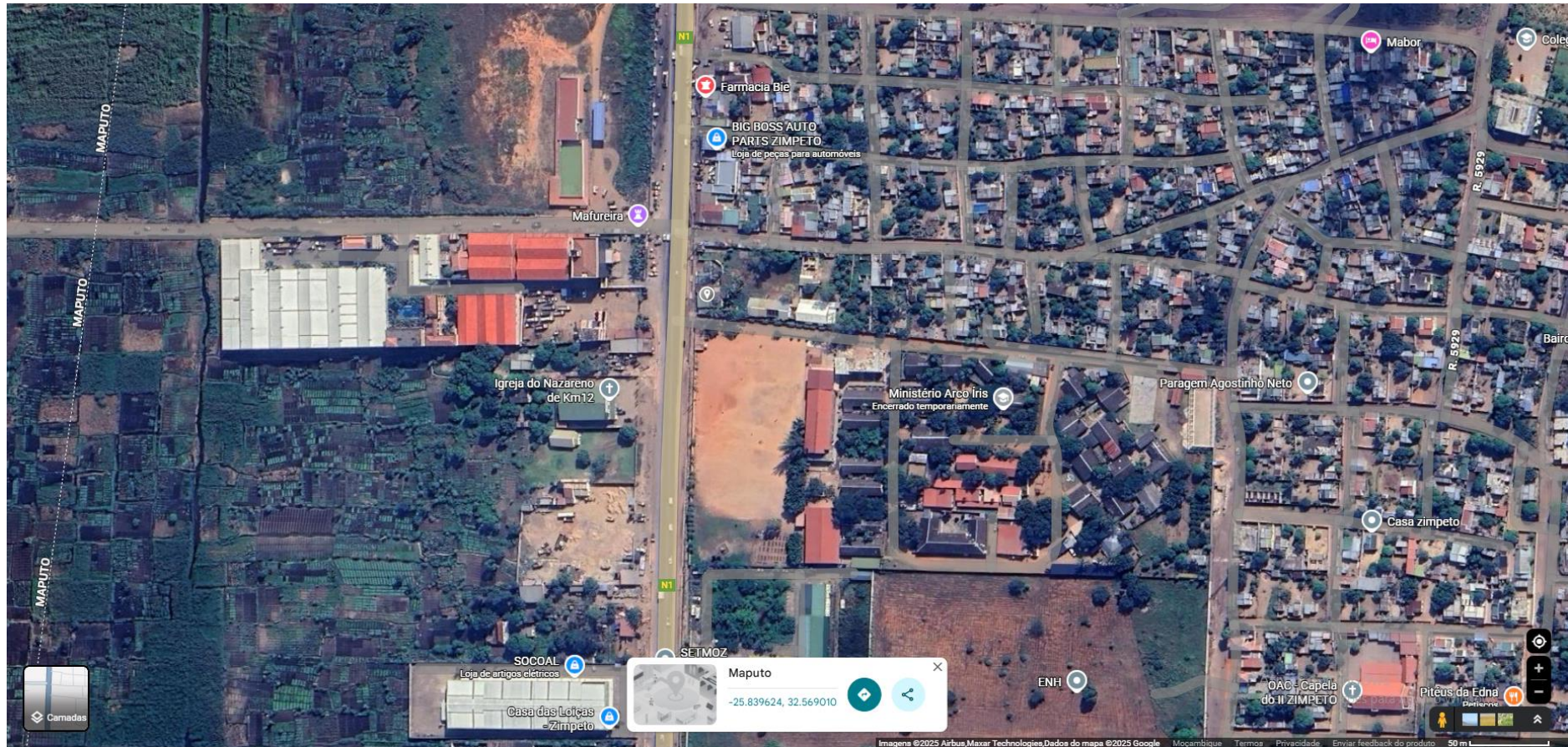
Notas:
A validação destas condições carece, todavia, da análise e aprovação do pedido de financiamento a apresentar pelo Cliente.
Calculada com base no *Spreads* Padronizados de Taxas de Juro praticadas pelo BCI, adicionado à *Prime Rate* do Sistema, por categoria de Créditos.
Não inclui Seguro e Comissões.

Resumo da Simulação:

Montante	Taxa de Juro Mensal
1,250,000.00 MT	2.333%
Taxa de Juro Nominal	Prestação mensal
28.0%	38,919.78 MT

Pedir Financiamento 

Anexo 2: Imagem por Satélite da Localização do Estabelecimento



Anexo 3: Preços dos Concorrentes



The advertisement features a dark green background with a large orange crescent moon and several cashews floating in the air. On the left, the Alita Delicias logo is displayed, consisting of a stylized orange and green swirl above the word "alita" in a bold, sans-serif font, with "delicias" in a smaller font below it. To the right of the logo, a circular inset shows a hand holding a small, clear plastic container of cashews, with a label that reads "250g". Below the inset, a large bowl is filled with cashews, and more cashews are scattered on the surface in front of it.

Castanhas Simples
150g - 150 Mts
500g - 500 Mts
1kg - 850Mts

Castanhas salgadas
150g - 165 Mts
500g - 550 Mts
1kg - 900 Mts

Castanhas com piri-piri
150g - 180 Mts
500g - 600 Mts
1kg - 990 Mts

Castanhas Caramelizadas
150g - 200 Mts
500g - 690 Mts
1kg - 1050 Mts



CASTANHA SABORIZADA



Uma caixa de 100g

560mts

Uma caixa de 200g

990mts

free delivery



COMPRE PELO WHATSAPP



847996646

OU CHAMADA

Duas caixas 250g

1.960mts

Uma caixa de 250g

1.260mts



Sanjala's

21 Mar 2024 · 🌐



Castanhas torradinhas, crocantes e muito saborosos, você pode encontrar connosco.

Deseja revender castanhas torradas e não tem muito tempo ou experiência para preparar ? Nós somos a sua solução, entre em contacto conosco e lhe ajudaremos a realizar o seu desejo.

Prestamos também serviços de venda a retalho.

Preços: 160 mzn, 200 mzn.

Esperamos por si.

📍 Cidade de Maputo, Mercado Fajardo, Rua Marcelino dos Santos

Contactos: 📞 875027091

Lia Sanjala



Anexo 4: Cotações dos Fornecedores

Microondas - ... bazara.co.mz Ordenar por Nome do Produto	
 Microonda Hisen... 5750,00 MZN Hisense & Smart Entregue em Aprox. 2 Dias Úteis ADICIONAR	 Microonda Hisen... 12995,00 MZN Hisense & Smart Entregue em Aprox. 2 Dias Úteis ADICIONAR
 Microonda Hisen... 15995,00 MZN Hisense & Smart	
 Essencia De Baun... 122,00MZN Moçambique Terramar Entregue em Aprox. 2 Dias Úteis ADICIONAR	 Essência De Baun... 55,00MZN Hari Om Trading Entregue em Aprox. 2 Dias Úteis ADICIONAR

Ordenar por Relevância ↓

Termos de Pesquisa Relacionados

manteiga clover

Manteiga de Amendoim

Manteiga Clover Butro 500G



Manteiga Stork, 1 ...

260,00MZN

Hari Om Trading

Entregue em Aprox. 2

Dias Úteis

ADICIONAR



Manteiga Rama, 5...

210,00MZN

Vansh Trading

Entregue em Aprox.

24h Úteis

ADICIONAR



Açúcar Castanho Nacional, 1 kg

Seja o primeiro a avaliar este produto

Em stock

Tão baixo quanto

100,00



Sal Fino Sal Do M...

95,00MZN

Vansh Trading
Entregue em Aprox. 24h Úteis

 ADICIONAR



Sal Fino Nutro, 1 Kg

45,00MZN

Moçambique Terramar
Entregue em Aprox. 2 Dias Úteis

 ADICIONAR



Sal Fino Rosa Cla...

185,00MZN

Hari Om Trading
Entregue em Aprox. 2 Dias Úteis



Sal Fino Classic ...

45,00MZN

Hari Om Trading
Entregue em Aprox. 2 Dias Úteis



 **Made-in-China**
Connecting Buyers with Chinese Suppliers





Vídeo 1/2

whatsapp:008615514501052

112 Boa Preço Máquina de Descascamento de Caju
Totalmente Automática Popular à Venda

US\$ 12.000,00-30.000,00

1 Peça (MOQ)

Chaves de atributo



Serviço pós-venda:

suporte técnico de vídeo,
suporte on-line

Garantia:

1 ano

Voltagem:

220V



Resultados d...
bazara.co.mz



Jogo De 6 Colher...

220,00MZN

Delta Tv Radio

Entregue em Aprox. 2
Dias Úteis



ADICIONAR



Colher De Pedreir...

110,00MZN

Vanika

Entregue em Aprox. 2
Dias Úteis



ADICIONAR



Combo de Mop Vassoura e Ancinho, 3 Peças

Seja o primeiro a avaliar este produto

Esgotado

780,00



Balde De Mope, ...

650,00MZN

Vanika

Entregue em Aprox.

2 Dias Úteis

 ADICIONAR



Balde De Limpe...

500,00MZN

Vanika

Entregue em Aprox.

2 Dias Úteis

 ADICIONAR



Sabão Líquido MAQ, 750 ml

Seja o primeiro a avaliar este produto

 Em stock

140,00



Impressora Hp ...

6000,00 MZN

Shaka Electronica
Entregue em Aprox.
2 Dias Úteis

 **ADICIONAR**



Impressora HP ...

19000,00 MZN

Shaka Electronica
Entregue em Aprox.
2 Dias Úteis

 **ADICIONAR**



Impressora HP ...

23999,00 MZN

Instant
Entregue em Aprox.
24h Úteis

 **ADICIONAR**



Impressora HP ...

14500,00 MZN

Shaka Electronica
Entregue em Aprox.
2 Dias Úteis

 **ADICIONAR**



Início / Loja / Material de Escritório e Escolar /
Livros / **Gestão de Empresas**

<  >

Livro de Ponto A3

600,00MT



Creme De Limp...

120,00MZN

Hari Om Trading

Entregue em Aprox.

2 Dias Úteis

 ADICIONAR



Lava Tudo H

170,00M

Vansh Trad

Entregue em

24h Úteis

 ADICIO



Luvras De Pano, ...

250,00MZN

Vanika

Entregue em Aprox.

2 Dias Úteis

 ADICIONAR



Luvras De Cabed...

200,00MZN

Vanika

Entregue em Aprox.

2 Dias Úteis

 ADICIONAR

