



UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE

ESCOLA SUPERIOR DE NEGÓCIOS E EMPREENDEDORISMO

DE CHIBUTO

**CURRÍCULO DE  
LICENCIATURA EM AGRO-NEGÓCIOS**

**Chibuto, Novembro de 2012**

## ÍNDICE

INTRODUÇÃO .....	2
GRUPO ALVO .....	3
OBJECTIVO DO CURSO.....	4
Objectivo Geral .....	4
Objectivos Específicos .....	4
PERFIS.....	5
Perfil Ocupacional (Saídas Profissionais do graduado em Agro-Negócios): .....	5
Perfil do Graduado .....	5
FILOSOFIA DE FORMAÇÃO .....	7
Estratégias De Ensino-Aprendizagem .....	9
Metodologia de Avaliação.....	10
ESTRUTURA E DURAÇÃO DOS CURSOS .....	11
CONTEÚDO DO CURSO E PLANOS DE ESTUDOS .....	12
FORMAS DE CULMINAÇÃO DOS ESTUDOS.....	14
SOBRE O TRONCO COMUM.....	14
CLASSIFICAÇÃO FINAL DO CURSO .....	15
TABELA DE PRECEDÊNCIAS.....	16
PLANO DE EQUIVALÊNCIAS.....	16
PLANO DE TRANSIÇÃO .....	17
PROGRAMAS TEMÁTICOS DAS DISCIPLINAS.....	18

## INTRODUÇÃO

A Universidade Eduardo Mondlane (UEM), através da Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto (ESNEC), tem a missão de identificar oportunidades e transformá-las em riqueza, como resposta aos objectivos do Governo de redução da pobreza absoluta e transformação dos distritos em polos de desenvolvimento.

É neste contexto que é desenhado o curso de Licenciatura em Agro-Negócios, para os graduados do ensino médio do Sistema Nacional de Educação ou equivalente, com uma duração de quatro (4) anos e baseado no sistema de créditos, reunindo um total de duzentos e quarenta (240) créditos, conforme a Lei do Ensino Superior, Lei 27/2009 de 29 de Setembro.

Este curso surge com o objectivo de dotar os estudantes de capacidades para a criação e gestão de cadeias de valor agrícolas, desde o fornecimento de insumos até a comercialização de produtos agrários, envolvendo actividades de produção, transformação, conservação, transporte e manuseamento.

Sendo que o Agro-Negócio é uma área de actividade que se encontra entre a agricultura e o comércio, os graduados serão dotados também de capacidades empreendedoras para a criação e gestão de empresas, com ideias inovadoras para todas as actividades da cadeia de valor agrícola, fundamental para o aumento do valor acrescentado dos produtos agrários e contribuindo aumento da competitividade do sector agrário a nível regional e global.

O graduado em Agro-Negócios poderá exercer as suas actividades nos sectores privado, público e não-governamental, dando assessoria aos vários níveis de gestão das organizações para criação e gestão de cadeias de valor agrárias.

A formação será baseada em aulas teórico-práticas, em laboratórios de simulação empresarial e visitas de estudo aos campos de produção, empresas de comercialização de produtos agrários, de tecnologias de conservação de equipamentos e venda de insumos para harmonizar o conhecimento adquirido na sala de aulas com a realidade do mercado nacional e global e propor soluções para o gap existente entre a produção e a comercialização.

Ao longo do documento estão descritos os objectivos, a filosofia de formação, o plano de estudos e as formas de culminação do curso, que poderão ser monografia, exame de estado ou estágios profissionais.

Na cadeia de valor interferem diversos especialistas desde produtores (camponeses, agrónomos, veterinários e outros), aos técnicos de agro-indústria que trabalham em moagens, talhos e fábricas de diversos produtos.

O Agro-negócios é uma área de actividade que se encontra entre a agricultura propriamente dita e o comércio. Ele engloba as actividades de pós-colheita, ou seja, transformação, conservação antes e depois da transformação, transporte e manuseamento. Não está de fora a actividade de fornecimento de insumos indispensáveis para o desenvolvimento da actividade agrária. Esta área é fundamental para o aumento do valor acrescentado dos produtos agrários.

Contudo, a oferta de profissionais qualificados, nesta área, para os diferentes níveis e categorias das organizações tem sido limitada, apesar de existir uma quantidade enorme de estudantes que terminam a formação pré-universitária.

## **RELEVÂNCIA**

O campo de agro-negócio está a ganhar cada vez mais importância, particularmente por causa da necessidade de se garantir o funcionamento dos circuitos de comercialização de produtos e insumos agrícolas, no contexto do desenvolvimento da cadeia de valor da área agrícola em Moçambique.

O curso de licenciatura em agro-negócio é relevante em Moçambique, na medida em que visa formar quadros superiores capazes de identificar e analisar cadeias de valor de diversos produtos, procurando solucionar as falhas verificadas na cadeia do agronegócio.

Neste quadro, o Gestor de Agro-negócios é fundamental para articular e coordenar as diversas funções da área de agro-negócios, de modo a imprimir desenvolvimento da unidade económica a que está afecto aumentando tendencialmente a produção e a produtividade, agindo dentro dos limites da Lei e da ética empresarial.

## **GRUPO ALVO**

De acordo com alínea a) do número do 5 do artigo 23 da lei 27/2009, de 29 de Setembro (Lei do Ensino

Superior), que define o critério de acesso ao ensino superior em Moçambique, podem candidatar-se ao curso de licenciatura em Agro - Negócios oferecido na ESNEC, os estudantes que concluíram com aproveitamento positivo a 12ª classe do Sistema Nacional de Educação no ramo de letras com Matemática, Ciências ou equivalente.

Para além deste requisito, o candidato deve fazer um Exame de Admissão único avaliando conhecimentos gerais das disciplinas de Matemática (com 60% de peso) e em Português (com 40% de peso).

## **OBJECTIVO DO CURSO**

Para que os graduados do curso de Agro-Negócios tenham capacidades de gerir eficientemente as unidades de comercialização e de produção agrária, capitalizando todas as oportunidades geradas pelo ambiente de negócios, são necessários os seguintes objectivos:

### **Objectivo Geral**

O curso de Licenciatura em Agro-negócios tem como objectivo geral formar técnicos superiores empreendedores, capazes de criar e desenvolver iniciativas empresariais, económicas e auto-emprego no sector produtivo agrário.

### **Objectivos Específicos**

O Graduado em Agro-negócios deverá reunir, entre outras, as seguintes competências:

- Articular as determinantes do mercado para produtos agrárias ao nível local, nacional e internacional;
- Interagir com os intervenientes da cadeia de valor da produção agrária, ao nível local e nacional;
- Elaborar e analisar planos de negócios do ramo do agro-negócios;
- Iniciar um novo negócio e geri-lo de forma inovadora e competitiva;
- Difundir novas tecnologias de produção e de processamento de produtos agro-pecuários;
- Interpretar o funcionamento global da unidade económica a que está adstrito;
- Gerir informações de gestão em seu poder;
- Dominar as funções de criação e gestão da unidade económica de agro-negócios a que está adstrito;

- Elaborar uma estratégia para o desenvolvimento de uma unidade e expandir o negócio ao nível internacional;
- Participar no desenvolvimento local e nacional; e
- Agir dentro da ética profissional e de boa governação.

## **PERFIS**

Depois de definir as competências específicas que se referem as capacidades e habilidades especificamente requeridas ao graduado no momento de entrada para a vida profissional no mercado de trabalho, serão definidos a seguir os perfis do graduado em Agro-Negócios, em duas dimensões, nomeadamente:

- **Perfil ocupacional**, que representa as saídas profissionais do graduado. Ou seja onde é que o graduado pode realizar as suas actividades com base na relação entre o curso e as necessidades, características dos agentes económicos e empregadores a nível nacional ou internacional.
- **Perfil profissional**, referente as actividades, as tarefas e funções chave que o futuro graduado irá realizar, tendo em conta as seguintes categorias: conhecimentos (o que deve saber); capacidades (o que deve saber fazer); valores, atitudes (o que deve ser).

### ***Perfil Ocupacional (Saídas Profissionais do graduado em Agro-Negócios):***

O graduado em Agro-Negócios poderá trabalhar em:

- Empresas próprias e actividades de consultoria em agro-negócios;
- Departamento comercial, aprovisionamento, industrial e marketing de empresas agrárias e de agro-indústria;
- Associações de Produtores Agrários;
- Sectores de Estudos e de Gestão de Projectos em instituições públicas, privadas e não-governamentais; e
- Instituições de ensino de ciências agrárias.

### ***Perfil do Graduado***

***O graduado em agro-negócio deve saber:***

- Interpretar e caracterizar a realidade dos negócios agro-pecuários a nível nacional, regional e

- global;
- Elaborar estratégias adequadas ao tipo de organização, articulando distintas áreas funcionais, ambientes de negócios e contexto específico onde estiver inserido;
  - Gerir produtos, equipas e pontos de venda;
  - Gerir pessoas e equipas de trabalho dentro das unidades de produção, processamento e comercialização de produtos agrários;
  - Preparar e analisar a informação relevante para o desenvolvimento da unidade empresarial no contexto do agro-negócio;
  - Conhecer e respeitar os códigos de conduta profissionais inerentes à sua actividade.

***O graduado em agro-negócio deve saber fazer:***

- Supervisão e implementação de planos de trabalhos e projectos de melhoria do desempenho institucional;
- Coordenação de actividades relacionadas com desenvolvimento e melhoramento de uma cadeia de valor com os outros gestores para garantir a eficiência e eficácia na tomada de decisões;
- Um plano de negócio.
- Diagnóstico sobre diferentes problemas operacionais que afectem as áreas funcionais das organizações;
- Negociações com os organismos e instituições financeiras para a obtenção e aplicação de recursos financeiros;
- Projectos e planos de trabalho para elevar o desempenho de toda a organização ou duma área funcional específica;

***O graduado em agro-negócio deve saber ser um profissional:***

- Com um espírito empreendedor;
- Com uma conduta profissional e cívica que exalte o espírito de cidadania, nobreza de carácter e responsabilidade partilhada, consciente do valor de servir a sociedade;
- Que conhece e respeita os códigos de conduta profissionais inerentes a sua actividade;

- Que sempre está em busca de novas ideias, e preocupado pela eficiência, eficácia no uso dos recursos organizacionais.
- Preocupado pela sua formação contínua em matéria de comércio num mercado dinâmico e competitivo.
- Preocupado em actualizar-se constantemente em assuntos de interesse geral: económicos, políticos e sociais de Moçambique em particular, e do mundo em geral;

## **FILOSOFIA DE FORMAÇÃO**

A estratégia e o processo de formação obedecerão à lógica seguinte:

O estudante colocar-se-á como “um aprendiz da profissão de Técnico Superior de Agro-Negócios”, onde o contexto de aprendizagem é desenhado dentro da dinâmica do campo profissional do gestor.

Toda a aprendizagem, organizada em disciplinas, será baseada numa simulação do futuro ambiente de trabalho do licenciado em Agro-Negócios, através da disciplina de Prática e Simulação Empresarial em unidade ligadas ao agronegócio, onde o estudante pode compreender toda cadeia de agro-negócio, desde a produção ao consumo. Assim, este ensino será baseado, fundamentalmente, em resolução de problemas que pelas práticas profissionais o estudantes vai identificar, criando-se, assim, ambientes de aprendizagem e de desenvolvimento de competências adequadas ao futuro profissional.

Neste quadro, o professor, através dos materiais de ensino, desempenha o papel de facilitador da apropriação do conhecimento. O sucesso na aprendizagem é medido pela capacidade do estudante em realizar tarefas profissionais dentro dos indicadores exigidos pela prática profissional.

Logo a partir do 2º semestre, o estudante estará envolvido em simulações empresarias baseadas nos casos práticos reais ou hipotéticos, da sua auto-criação e/ou fornecidos pelos docentes.

### **Sobre as Práticas e Simulação Empresarial**

As práticas profissionais têm como objectivo geral permitir que o desenvolvimento das competências dos estudantes seja feito pela aliança da teoria à prática através da exposição dos estudantes aos problemas de gestão de negócios, muito próximo àqueles que eles vão encontrar no mundo empresarial e de negócios.

### A. Pressupostos:

- O presente currículo foi desenhado com base em competências;
- O curso compreende actividades de estágio profissional, simulação empresarial e práticas pré-profissionais que se desdobram em todos os semestres de formação curricular;
- O currículo foi desenhado tendo como pano de fundo a capacidades de identificar oportunidades de negócios, avaliá-los e explorá-los;
- O curso tem uma forte componente de prática pré-profissional orientada para a resolução de problemas muito próximos aos que os estudantes vão enfrentar no mundo empresarial e de negócios;
- A aquisição de conhecimentos e habilidades será gradual nos diversos momentos de aprendizagem nas disciplinas que corporizam o plano de estudos.

### B. Modelo

A Prática e a Simulação empresarial compreendem dois ciclos, nomeadamente, o Ciclo de Práticas de Gestão de Negócios e o Ciclo de Empreendedorismo e Liderança de Negócios. Cada um dos ciclos compreende três fases devidamente integradas e articuladas, como abaixo se descreve:

<b>Ciclo de Gestão de Negócio</b>		<b>Ciclo de Empreendedorismo e Liderança de Negócios</b>	
<b>Sem</b>	<b>Fase do Ciclo</b>	<b>Sem.</b>	<b>Fase do Ciclo</b>
2	Identificação e caracterização	5	Planeamento e Concepção
3	Análise e Avaliação	6	Organização
4	Melhoria e Desenvolvimento	7	Implementação

O Ciclo de Gestão de Negócios decorre durante o tronco comum, quando todos os estudantes ainda estão sujeitos ao mesmo conjunto de actividades lectivas. Nesta fase, o estudante diagnostica o ambiente empresarial do local, realiza o diagnóstico duma entidade específica, concebe e implementa o projecto

específico de melhoria do desempenho ou de desenvolvimento institucional.

Na segunda fase, Ciclo de Empreendedorismo e Liderança de Negócios, os estudantes desenvolvem as competências de elaboração, implementação, monitoria e avaliação do plano de negócios ou de plano de desenvolvimento sectorial ou integral de uma entidade pública, privada ou não governamental.

## **Estratégias De Ensino-Aprendizagem**

O sistema escolar tradicional é concebido para ensinar a dominar questões analíticas. Os estudantes passam anos, do primário à Universidade, numa relação quase de passividade com respeito à aprendizagem. Dessa forma, eles evoluem num currículo onde os pontos de referência foram tão bem estabelecidos, por isso, que se sentem inseguros, quando confrontados com um sistema que não tenha clareza nas definições e regras.

O empreendedor é com frequência considerado uma pessoa que sabe identificar as oportunidades de negócios, os nichos do mercado e que sabe organizar-se para progredir. Assim, a essência do trabalho do empreendedor consiste em definir contextos, o que exige uma análise e imaginação.

A escola prevê contar com suportes teóricos úteis, derivados das disciplinas associadas das nucleares e básicas, por forma a facilitar o estabelecimento de soluções práticas aos problemas da população. O sucesso das actividades previstas, nesta escola, vai exigir de toda rede de intervenientes no processo, incluindo os docentes, um domínio das diferentes técnicas de pesquisa das oportunidades locais, bom conhecimento das práticas do campo, entre outras exigências.

Assim, no processo de ensino-aprendizagem será privilegiada a criação de condições, para que o estudante esteja munido dos instrumentos necessários, para aprofundar os conhecimentos adquiridos na sala de aulas e laboratórios, e investigar outros, por forma a complementar, quer os fundamentos teóricos das temáticas relevantes do 1º Ciclo de Graduação, quer os instrumentos para a resolução de problemas da implementação dos diferentes projectos de negócios, bem como os aspectos práticos inerentes à implantação e difusão das inovações entre os empreendedores da comunidade envolvente.

As aulas privilegiarão uma *abordagem interactiva*, em que se estimula a participação do estudante na

exposição, discussão e partilha de ideias e conhecimentos adquiridos nas leituras de referência das disciplinas, bem como de outras fontes relevantes para os temas em discussão. Nesta abordagem, o docente tem um *papel facilitador, moderador* e não mero transmissor de conhecimentos e experiências vividas.

No processo de ensino-aprendizagem, além da participação nas aulas, o estudante estará envolvido num conjunto de actividades estimuladoras da sua capacidade de aprendizagem e criatividade, tanto em grupo como individualmente, onde se ressalta:

- **Estudo independente** – o estudante irá investigar assuntos relativos às matérias leccionadas, no curso, com vista ao seu aprofundamento, assim como pesquisará sobre assuntos do seu interesse, tendo em conta a elaboração e implementação de um projecto de negócio;
- **Estudo orientado no laboratório** – incidirá sobre os temas relevantes de empreendedorismo e desenvolvimentos dos negócios dos empreendedores;
- **Sessões e palestras** – serão constituídas por participação em eventos sobre temas de interesse do 1º Ciclo de Graduação; e
- **Seminários e trabalhos em grupo** – serão constituídos por apresentações e discussão de textos, temas, ensaios e trabalhos de grupo elaborados pelos estudantes, sob moderação de um ou mais docentes do 1º Ciclo de Graduação.

No processo de empreendedorismo existem etapas importantes que podem ser subdivididas em categorias de cursos que tratam do ensino mais orientado à prática no campo, interagindo com aqueles que praticam o empreendedorismo e outra ligada à prática de gestão. Para que os estudantes sejam bem preparados para assumirem o papel de empreendedores, eles devem manter contactos frequentes com empreendedores de seu círculo mais próximo, durante todo período de sua formação.

Outro método de ensino inclui a constituição de equipas de formadores, que incluem um professor e um operador, que interagem entre si, com os estudantes na sala de aula, com abordagens variadas e a interacção contextual das actividades dos empreendedores e operadores.

## **Metodologia de Avaliação**

A avaliação serve para verificar a apreensão e aplicação dos conhecimentos por parte dos estudantes.

Assim, ela deve estabelecer o equilíbrio entre as capacidades de raciocínio, de memorização, de análise, de aplicação e de integração de conhecimentos, assim como da expressão oral e escrita.

Para efeitos de avaliação é adoptada a escala de 0 a 20 valores, vigente na UEM. A avaliação será feita através de testes escritos, trabalhos práticos no laboratório, exames e apresentação de trabalhos individuais e em grupo. Estes mecanismos de avaliação visam aferir as competências e habilidades adquiridas pelos estudantes, assim como os resultados do processo de ensino-aprendizagem, com destaque para os seguintes elementos:

- Capacidade de retenção e transmissão, de forma oral e escrita, dos conhecimentos adquiridos ao longo da licenciatura;
- Competências adquiridas ao longo do curso;
- Capacidade de combinação da teoria à prática, consubstanciadas na melhor aplicação das teorias às situações reais vividas na comunidade;
- Motivação para o diálogo com os pares, discussão, difusão e produção do conhecimento como um processo social com benefícios para a comunidade; e
- Distinguir e identificar estudantes a partir das suas habilidades e competências, como forma de contribuir para a sua inserção em projectos associativos e comunitários.

## **ESTRUTURA E DURAÇÃO DOS CURSOS**

O curso de Licenciatura em Agro-Negócios (LAN) tem uma duração de quatro (4) anos lectivos, perfazendo um total de 240 créditos. Cada um dos oito (8) semestres tem um total de 30 créditos. No geral, cerca de 83% do curso é composto por disciplinas nucleares que totalizam 200 créditos e os restantes 17% do curso são compostos por disciplinas complementares com um total de 40 créditos. Os créditos foram calculados tendo como base que um (1) crédito corresponde a 30 horas de trabalho efectivo de contacto directo e estudo individual, salienta-se que na UEM, uma (1) hora efectiva de trabalho, corresponde a 50 minutos.

Este curso terá como pano de fundo, quatro componentes fundamentais: empreendedorismo, tecnologia de informação e comunicação, agro-pecuária, e línguas estrangeiras. Desde o início da sua formação na ESNEC, o estudante estará exposto às operações práticas de gestão de negócios do ramo de agro-negócios.

## CONTEÚDO DO CURSO E PLANOS DE ESTUDOS

Ano de estudos	Sem.	Disciplina	Tipo de Disciplina	HS	C.H.Semestral		Total	Créd.
					HCD	HEI		
1º	1º	Métodos de estudo	Complementar	2	32	58	90	3
1º	1º	Técnicas de Expressão e Comunicação	Complementar	3	48	72	120	4
1º	1º	Inglês para Negócios I	Complementar	4	64	66	150	5
1º	1º	Matemática aplicada a gestão I	Nuclear	4	64	86	150	5
1º	1º	Noções de comércio	Nuclear	3	48	72	120	4
1º	1º	Introdução à Gestão	Nuclear	3	48	72	120	4
1º	1º	Informática Básica	Complementar	4	64	86	150	5
				<b>23</b>				<b>30</b>
1º	2º	Inglês para negócios II	Complementar	4	64	86	150	5
1º	2º	Economia I	Nuclear	4	64	86	150	5
1º	2º	Estatística básica	Nuclear	4	64	86	150	5
1º	2º	Cálculo financeiro	Nuclear	4	64	86	150	5
1º	2º	Matemática aplicada a gestão II	Nuclear	4	64	86	150	5
1º	2º	Prática e Simulação Empresarial I	Nuclear	4	32	118	150	5
				<b>24</b>				<b>30</b>
2º	3º	Economia II	Nuclear	4	64	86	150	5
2º	3º	Contabilidade Financeira I	Nuclear	4	64	116	180	6
2º	3º	Fundamentos de Agro-Negócios	Nuclear	4	64	86	150	5
2º	3º	Gestão de produção e aprovisionamento	Nuclear	4	64	86	150	5
2º	3º	Estatística aplicada	Nuclear	4	64	86	150	5
2º	3º	Prática e Simulação empresarial II	Nuclear	4	32	118	150	5
				<b>24</b>				<b>31</b>
2º	4º	Contabilidade Financeira II	Nuclear	4	64	116	180	6
2º	4º	Produção Animal <sup>1</sup>	Nuclear	2	32	58	90	3
2º	4º	Produção Vegetal <sup>2</sup>	Nuclear	2	32	58	90	3
2º	4º	Metodologia de Investigação Científica	Complementar	4	30	120	150	5
2º	4º	Fundamentos de Agricultura	Nuclear	3	48	72	120	4
2º	4º	Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão	Nuclear	4	64	86	150	5
2º	4º	Prática e Simulação Empresarial III	Nuclear	4	32	118	150	5
				<b>23</b>				<b>31</b>
3º	5º	Empreendedorismo I	Nuclear	4	24	126	150	5
3º	5º	Comportamento e Liderança	Complementar	4	64	86	150	5
3º	5º	Direito Empresarial	Complementar	3	48	72	120	4
3º	5º	Marketing de Produtos Agrários	Nuclear	4	64	86	150	5
3º	5º	Extensão Rural	Nuclear	4	64	86	150	5
3º	5º	Prática e Simulação Empresarial IV	Nuclear	4	32	118	150	5
				<b>23</b>				<b>29</b>
3º	6º	Contabilidade Agrícola	Nuclear	4	64	86	150	5
3º	6º	Técnicas de Negociação	Nuclear	4	64	86	150	5
3º	6º	Fiscalidade	Complementar	3	48	72	120	4

<sup>1</sup> A cadeira é modular leccionada em 8 semanas

<sup>2</sup> A cadeira é modular leccionada em 8 semanas

3º	6º	Empreendedorismo II	Nuclear	4	24	126	150	5
3º	6º	Planeamento e Desenvolvimento Rural	Nuclear	4	64	86	150	5
3º	6º	Práticas e Simulação Empresarial V	Nuclear	2	32	118	150	5
				<b>21</b>				<b>29</b>
4º	7º	Tecnologias de Conservação de Produtos Agrários	Nuclear	4	64	86	150	5
4º	7º	Análise e Gestão de Projectos	Nuclear	4	64	86	150	5
4º	7º	Gestão Estratégica <sup>3</sup>	Nuclear	2	32	58	90	3
4º	7º	Comércio Internacional <sup>4</sup>	Nuclear	2	32	58	90	3
4º	7º	Gestão do Equipamento Agrário	Nuclear	3	48	72	120	4
4º	7º	Economia Agrária	Nuclear	4	64	86	150	5
4º	7º	Prática e Simulação Empresarial VI	Nuclear	2	32	118	150	5
				<b>21</b>				<b>30</b>
4º	8º	Economia de Moçambique	Nuclear	4	64	86	150	5
4º	8º	Plano de Negócios para PME's	Nuclear	2	32	268	300	10
4º	8º	Trabalho de Fim do Curso	Nuclear	2	32	448	480	15
				<b>8</b>				<b>30</b>
				<b>155</b>			7200	<b>240</b>

<sup>3</sup> A cadeira é modular leccionada em 8 semanas

<sup>4</sup> A cadeira é modular leccionada em 8 semanas

## **FORMAS DE CULMINAÇÃO DOS ESTUDOS**

Para a culminação do Curso de Licenciatura em Agro-Negócios, os estudantes poderão optar entre Monografia e Exame de Estado.

É esperado que até ao fim da formação, independentemente da forma de culminação do curso que optar, o estudante deve ter desenvolvido um Plano de Negócios da sua iniciativa empreendedora que possa ser imediatamente aplicada no mercado.

## **SOBRE O TRONCO COMUM**

A licenciatura em Agro-Negócios (LAN) terá um tronco comum com os cursos de Finanças, Gestão Comercial e Gestão de Empresas com uma duração de 3 semestres. Estes semestres iniciais pretendem providenciar aos estudantes uma compreensão e apreciação das principais áreas de negócios e empreendedorismo. Pretende, também, desenvolver a capacidade do estudante de viver e trabalhar com os outros, aprender da experiência e ser coerente com a tomada de decisões apropriadas.

Depois do tronco comum, o estudante será capaz de:

- Demonstrar o conhecimento adquirido e especializado de gestão na aplicação criativa em situações de gestão;
- Trabalhar em grupo e contribuir nos debates;
- Desenvolver trabalho independente num projecto;
- Tomar decisões apropriadas em gestão na base de análises e julgamentos adequados;
- Demonstrar a capacidade conceptual e prática para avaliar e gerir problemas e o dinamismo, para desenvolver uma gama de soluções.

É de notar que cada aluno deverá se candidatar ao curso pretendido logo no Exame de admissão, e não depois de frequentar o tronco comum.

De referir que as partes práticas do currículo constituem a maior parte do ensino numa forma de estudo de casos, simulação empresarial de casos reais e trabalho de campo. Assim, desde o início da sua formação nesta escola, o estudante terá um trabalho de simulação empresarial em laboratórios.

Todos os cursos estão organizados, de tal forma que o estudante possa combinar os fundamentos teóricos aos conhecimentos práticos dos temas relacionados com o empreendedorismo e gestão de pequenos negócios, em sintonia com as tendências contemporâneas no mundo e no país. Nesta perspectiva, a organização dos cursos permite confrontar, ao longo do processo de formação, as teorias com as práticas das comunidades locais, onde foi constatado um enorme fosso, entre o crescimento da população e a necessidade do aumento equivalente das capacidades de resposta às exigências nutricionais, de acomodação, de realização técnico-científica, entre outras necessidades conducentes ao bem-estar da população.

### ***CLASSIFICAÇÃO FINAL DO CURSO***

A classificação final do curso é feita com base no Sistema Ponderado de Avaliação (SPA), cuja média final, é ponderada das classificações obtidas pelo estudante nas disciplinas constantes do plano de estudo, multiplicadas pelos créditos da disciplina respectiva e dividida pelo total de créditos do curso, especificamente, 240 créditos.

$$\text{Média Final (SPA)} = (\sum \text{avaliação} \times \text{N}^\circ \text{créditos}) / \sum \text{Créditos}$$

Na atribuição da classificação final do curso far-se-á corresponder a escala numérica às seguintes classificações:

- 19-20 valores: Excelente
- 17-18 valores: Muito Bom
- 14-16 valores: Bom
- 10-13 valores: Suficiente

## TABELA DE PRECEDÊNCIAS

No	Disciplina subsequente	Disciplina Precedente
1	Inglês para Negócios II	Ingles para Negócios I
2	Matemática Aplicada a Gestão II	Matemática Aplicada a Gestão I
3	Economia II	Economia I
4	Contabilidade Financeira II	Contabilidade financeira I
5	Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão	Estatística aplicada
6	Empreendedorismo II	Empreendedorismo I
7	Economia Agrária	Economia II

## PLANO DE EQUIVALÊNCIAS

Currículo Antigo	Currículo Actual
Matemática aplicada a gestão	Matemática aplicada a gestão I
Informática aplicada a gestão	Informática Básica
Fundamentos de economia	Economia I
Estatística aplicada a gestão	Estatística básica
Contabilidade financeira I	Contabilidade básica
Matemática aplicada a gestão	Matemática aplicada a gestão II
Economia Empresarial	Economia II
Técnicas de Pesquisa	Metodologia de Investigação Científica
Técnicas de Comunicação e Negociação	Técnicas de Negociação

## PLANO DE TRANSIÇÃO

O Curso de Agro-Negócios vai adoptar uma transição gradual de tal forma, que no ano da introdução no novo currículo, em 2013, introduzir-se-á o 1º e 4º ano, dado que o currículo actual é de 4 anos. Nos anos subsequentes, ir-se-á introduzir os restantes níveis, nomeadamente, 2º e 3º ano em 2014 e 2015, respectivamente.

A partir de 2016, somente vigorará o currículo actual, e todos os casos pendentes ou omissos deverão ser resolvidos até 2015.

Anos	2013	2014	2015		2016
1º Ano	NOVO CURRÍCULO	NOVO CURRÍCULO	NOVO CURRÍCULO	RESOLUÇÃO DE CASOS PENDENTES OU OMISSOS DO ANTIGO CURRÍCULO	NOVO CURRÍCULO
2º Ano	ANTIGO CURRÍCULO	NOVO CURRÍCULO	NOVO CURRÍCULO		NOVO CURRÍCULO
3º Ano	ANTIGO CURRÍCULO	ANTIGO CURRÍCULO	NOVO CURRÍCULO		NOVO CURRÍCULO
4º Ano	NOVO CURRÍCULO	NOVO CURRÍCULO	NOVO CURRÍCULO		NOVO CURRÍCULO

## **PROGRAMAS TEMÁTICOS DAS DISCIPLINAS**

DISCIPLINA: <b>MÉTODOS DE ESTUDO</b>		CÓDIGO: METEST
ANO DE ESTUDOS: 1º	HORAS DE CONTACTO DIRECTO: <b>32</b>	CRÉDITOS: <b>3</b>
	HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: <b>68</b>	

**INTRODUÇÃO:**

Iniciar os estudantes na filosofia de estudo universitário com recurso às diferentes fontes de literatura impressa ou electrónica. Os diferentes métodos de pesquisa e de busca da verdade científica são os alicerces a serem cimentadas logo de início para que o resto do processo de ensino aprendizagem decore sem sobressaltos e, como forma de evitar o plágio e outras formas de desvio da propriedade intelectual.

**RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:**

No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:

- Aplicar técnicas de estudo eficiente e compreender a natureza e o processo de leitura
- Desenvolver estratégias de leitura, tomar e organizar notas, apontamentos e fichas de leitura
- Compreender as funções e objectivos dos principais *itens* dos ensaios e relatórios
- Elaborar ensaios e relatórios com objectividade, clareza e concisão de ideias e argumentos

TEMAS:	Contacto Directo				Estudo Independente			Total	
	AT	AP	S	CD	L	G	P	EI	T
	1. Meios materiais e condições ambientais de estudo	3			3	3			3
2. Métodos "tradicionais" vs métodos modernos de leitura	3			3	3			3	6
3. Técnicas de notas de leitura e apontamentos nas aulas	3			3	3			3	6
4. Elaboração de fichas de estudo e de blocos de sínteses	3			3	3	6		9	12
5. O método moderno de estudo	4			4	3	6		9	13
6. Noção de Ciência e conhecimento	4			4	3	6		9	13
7. Tipologia de investigação: Métodos Gerais e Métodos Específico	4			4	4	6		10	14
8. Formulação de Problemas e construção de hipóteses.	4			4	4	4		8	14
9. Organização e Elaboração de Ensaios. Componentes Fundamentais de Relatórios de Pesquisa	4			4	4	6		10	14
<b>TOTAL</b>	32		0	32			0	68	90

**METODOLOGIAS DE ENSINO:**

A transmissão do conteúdo da cadeira consistirá na composição do seguinte

**Aulas expositivas:** Exposição teórica do docente, que abordará os diversos tópicos do programa temático;

**Aulas práticas:** Que consistirão em discussões de exercícios de aplicação e trabalhos práticos ligados à realidade moçambicana.

**Seminários de debate:** que compreenderam a apresentação dos temas adestrados aos alunos para preparação em momentos de estudo individual e debate em turma com a moderação do docente.

Como forma de potenciar a metodologia de ensino aprendizagem participativo os alunos serão convidados

a preparar diferentes temas, relacionados com as matérias em curso, para apresentar e defender em sistema de palestras e nas aulas

**LITERATURA BÁSICA:**

Amaral, Wanda do, (1999). *Guia para apresentação de teses, dissertações, trabalhos de graduação*, Livraria Universitária - Universidade Eduardo Mondlane, 2ª edição

Frada, J. J. Cúdio (1994). *Guia Prático para elaboração e apresentação de Trabalhos Científicos*, Edições Cosmos.

Lashley, Conrad (1995). *Improving Study Skills - A Competence Approach*, Edição da Cassell.

Gil, António Carlos (1999). *Métodos e Técnicas da Pesquisa Social*. 5ª Edição. Atlas. São Paulo;

Marconi, Marina de Andrade & Lakatos, Eva Maria (2008). *Técnicas de pesquisa*, 7ª Edição. Editora Atlas-SA. Sao Paulo;

<b>DISCIPLINA: TÉCNICAS DE EXPRESSÃO E COMUNICAÇÃO</b>				<b>CÓDIGO: TEXCOM</b>			
<b>ANO DE ESTUDOS:</b> 1º	<b>HORAS DE CONTACTO DIRECTO: 48</b>			<b>CRÉDITOS: 4</b>			
<b>INTRODUÇÃO</b> A disciplina de Técnicas de Expressão e Comunicação pretende oferecer e proporcionar ao futuro licenciado técnicas, orientações e informações básicas (ferramentas) que lhe permite desenvolver e aplicar com à vontade e eficiência a língua em diferentes situações de comunicação, no seu quotidiano e na sua vida profissional.							
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM</b> Ao terminar a formação o estudante deve ser capaz: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar as técnicas de comunicação e expressão em situações novas e concretas</li> <li>• Redigir diversos tipos de textos respeitando os princípios da comunicação e expressão.</li> <li>• Comunicar adequadamente em diversas situações da vida quotidiana.</li> </ul>							
TEMAS	Contacto Directo			Estudo Independente			Total
	AT	AP/LAB	CD	L	G	EI	T
	Linguagem Oral e Linguagem Escrita	02	2	04	04	2	08
Técnicas de Comunicação Eficazes/Atraentes: Conhecimento, voz, Vocabulário, Naturalidade, Respiração, Pronúncia, Velocidade, Sotaque, Expressão Corporal, Uso de Microfone, telefone (fixo e móvel), Bom Ouvinte.	04	20	28	06	20	16	34
Técnicas de Redacção de textos: Resumo, Síntese, Argumentação e Dissertação	02	10	12	12	20	46	76
A Comunicação na Organização	04	04	08	10		16	24
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>48</b>	<b>30</b>	<b>42</b>	<b>72</b>	<b>120</b>
<b>METODOLOGIA DE ENSINO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Métodos activos e participativos em que o estudante é o agente de todo o processo, cabendo ao docente o papel de facilitador do ensino aprendizagem.</li> <li>• As aulas serão leccionadas sob a forma de aulas teórica e práticas uma vez que se acredita que o estudante já traz algum conhecimento sobre as temáticas indicadas. Parte do tempo é reservada ao estudo individual e em grupo dos estudantes.</li> </ul>							
<b>ESTRATÉGIAS DE AVALIAÇÃO</b> A avaliação nesta disciplina será com base em: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dois (02) Testes Escritos individuais.</li> <li>• Apresentação de um (01) trabalho oral individual.</li> <li>• Apresentação de (02) Trabalhos em Grupo.</li> <li>• Exame Final.</li> </ul>							
<b>LITERATURA INDICADA</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Campbell, J. (1993). <i>Técnicas de Expressão Oral</i>. Lisboa: Presença.</li> <li>2. Faulstich, Enilde L. De J. (2001). <i>Como ler, entender e redigir um texto</i>. 14 ed. Petrópolis. Editora Vozes.</li> <li>3. Nascimento, Z. &amp; PINTO, J. M. C. <i>A Dinâmica da Escrita</i>. Lisboa: Plátano, 2001.</li> <li>4. Ferra, A. (1982). <i>Pedagogia Centrada na Pessoa</i>. Lisboa: Edição do autor.</li> <li>5. Ferra, A. (1992). <i>Anima. Pedagogia e Animação Comunitária</i>. Lisboa: Edição da Associação Comunitária de Saúde Mental.</li> </ol>							

DISCIPLINA: INGLÊS PARA NEGÓCIOS I					CÓDIGO: INGPNEG1					
ANO DE ESTUDOS: 1º		HORAS DE CONTACTO: 64 HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86			CRÉDITOS: 5					
<p><b>INTRODUÇÃO:</b> Como é sabido, Moçambique é um país que se localiza na região da África Austral. Apesar de ter o Português como língua oficial, Moçambique faz fronteira com países que têm como língua oficial o Inglês. Na arena internacional, o Inglês é a língua largamente usada nos domínios comercial e político. Em Moçambique, o Inglês foi, pela primeira vez, introduzido como disciplina na década de 90 no Ensino Secundário Geral do I e II ciclos, a partir da 8ª classe. Uma vez que Moçambique é membro da SADC, da Commonwealth e tendo em conta a questão da globalização é indispensável que os nossos estudantes sejam preparados de modo que tenham boas competências comunicativas e linguística nas relações internacionais. Assim sendo, a ESNEC integra no seu plano de estudos dos cursos que ministra, uma cadeira denominada Inglês para Negócios. A adopção desta cadeira tem como objectivo central capacitar os futuros graduados de modo que sejam flexíveis no mundo comercial e de negócios através do uso da língua Inglesa na comunicação..</p>										
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b> No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de: Elaborar um sumário do argumento de um texto; Utilizar a base de gramática para interpretar e compreender textos de economia e negócios; Reconhecer o vocabulário, conceitos básicos do mundo de negócios (financeiro; bancário) e Escrever, ler, escutar e falar razoavelmente a Língua Inglesa.</p>										
CONTEÚDOS		Contacto Directo				Estudo Independente				Total
		Teoria	Pract/ Lab	S	DC	R	G W	P	IS	
Apresentação do docente e dos estudantes; Apresentação do programa e das respectivas metodologias de ensino e avaliação.		2	2	0	5	2	2	2	6	11
Profissões: títulos e responsabilidades; Descrição de tarefas.		4	4	4	14	4	4	3	11	25
Introdução à gestão: conceitos básicos de gestão; Principais funções na gestão; Gestão de recursos humanos ou pessoal.		3	4	0	4	4	4	4	12	16
Comunicação – introdução e conceitos básicos; Tipos de comunicação e sua importância na área comercial; Apresentações em público: técnicas e linguagem de apresentação em público; Perfil dum orador.		4	6	6	12	6	6	6	18	30

Empresas: tipos de empresas As empresas mais reconhecidas ao nível internacional; Correspondência comercial – introdução; Tipos de documentos mais usados na correspondência comercial; Estrutura e linguagem de documentos comerciais.	3	6	3	9	6	6	6	18	27
Cartas comerciais: invoices; cotações; encomendas, notas de entrega e recibos; Linguagem e estrutura.	3	4	2	6	4	4	4	12	18
Planificação – introdução e conceitos básicos; Tipos de planificação e sua importância.	2	2	2	4	2	2	5	9	13
Consolidação e realização de testes	6	4	0	10	5	5	0	10	20
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>32</b>	<b>17</b>	<b>64</b>	<b>33</b>	<b>23</b>	<b>30</b>	<b>86</b>	<b>150</b>

#### METODOLOGIA DE ENSINO E APRENDIZAGEM

Durante as aulas a metodologia a aplicar será a do ensino centrado no estudante. Nesta metodologia, através da leitura e interpretação de vários documentos ligados à área comercial, os estudantes vão interagir entre eles bem como com os seus docentes. Além disso, os estudantes terão exercícios e trabalhos práticos relacionados com a elaboração de vários tipos de documentos usados no domínio comercial tais como: cartas comerciais, memorandum, fax, agendas de reuniões, etc. No concernente às competências comunicativa e linguística, haverá exercícios práticos orais e escritos.

#### AValiação

Para verificar o grau de assimilação da matéria e dos conteúdos iremos dar aos estudantes exercícios de aplicação, os quais poderão ser escritos ou orais. Dependendo do tipo, estes exercícios poderão ser feitos individualmente ou em grupo.

Além destes dois testes que antecedem o exame final, os estudantes farão trabalhos que serão objecto de avaliação definidos pelo grupo da disciplina, tais como trabalhos de pesquisa, apresentações orais em grupos ou individuais.

Os critérios de, admissão, dispensa e exclusão ao exame estão definidos no Regulamento Pedagógico da UEM nos artigos 64, 65 e 67 respectivamente. Fica ainda excluído o estudante que for abrangido pelo disposto nos artigos 30 e 31 do Regulamento Pedagógico da UEM. A média de frequência (MF) será a média aritmética ponderada dos dois testes escritos e dos trabalhos realizados ao longo do semestre. Cada teste escrito terá um peso de 35% e as restantes avaliações 30%. A fórmula do cálculo da Média de Frequência é uniforme para todos os estudantes e não haverá, portanto, *double standards* neste processo. Ao estudante que faltar ao teste ou actividade que é objecto de avaliação será atribuída a nota zero.

#### LITERATURA

Alan Stanton (1990). *Written English for Business*, Oxford University Press.

Brieger, N. & Comfort, J., (1994). *Advanced Business Contacts*, Prentice Hall International.

Cotton, David (1988). *Keys to Management*, Addison Wesley Longman.

Cotton, D. and Kent, S. (2005). *Market Leader- Pre Intermediate*, Pearson Education Limited.

Duckworth, Michael (2003). *Business grammar & practice* (New ed.) New York: Oxford University Press, USA.

Flinders, Steve (1997). *Test your Business English – elementary*. England: Penguin Books.

Hollett Vicki e Duckworth Michael (1994) *BUSINESS opportunities workbook*. Oxford: Oxford University Press.

Mackenzie, I (1997). *Management and Marketing*, Language Teaching Publications.

Murphy, R. (2006). *English Grammar in Use*, Cambridge University Press

Phillips, Anne & Phillips Terry (2000). *Business opportunities*. Hong Kong: Oxford University Press.

Flinders, Stove (1997). *Test your business English- intermediate*. England: Penguin Books.

Soares, J. & Liz. (2001). *Headway intermediate*. Oxford: Oxford University Press.

*Cambridge Proficiency Examination Practice* (1987). Cambridge University Press.

<b>DISCIPLINA: MATEMÁTICA APLICADA A GESTÃO I</b>					<b>CÓDIGO: MAG I</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 1º</b>		<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>			<b>CRÉDITOS: 5</b>				
		<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>							
<b>I. Objectivos:</b> <b>a) Geral:</b> No fim desta disciplina, os estudantes devem saber utilizar os conhecimentos de sucessões e derivadas para resolver problemas concretos de economia e gestão nos diversos campos de actividades.  <b>b) Específicos:</b> No final desta disciplina o estudante deve ser capaz de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Calcular limites de sucessões e de funções aplicando as suas regras;</li> <li>• Derivar diferentes funções usando as propriedades convenientes,</li> <li>• Resolver problemas de optimização de recursos, cálculo de juros, valor presente e futuro de uma renda;</li> </ul>									
<b>II. PROGRAMATEMÁTICO</b>									
	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				<b>Total</b>
	<b>AT</b>	<b>AP/LAB</b>	<b>S</b>	<b>CD</b>	<b>L</b>	<b>G</b>	<b>P</b>	<b>EI</b>	
Sucessão numérica e limite de uma sucessão	2	8	2	12	10	4		14	26
Funções reais de variável real	4	10	4	18	6	10	10	26	44
Limites e continuidade de funções	2	4	4	10	6	4	6	16	26
Cálculo Diferencial	4	10	10	24	16	10	6	30	56
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>32</b>	<b>20</b>	<b>64</b>	<b>38</b>	<b>28</b>	<b>22</b>	<b>86</b>	<b>150</b>
<b>Cadeiras precedentes:</b>					<b>Cadeiras subsequentes: Matemática Aplicada a Gestão II</b>				
<b>III. Metodologia de ensino</b> A Matemática não pode ser vista como algo abstracto daí que vamos privilegiar aulas numa vertente prática, isto é, para além de abordar os temas programas mostraremos a aplicação dos mesmos nos domínios de gestão de recursos. Para tal os estudantes têm um papel preponderante para o alcance desta meta, na medida em que todo o processo de ensino estará neles centrado. As aulas serão do tipo teórico e prático. Este último será com recurso a fichas práticas previamente fornecidas para a consolidação dos temas então tratados.									

**IV. Estratégias de avaliação**

A avaliação será feita com base em testes escritos, trabalho em grupo e pela participação do estudante nas aulas.

**V. Bibliografia Básica**

A. C. Chiang, (1982). *Matemática para Economistas*, Editora McGraw-Hill, São Paulo,

Cassy. Bhangy, (2004). *Matrizes, Determinantes e Sistemas de Equações*, DMI, UEM.

M. J. Alves, (2000). *Elementos de Análise Matemática. Parte I*, UEM, Maputo.

Murolo. Afrânio, Bonetto Giacomio (2004). *Matemática Aplicada à Administração; Economia e Contabilidade*. São Paulo : Pioneira Thomson Learning.

Tan.S.T. (2001). *Matemática aplicada a Administração e Economia*. 5ª edição americana- São Paulo. Pioneira Thomson Learning.

Douglas. F. R. (1970) *Calculus and Analytic Geometry*.

B. Demidovitch. *Problemas e Exercícios de análise Matemática* 1ª; 2ª; 3ª e 4ª edição. Editora Mir, Moscou.1977/1984

Ayres, Frank & Mendelson, Elliot; *Cálculo Diferencial e Integral*.

Beirão, J (2006), *Introdução à análise matemática*, Texto Editores.

Harshbarger & Reynolds, (2006), *Matemática Aplicada para Administração pública, Economia e Ciências Sociais e Biologia*, 7ª Ed, MC Graw Hill.

Sydsaeter, K & Hammond, R. (2005); *Matemática essencial para análise da economia*; Moçambique editora.

<b>DISCIPLINA: NOÇÕES DE COMÉRCIO</b>					<b>CÓDIGO: NODECOM</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 1º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 48</b>				<b>CRÉDITOS: 4</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 72</b>									
<b>INTRODUÇÃO:</b>									
<p>O presente plano é um documento que contém a descrição da Cadeira de Noções de Comércio. Esta disciplina é direccionada aos estudantes do 1º ano, do 1º Ciclo de Graduação em Finanças, Comércio, Agro – Negócios, Agricultura comercial e Gestão &amp; Liderança, cursos ministrados na Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto (ESNEC) da Universidade Eduardo Mondlane (UEM).</p>									
<b>METODOLOGIA DE ENSINO</b>									
<p>A transmissão de conhecimentos e habilidades será feita através de <b>Aulas Teóricas e práticas</b>, a decorrem em paralelo com a elaboração de um plano de negócios (trabalho em grupo), que será apresentado periodicamente para verificação da qualidade recomendada e a realização de <b>exercícios práticos</b> afim de consolidar alguns aspectos tratados nas aulas teóricas. Ao longo do curso será desenvolvida uma <b>abordagem participativa</b>, de forma a criar-se um ambiente agradável, susceptível de evidenciar o dinamismo individual. Por isso, os estudantes estão convidados a emitir as suas opiniões ou testemunhar com conhecimentos científicos sobre qualquer tópico em abordagem.</p>									
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Sempre que possível o docente facultará as aulas práticas com alguma antecedência.</li> <li>❖ Para as aulas práticas será exigido que os estudantes tragam os exercícios práticos já resolvidos.</li> </ul>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compreender e explicar os conceitos, regras e procedimentos básicos relativos a exercício da actividade comercial;</li> <li>• Compreender a composição e funcionamento da máquina comercial, incluindo os principais operadores e instituições reguladoras.</li> <li>• Anunciar e explicar a noção, conteúdo, fases e documentos dos principais contratos e operações comerciais e financeiras, incluindo, compra e venda, depósito, empréstimos, seguro, transporte, franchising e leasing.</li> <li>• Elaborar, analisar e explicar o conteúdo dos principais documentos comerciais e títulos de crédito;</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/ LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
<b>Comércio. Suas Funções Económicas</b>	4			4	4	4	2	<b>10</b>	14
<b>A Máquina Comercial e os Principais Intervenientes</b>	4	6		10	6	6	6	<b>18</b>	28
<b>Organismos Dinamizadores da Actividade Comercial</b>	6	6		12	6	4	6	<b>16</b>	28
<b>Seguros e Alfandegas</b>	6			6	6	4	4	<b>14</b>	20
<b>Contratos e Operações Comercias</b>	4	6		10	4	6	6	<b>16</b>	26

<b>Financeiras</b>									
<b>Ética Comercial</b>	4			4	4	2	2	<b>8</b>	12
<b>TOTAL</b>	28	18		<b>48</b>	18	20	24	<b>72</b>	120

#### **LITERATURA BÁSICA**

- ganelli, W (1998) *Contratos Mercantis*, 10ª Edição, Verbo, São Paulo
- Gonçalves da Silva e Pereira J.M.E. (1998). *Contabilidade das Sociedades*. 1ª Edição, Plátano Editora. Lisboa
- Munguambe, Salomão, (1988). *Noções Fundamentais de Comércio*, Maputo. (Rascunho da 2ª Edição disponível).
- Vasquez, Sergio, *Legislação Económica de Moçambique*
- Correia, A. Ferrer (1989), *Temas de Direito Comercial e Direito Internacional Privado*. Livraria ALMEDINA, Coimbra.
- Leitão, Luís Manuel Teles de Menezes (2008), *Direito das Obrigações, Vol III* , 5ª Edição, ALMEDINA, Coimbra

<b>DISCIPLINA: INTRODUÇÃO À GESTÃO</b>					<b>CÓDIGO: IAG</b>					
<b>ANO DE ESTUDOS: 1</b>		<b>HORAS DE CONTACTO: 48</b>			<b>CRÉDITOS: 4</b>					
		<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 72</b>								
<b>INTRODUÇÃO:</b>										
O conhecimento das organizações e do processo de Gestão é de capital importância para o sucesso empresarial. Esta cadeira tem vista proporcionar aos estudantes conhecimentos profundos sobre o conceito de organizações e suas particularidades bem como as funções do gestor na Administração das mesmas porá melhor inserção no meio ambiente.										
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>										
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interpretar os diversos conceitos dentro de uma visão em que se estabelece uma articulação estreita entre pessoas, sistemas e trabalho nas organizações.</li> <li>• Identificar as diferenças, rupturas e aberturas entre uma gestão renovada e uma gestão tradicional.</li> <li>• Entender o meio ambiente das organizações como permeado de dilemas, ambiguidades e paradoxos presentes na gestão das empresas nos seus sistemas, processos e funções.</li> </ul>										
<b>Temas- Chave</b>		<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
		<b>AT</b>	<b>AP/LAB</b>	<b>S</b>	<b>CD</b>	<b>L</b>	<b>G</b>	<b>P</b>	<b>EI</b>	
• Os conceitos básicos nas organizações		4	0	0	<b>4</b>	4	4	2	<b>10</b>	34
• O papel da racionalidade no comportamento administrativo		6	0	0	<b>6</b>	4	4	2	<b>10</b>	12
• As funções administrativas de Henry Fayol e a gestão das empresas		2	0	8	<b>10</b>	4	2	2	<b>8</b>	18
• Funcionamento das organizações: a estrutura organizacional, diversidade, distribuição do poder.		10	2	0	<b>12</b>	2	4	2	<b>8</b>	40
• O processo decisório		6	2	0	<b>8</b>	4	2	2	<b>8</b>	32
• Sistemas da Organização. O meio ambiente das organizações		6	0	2	<b>8</b>	2	2	4	<b>8</b>	32
• As práticas duma administração renovada		6	2	0	<b>8</b>	2	2	2	<b>6</b>	28
• A função de Gestor na empresa		6	2	0	<b>8</b>	2	2	2	<b>6</b>	28
		26	8	4	<b>48</b>	24	22	18	<b>72</b>	120
<b>5. LITERATURA BÁSICA:</b>										
Bergamini, Cecilia Wihitaker (1997), <i>Motivação Nas Organizações</i> , 4ª Edição, SP, Atlas Editora.										
Chiavenato, Idalberto (1987), <i>Administração de Empresas – Uma abordagem contingencial</i> , 3ª ed.										
Chiavenato, Idalberto (2004), <i>Introdução à Teoria Geral Da Administração</i> , 7ª edição, Mac Growhill.										
Ching, Hong Yuh (2001), <i>Gestão de Estoque na Cadeia de Logística Integrada</i> , 2ª Edição, S.P, Atlas Editora.										
Corrêa, Henrique L. Et al (2001), <i>Planejamento, Programação e Controlo da Produção</i> , 4ª Edição, S.P, Atlas Editora.										

<b>DISCIPLINA: INFORMÁTICA BÁSICA</b>					<b>CÓDIGO: INFOBAS</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 1º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>									
<b>INTRODUÇÃO</b>									
<p>A dinâmica das economias actuais é em larga medida suportada por aquilo que alguns especialistas consideram como economia de conhecimento, isto é, quanto maior for o domínio das Tecnologias de Informação e Comunicação melhor será o nível de eficiência económica.</p> <p>É dentro desta perspectiva que surge a cadeira de Informática Básica leccionada aos estudantes do 1º Ciclo de graduação em Finanças na UEM/Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto (ESNEC).</p> <p>Pretende-se a presente cadeira dotar os estudantes de Finanças de habilidades e competências no que concerne ao uso e domínio das Tecnologias de Informação e Comunicação na realização de actividades quer individuais quer organizacionais. Adicionalmente, procura-se com esta cadeira que os estudantes dominem e apliquem programas estatísticos, recursos da Internet e utilizar os recursos informáticos na resolução de problemas de gestão e de outras áreas de conhecimento</p>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compreender a importância do uso das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) para a realização de actividades individuais e organizacionais.</li> <li>• Compreender os componentes e o papel do computador e dominar os fundamentos de arquitectura do computador.</li> <li>• Saber caracterizar, diferenciar e usar os programas ou aplicações e sistemas operativos</li> <li>• Compreender a importância, funcionamento e papel do sistema operativo.</li> <li>• Dominar e aplicar programas estatísticos, recursos da Internet e utilizar os recursos informáticos na resolução de problemas de gestão e de outras áreas de conhecimento.</li> <li>• Compreender as tendências actuais das TIC</li> </ul>									
TEMAS	Contacto Directo				Estudo Independente				
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
Fundamentos de computador	3	4		7	6	10	4	20	27
Utilização do Computador		4		4	2	8	12	22	26
Dispositivos de armazenamento		6	5	11		6	6	12	23
Sistema de ficheiros e base de dados baseados no computador		4	6	10	4	10	12	26	36
Montagem e configuração de um PC		8	6	14	6	8	10	24	38
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>26</b>	<b>17</b>	<b>64</b>	<b>18</b>	<b>42</b>	<b>44</b>	<b>86</b>	<b>150</b>
<b>METODOLOGIA DE ENSINO</b>									
<p>A transmissão de conhecimentos e habilidades será feita através de <b>Aulas Teóricas e práticas</b>, a decorrerem em paralelo com a elaboração de um plano de negócios (trabalho em grupo), que será apresentado periodicamente para verificação da qualidade recomendada e a realização de <b>exercícios práticos</b> afim de consolidar alguns aspectos tratados nas aulas teóricas. Ao longo do curso será</p>									

desenvolvida uma **abordagem participativa**, de forma a criar-se um ambiente agradável, susceptível de evidenciar o dinamismo individual. Por isso, os estudantes estão convidados a emitir as suas opiniões ou testemunhar com conhecimentos científicos sobre qualquer tópico em abordagem.

- Sempre que possível o docente facultará as aulas práticas com alguma antecedência.

Para as aulas práticas será exigido que os estudantes tragam os exercícios práticos já resolvidos.

### **Estrategia de Avaliacao**

Nesta disciplina será privilegiada a avaliação continua dos estudante por forma a avaliar o grau de compreensão dos conteúdos leccionados e participação do estudante na resolução de trabalhos práticos atribuídos pelos Grupo Docente. O estudante será dispensado do exame caso obtenha uma média de frequência igual ou superior a catorze valores (14) desde que não tenha nenhuma nota negativa (Conforme o regulamento Pedagógico) e os que tiverem nota abaixo de dez ( 10) valores serão excluídos do exame. Os estudantes admitidos ao exame normal que não conseguirem obter um nota igual ou superior a dez ( 10) valores serão submetidos ao exame de recorrência.

### **LITERATURA BÁSICA**

Braga, William (2007). Informatica elemental: Windows Vista, Atlas Books

Brito, Ronaldo Paes, ( 2007). Concurso Essencial de Powerpoint, Editora Digerati

Carlberg, Conrad BIAdministrando a Empresa com Excel BIMakron Books

Manzano, André Luiz N. G e Maria Izabel N. G. (2007) Estudo dirigido de Microsoft Office Word Editora Érica

Tanenbaum, Andrew S. (1995). Aprendendo Informática. São Paulo: Makron Books

Velozo, F.C. (1999). Informática: conceitos básicos. Rio de Janeiro: Campus

DISCIPLINA: INGLÊS PARA NEGÓCIOS II					CÓDIGO: INGPNEG II					
ANO DE ESTUDOS: 1º		HORAS DE CONTACTO: 64			HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86					CRÉDITOS: 5
<p><b>INTRODUÇÃO:</b>            Como é sabido, Moçambique é um país que se localiza na região da África Austral. Apesar de ter o Português como língua oficial, Moçambique faz fronteira com países que têm como língua oficial o Inglês. Na arena internacional, o Inglês é a língua largamente usada nos domínios comercial e político. Em Moçambique, o Inglês foi, pela primeira vez, introduzido como disciplina na década de 90 no Ensino Secundário Geral do I e II ciclos, a partir da 8ª classe. Uma vez que Moçambique é membro da SADC, da Commonwealth e tendo em conta a questão da globalização é indispensável que os nossos estudantes sejam preparados de modo que tenham boas competências comunicativas e linguística nas relações internacionais. Assim sendo, a ESNEC integra no seu plano de estudos dos cursos que ministra, uma cadeira denominada Inglês para Negócios. A adopção desta cadeira tem como objectivo central capacitar os futuros graduados de modo que sejam flexíveis no mundo comercial e de negócios através do uso da língua Inglesa na comunicação. O presente plano analítico fornece, de forma detalhada e concisa, os conteúdos, as metodologias de ensino bem como de avaliação a serem aplicados nesta cadeira durante o 2º semestre do ano académico de 2012 para todos os cursos do tronco comum ministrados na ESNEC – Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto.</p>										
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>            No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:            Elaborar um sumário do argumento de um texto;            Utilizar a base de gramática para interpretar e compreender textos de economia e negócios;            Reconhecer o vocabulário, conceitos básicos do mundo de negócios (financeiro; bancário) e            Escrever, ler, escutar e falar razoavelmente a Língua Inglesa.</p>										
CONTEÚDOS	Contacto Directo				Estudo Independente				Total	
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI		
Objectivos, missão e visão duma organização ou empresa	2	2	0	4	2	2	2	6	10	
O processo de produção – introdução A agricultura tradicional VS Agricultura moderna; Vantagens e desvantagens de cada tipo de agricultura.	6	2	0	8	4	4	2	10	18	
Gestão de tempo e de conflitos; Importância da planificação de tempo; Rotinas diárias.	6	4	0	10	4	4	2	10	20	
Principais condições para iniciar um negócio; Publicidade e marketing de produtos e serviços – importância.	8	4	0	12	6	6	4	16	28	
Recrutamento e processo de selecção de recursos humanos;	6	2	0	8	6	6	4	16	24	

Tipos e formas de selecção de recursos humanos; técnicas de entrevista; Saúde e segurança no trabalho.									
Negociações – conceitos básicos Técnicas de negociação e sua importância.	6	4	0	10	4	4	2	10	20
Negócios VS culturas e ética; Como lidar com diferentes culturas sociais em negócios?	4	2	0	6	2	2	2	6	12
Consolidação & testes	6		0	6	5	5	2	12	18
<b>TOTAL</b>	<b>44</b>	<b>20</b>	<b>0</b>	<b>64</b>	<b>33</b>	<b>33</b>	<b>20</b>	<b>86</b>	<b>150</b>

#### METODOLOGIA DE ENSINO E APRENDIZAGEM

Durante as aulas a metodologia a aplicar será a do ensino centrado no estudante. Nesta metodologia, através da leitura e interpretação de vários documentos ligados à área comercial, os estudantes vão interagir entre eles bem como com os seus docentes. Além disso, os estudantes terão exercícios e trabalhos práticos relacionados com a elaboração de vários tipos de documentos usados no domínio comercial tais como: cartas comerciais, memorandum, fax, agendas de reuniões, etc. No concenrente às competências comunicativa e linguística, haverá exercícios práticos orais e escritos.

#### ESTRATÉGIA DE AVALIAÇÃO

Para verificar o grau de assimilação da matéria e dos conteúdos iremos dar aos estudantes exercícios de aplicação, os quais poderão ser escritos ou orais. Dependendo do tipo, estes exercícios poderão ser feitos individualmente ou em grupo. Ao estudante que faltar ao teste ou actividade que é objecto de avaliação será atribuída a nota zero.

#### LITERATURA

Alan Stanton (1990). *Written English for Business*, Oxford University Press.  
 Brieger, N. & Comfort, J., (1994). *Advanced Business Contacts*, Prentice Hall International.  
 Cotton, David (1988). *Keys to Management*, Addison Wesley Longman.  
 Cotton, D. and Kent, S. (2005). *Market Leader- Pre Intermediate*, Pearson Education Limited.  
 Duckworth, Michael (2003). *Business grammar & practice* (New ed.) New York: Oxford University Press, USA.  
 Flinders, Steve (1997). *Test your Business English – elementary*. England: Penguin Books.  
 Hollett Vicki e Duckworth Michael (1994) *BUSINESS opportunities workbook*. Oxford: Oxford University Press.  
 Mackenzie, I (1997). *Management and Marketing*, Language Teaching Publications.  
 Murphy, R. (2006). *English Grammar in Use*, Cambridge University Press  
 Phillips, Anne & Phillips Terry (2000). *Business opportunities*. Hong Kong: Oxford University Press.  
 Flinders, Stove (1997). *Test your business English- intermediate*. England: Penguin Books.  
 Soares, J. & Liz. (2001). *Headway intermediate*. Oxford: Oxford University Press.  
 Cambridge Proficiency Examination Practice (1987). Cambridge University Press.

<b>DISCIPLINA: ECONOMIA I</b>					<b>CODIGO: ECON I</b>					
<b>ANO DE ESTUDOS: 1º</b>		<b>HORAS DE CONTACTO DIRECTO: 64</b>			<b>CREDITOS: 5</b>					
		<b>HORAS DE ESTUDO INDENPENDENTE: 86</b>								
<b>Introdução:</b>										
A disciplina de Economia destina-se a criar bases para a compreensão dos fenómenos económicos a nível de unidades isoladas dos agentes, bem como a sua interligação no mercado. Apetrecha os estudantes ao conhecimento da utilização criteriosa dos recursos ao dispor das unidades económicas.										
<b>Resultados de aprendizagem.</b>										
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:										
Interpretar o papel das unidades básicas no funcionamento do sistema económico;										
Dominar os conceitos fundamentais da economia;										
Resolver os problemas económicos mais gerais;										
Apresentar argumentos económicos de forma clara e lógica.										
<b>TEMAS:</b>										
					Contacto Directo			Estudo Independente		
	AT	AP	S	CD	L	G	P	EI	T	
Conceitos básicos e princípios fundamentais da economia	4	2	2	8	4	2	2	8	16	
Problemas fundamentais de economia e de diferentes sistemas económicos	4	2	4	10	4	2	2	8	18	
Teoria do consumidor (Família, Consumo e Procura)	6	8	8	22	14	12	4	30	52	
Teoria de Produção e custos.	4	6	2	12	14	12	4	30	42	
Tipos e estruturas de Mercado	4	6	2	12	6	4	0	10	22	
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>18</b>	<b>64</b>	<b>42</b>	<b>32</b>	<b>12</b>	<b>86</b>	<b>150</b>	
<b>Metodologias de ensino:</b>										
A transmissão de conhecimentos será feita através de <b>Aulas expositivas ou teóricas</b> , que serão dedicadas a exposição de conteúdos e fundamentos teóricos; e a realização de exercícios práticos, ensaios e seminários (ou defesas dos ensaios) afim de consolidar alguns aspectos tratados nas aulas teóricas. Ao longo de curso será desenvolvida uma <b>abordagem participativa</b> , por forma a criar-se um ambiente agradável, susceptível de evidenciar o dinamismo individual.										
As aulas expositivas irão constituir cerca de 40% do tempo disponível. As aulas práticas, ensaios e seminários (ou defesas dos ensaios) constituirão o restante do tempo, sendo a turma subdividida em grupos para facilitar o debate e a participação. Sempre que possível os docentes facultarão as aulas práticas com alguma antecedência.										
Nos seminários, os estudantes apresentarão e discutirão os resultados de pesquisa dos temas seleccionados em sorteio.										
<b>ESTRATEGIAS DE AVALIACAO:</b>										
A <b>média de frequência</b> (MF) será calculada pela <b>média aritmética</b> simples das notas dos dois testes, <b>ponderada pela participação</b> do estudante. Isto é, cada teste tem um peso de 40% e o juízo opinativo de 20%.										

<b>DISCIPLINA: ESTATÍSTICA BÁSICA</b>					<b>CÓDIGO: ESTABAS</b>					
<b>ANO DE ESTUDOS: 1º</b>		<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>			<b>CRÉDITOS: 5</b>					
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>										
<p>Objectivos:</p> <p>No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:</p> <p>Usar métodos estatísticos para recolher, analisar e interpretar dados relevantes para a gestão de um negócio.</p> <p>Aplicar análise regressão e correlação na análise dos problemas relacionados com a gestão de negócios</p> <p>Tomar decisões de gestão de negócio com base em informação estatística;</p>										
<b>PROGRAMATEMÁTICO</b>										
	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				<b>Total</b>	
	<b>AT</b>	<b>AP/LAB</b>	<b>S</b>	<b>CD</b>	<b>L</b>	<b>G</b>	<b>P</b>	<b>EI</b>		
Introdução a estatística, teoria elementar de amostragem	4	6	4	14	6	10	10	26	40	
Medidas de localização, variabilidade, assimetria e curtose	8	6	8	22	10	10	10	30	52	
Números Índices	8	2		10	2	4	6	12	22	
Regressão, correlação e séries temporais	8	6	4	18	6	10		16	34	
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>64</b>	<b>24</b>	<b>34</b>	<b>28</b>	<b>86</b>	<b>150</b>	
Cadeiras precedentes:					Cadeiras subsequentes: Estatística Aplicada					
<p><b>METODOLOGIA DE ENSINO</b></p> <p>Ao longo das aulas da em cada unidade temática será efectuada uma exposição, tão detalhada quanto possível, dos conteúdos programados. Dado o carácter eminentemente prático e instrumental das matérias, será privilegiada uma abordagem de ensino centrado no estudante, baseado na resolução de casos práticos ligados ao quotidiano das empresas e dos indivíduos. Estas actividades serão possíveis mediante a disponibilidade de uma série de exercícios distribuídos em formas de fichas tendo em conta os conteúdos programados.</p> <p>Para uma adequada compreensão da matéria por parte dos estudantes, recomenda-se que os mesmos dediquem regularmente à cada unidade temática algumas horas de trabalho extra-lectivo, estudando conceitos e resolvendo exercícios, quer das fichas de exercícios fornecidas pelo docente quer de outros manuais da área.</p>										
<p><b>ESTRATÉGIAS DE AVALIAÇÃO</b></p> <p>A avaliação será feita com base em testes escritos, trabalho em grupo e pela participação do estudante nas aulas.</p>										

**BIBLIOGRAFIA BÁSICA**

- Gmurman, V.E. (1977). *Teoria de Probabilidades e Estatística Matemática*. Mir, URSS.
- Murteira, Bento et al (2010.). *Introdução a Estatística*. Escolar Editora, Lisboa.
- Milone, Giuseppe (2004). *Estatística Geral e Aplicada*. Thomson, São Paulo.
- Reis, Elizabeth (2008). *Estatística Descritiva*. Edições Sílabos, 7ª Edição, Lisboa.
- Reis, Elizabeth et al (2007). *Estatística Aplicada. Vol. 1.*, Edições Sílabo, 5ª Edição, Lisboa.
- Reis, Elizabeth et al (2008). *Estatística Aplicada. Vol. 2.*, Edições Sílabo, 4ª Edição, Lisboa.
- Robalo, A (2003). *Estatística: Exercícios. Vol. I e II*. Edições Sílabos, Lisboa.
- Silvestre, Antonio L. (2007). *Análise de Dados e Estatística Descritiva*. Escolar Editora, Lisboa.
- Spiegel, Murray R. *Estatística*. 3ª Edição, Makron Books, São Paulo.
- Toledo, Geraldo L., OVALLE, Ivo I (1985). *Estatística Básica*. Atlas, 2ª Edição, São Paulo.

DISCIPLINA: <b>CÁLCULO FINANCEIRO</b>		CÓDIGO: <b>CALFIN</b>
ANO DE ESTUDOS: 1º	HORAS DE CONTACTO: 64 HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86	CRÉDITOS: 5

### 1. INTRODUÇÃO

A disciplina de Cálculo Financeiro pretende promover um comportamento sistemático, por parte do estudante, que conduza à obtenção de informação extra em leituras obrigatórias e consultas bibliográficas. A reflexão e crítica serão estimuladas, quer a nível individual quer na actuação colectiva, na resolução de casos práticos da vida comercial.

### 2.RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:

No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:

Aplicar os conhecimentos de cálculos financeiros na determinação do valor dos recursos financeiros;  
Estimar correctamente os Juros e negociar com instituições bancárias a aplicação das taxas de juros usando os métodos adequados;

Criar boas práticas económicas para que a instituição ou empresa recupere os seus fundos investidos noutras empresas;

Efectuar capitalizações e actualizações de um ou mais capitais, resolvendo problemas relativos a tais operações;

Distinguir e equacionar o leque de opções que se oferecem ao mutuante e ao mutuário, para escolher a forma de reembolso de determinado empréstimo;

Resolver problemas de rendas financeiras e elaborar quadros de amortização atendendo às diferentes modalidades de reembolso dos empréstimos.

2. TEMAS	Contacto Directo				Estudo Independente					
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI		T
	Considerações Sobre a Disciplina e Conceitos de Cálculos Financeiros	2	0		2	4		4		8
Capitalização	2	2	2	<b>8</b>	4	2	2	<b>8</b>	<b>16</b>	
Descontos	4	2	4	<b>10</b>	4	2	2	<b>8</b>	<b>18</b>	
Equivalência de valores	6	8	8	<b>22</b>	10	12	2	<b>22</b>	<b>52</b>	
Rendas financeiras e amortizações de empréstimos	4	6	2	<b>12</b>	14	12	2	<b>30</b>	<b>42</b>	
Avaliação de títulos (obrigações e acções)	4	6	2	<b>12</b>	6	4	0	<b>10</b>	<b>22</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>18</b>	<b>64</b>	<b>42</b>	<b>32</b>	<b>12</b>	<b>86</b>	<b>150</b>	

### 3. METODOLOGIA DE ENSINO

O grupo da disciplina irá privilegiar o método de ensino centrado no estudante, com uma abordagem expositiva tendo em conta os conteúdos analíticos definidos e uma abordagem prática baseada na resolução de problemas que reflectem situações concretas e fichas de exercícios.

Encoraja-se aos estudantes que investiguem para além da Bibliografia recomendada, outros materiais relacionados por forma a alargar o horizonte dos resultados da aprendizagem.

Para uma melhor compreensão dos conteúdos por parte dos estudantes, recomenda-se que os mesmos

dediquem regularmente à cada unidade temática algumas horas de trabalho extra-lectivo, estudando conceitos e resolvendo exercícios, quer das fichas de exercícios fornecidas pela equipe Docente quer de manuais relacionados.

### **ESTRATÉGIA DE AVALIAÇÃO**

Nesta disciplina será privilegiada a avaliação continua dos estudante por forma a avaliar o grau de compreensão das conteúdos leccionados e participação do estudante na resolução de trabalhos práticos atribuídos pelos Grupo Docente. O estudante será dispensado do exame caso obtenha uma média de frequência igual ou superior a catorze valores (14) desde que não tenha nenhuma nota negativa (Conforme o regulamento Pedagógico) e os que tiverem nota abaixo de dez ( 10) valores serão excluídos do exame. Os estudantes admitidos ao exame normal que não conseguirem obter um nota igual ou superior a dez ( 10) valores serão submetidos ao exame de recorrência.

### **LITERATURA BÁSICA**

Cadilhe, Miguel e Soares, Carlos (1973), *Lições de Matemática Financeira*, Livro Luz (Porto)  
Cadilhe, Miguel e Soares, Carlos (1998), *Matemática Financeira Aplicada*, Edição Asa (Porto)  
Laureano & Dos Santos (2011). *Cálculo Financeiro*, 4ª ed. Lisboa; Editora Escolar.  
Mateus, J. (1995). *Cálculo Financeiro*, 4ª ed. Lisboa; Edições Silabo.  
Mateus, J. (1995). *Exercícios Práticos de Cálculo financeiro*, 4ªed, Lisboa; Edições Silabo.  
Rodrigues, A. e Nicolau I. (2001). *Elementos de Cálculo Financeiro*, 4ª ed. Lisboa; Rei dos Livros.  
Weston, F. Brigham, E. (2000). *Fundamentos da Administração Financeira*, 10ª ed, Makron Books, São Paulo.



DISCIPLINA: <b>MATEMÁTICA APLICADA A GESTÃO II</b>					CÓDIGO: MAG II				
ANO DE ESTUDOS:		HORAS DE CONTACTO: 64 HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86			CRÉDITOS: 5				
<p>Objectivos:</p> <p>Geral:</p> <p>Com esta cadeira pretende-se que os estudantes adquiram conhecimentos teóricos e práticos sobre os integrais, optimização de funções de várias variáveis, que possibilitem a aplicação das ferramentas básicas da Análise Matemática ao tratamento e resolução dos problemas de economia e gestão nos diversos campos de actividades.</p> <p>Específicos:</p> <p>No final desta disciplina o estudante deve ser capaz de:</p> <p>Calcular integrais de funções elementares, e aplicá-los no cálculo de valor médio de uma função, excedente do consumidor e do produtor Derivar diferentes funções usando as propriedades convenientes, Aplicar a Álgebra matricial na resolução de problemas de gestão Resolver problemas de optimização de recursos, cálculo de juros, valor presente e futuro de uma renda;</p>									
PROGRAMATEMÁTICO									
	Contacto Directo				Estudo Independente				Total
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	
Cálculo Integral	4	10	10	24	16	16	2	34	58
Álgebra Matricial	6	12		18	16	10		26	44
Cálculo Diferencial em $R^n$	6	10	6	22	16	10		26	48
TOTAL	16	32	16	64	48	36	2	86	150
Cadeiras precedentes: Matemática Aplicada a Gestão I					Cadeiras subsequentes:				
<p><b>Metodologia de ensino</b></p> <p>A Matemática não pode ser vista como algo abstracto daí que vamos privilegiar aulas numa vertente prática, isto é, para além de abordar os temas programas mostraremos a aplicação dos mesmos nos domínios de gestão de recursos. Para tal os estudantes têm um papel preponderante para o alcance desta meta, na medida em que todo o processo de ensino estará neles centrado. As aulas serão do tipo teórico e prático. Este último será com recurso a fichas práticas previamente fornecidas para a consolidação dos temas então tratados.</p>									
<p><b>Estratégias de avaliação</b></p> <p>A avaliação será feita com base em testes escritos, trabalho em grupo e pela participação do estudante nas aulas</p>									

**Bibliografia Básica**

- A. C. Chiang (1982). *Matemática para Economistas*, Editora McGraw-Hill, São Paulo,
- Cassy. Bhangy (2004). *Matrizes, Determinantes e Sistemas de Equações*, DMI, UEM.
- M. J. Alves, *Elementos de Análise Matemática. Parte I*, UEM, Maputo, 2000
- Murolo. Afrânio, Bonetto. Giacomo (2004). *Matemática Aplicada à Administração; Economia e Contabilidade*. São Paulo : Pioneira Thomson Learning.
- Tan.S.T. (2001). *Matemática aplicada a Administração e Economia*. 5ª edição americana- São Paulo. Pioneira Thomson Learning.
- Douglas. F. R. (1970). *Calculus and Analytic Geometry*.
- B. Demidovitch. *Problemas e Exercícios de análise Matemática* 1ª; 2ª; 3ª e 4ª edição. Editora Mir, Moscou.1977/1984
- Ayres, Frank & Mendelson, Elliot; *Cálculo Diferencial e Integral*.
- Beirão, J (2006), *Introdução à análise matemática*, Texto Editores
- Harshbarger & Reynolds, (2006), *Matemática Aplicada para Administração pública, Economia e Ciências Sociais e Biologia*, 7ª Ed, MC Graw Hill.
- Sydsaeter, K & Hammond, R. (2005); *Matemática essencial para análise da economia*; Moçambique editora.

DISCIPLINA: <b>PRÁTICA E SIMULAÇÃO EMPRESARIAL I</b>					CÓDIGO: PSE I					
ANO DE ESTUDOS: 1		HORAS DE CONTACTO: 32			CRÉDITOS: 5					
		HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 118								
<p><b>INTRODUÇÃO:</b> A PSE I representa a primeira abordagem que os estudantes devem ter sobre a empresa, conceitos relacionados, sua envolvente (contextual e transaccional) e como esta se insere e opera entre as outras no mercado. É relevante porque permite que os estudantes adquiram e operacionalizem os conceitos fundamentais relacionados ao mundo empresarial.</p>										
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b> No fim desta disciplina, os estudantes devem ter desenvolvido a competência de: Usar adequadamente os conceitos relacionados a empresa às aplicações do dia-a-dia; Descrever e analisar o ambiente das empresas (ambiente de negócios); e Compreender, das experiências de outras empresas, os desafios e oportunidades na criação e desenvolvimento de um negócio inovador.</p>										
		Contacto Directo				Estudo Independente				
		AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
INTRODUÇÃO À EMPRESA E SUA ORGANIZAÇÃO		4	4	10	18	20	10	0	30	44
AMBIENTE DE NÉGOCIOS Em Moçambique		2	4	4	10	20	10	30	30	8
EXPERIÊNCIAS COM ALGUMAS HISTÓRIAS EMPRESARIAIS As 50 maiores empresas do Mundo		4	4	0	8	10	20	6	36	12
TOTAL		10	12	14	32	50	40	36	118	150
<p><b>LITERATURA BÁSICA:</b> Ellis, Stephen &amp; Fauré, Yves (orgs) (2000). <i>Empresas e Empresários Africanos</i>, Lisboa, Vulgata. Fauré, Yves-A &amp; Médard, Jean-F, <i>O estado-business e os políticos empresários: neopatrimonialismo e big men</i>, Lisboa, CEA/ISCTE, 2000, pp. 159-185. Hugon, Filipe, <i>Os empresários africanos e a análise económica</i>, Lisboa, CEA/ISCTE, 2000, pp. 205-228 ILO. (2005). <i>General Conditions to stimulate job creation in small and medium sized enterprises</i>. Micro 2001: <i>Expandiendo las oportunidades económicas através del desarrollo empresarial—lineamentos del programa para consulta con los socios de BID</i>, Noviembre, 1995 Nowak, Maria, <i>The role of microenterprises in rural industrialization in Africa in: Microenterprises in developing countries</i>, Intermediate Technology Publications, 1989 pp. 57-74</p>										

Disciplina: <b>ECONOMIA II</b>					CÓDIGO: ECON II								
ANO DE ESTUDOS: 1º SEMESTRE: II		HORAS DE CONTACTO DIRECTO: <b>64</b> HORAS DE ESTUDO INDENPENDENTE: <b>86</b>			CREDITOS: <b>5</b>								
<b>Introdução:</b>													
<p>A disciplina de Economia II abre perspectivas para o conhecimento essencial dos fenómenos económicos agregados. Nesta disciplina aborda-se a importância do Estado no processo de gestão de política macroeconómica bem como as relações do país com o exterior. Uma visão de relance para o enquadramento da economia ao longo dos tempos ajuda a uma visão temporal das alterações dos factos económicos.</p>													
<b>Resultados de aprendizagem.</b>													
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:													
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descrever, formular e interpretar os fenómenos e processos fundamentais da economia;</li> <li>• Distinguir e fundamentar as controvérsias das teorias económicas;</li> <li>• Avaliar e interpretar o papel do Estado e os efeitos das políticas macro-económicas nos diferentes sectores.</li> <li>• Explicar o funcionamento global do sistema económico (o papel das instituições económicas domésticas e internacionais);</li> <li>• Avaliar e interpretar a interligação das variáveis económicas e perspectivar as consequências que advenham da alteração destas;</li> <li>• Explicar a interligação das economias e as diferenças de níveis de desenvolvimento.</li> </ul>													
Temas:													
					Contacto Directo				Estudo Independente				
					AT	AP	S	CD	L	G	P	EI	T
1. Macroeconomia: Conceitos Básicos e breve introdução as correntes principais					4	2	0	<b>6</b>	4	2	0	<b>6</b>	<b>12</b>
2. Circuito económico global e a Contabilidade Nacional					8	12	0	<b>26</b>	14	12	0	<b>26</b>	<b>54</b>
3. Os principais agregados macroeconómicos					6	6	0	<b>18</b>	12	8	0	<b>20</b>	<b>38</b>
4. Estado: Funções e Políticas de intervenção na economia					6	4	0	<b>12</b>	8	4	0	<b>12</b>	<b>24</b>
5. Moeda e Instituições Financeiras					6	4	0	<b>12</b>	8	4	0	<b>12</b>	<b>24</b>

6. Problemática do desenvolvimento	4	4	0	10	6	4	0	10	20
	32	32	0	64	52	34	0	86	150

DISCIPLINA ANTECEDENTE: ECONOMIA I

DISCIPLINA PRECEDENTE:

**Metodologias de ensino:**

A transmissão de conhecimentos será feita através de **Aulas Teóricas**, que serão dedicadas a exposição de conteúdos e fundamentos teóricos; e a realização de **exercícios práticos** afim de consolidar alguns aspectos tratados nas aulas teóricas.

Ao longo de curso será desenvolvida uma **abordagem participativa centrada no estudante**, por forma a criar-se um ambiente agradável, susceptível de evidenciar o dinamismo individual. Por isso, os estudantes estão convidados a emitir as suas opiniões ou testemunhar com conhecimentos científicos sobre qualquer tópico em abordagem.

**Estratégias de Avaliação:**

- A **média de frequência** (MF) será calculada pela **média aritmética** simples das notas dos dois testes, **ponderada pela participação** do estudante. Isto é, cada teste tem um peso de 40% e o juízo opinativo de 20%
- De notar que o Juízo Opinativo dos Docentes será determinado com base da participação nas aulas práticas (preparação prévia das soluções dos exercícios, qualidade da argumentação e raciocínio lógico) e do resultado dos mini-testes.
- As condições de acesso e aprovação ao exame são estabelecidas pelo Regulamento Pedagógico da UEM em vigor. O exame consistirá de uma **prova escrita**.

**Literatura Básica:**

Frank, R. H. e Bem Bernanke (2003). *Principios de Economia*. McGraw-Hill. Lisboa.

Mankiw, N. Gregory (2001) *Introdução à Economia*. Rio de Janeiro: Editora Campus Ltda.

Neves, João Luis Cesar das (2001) *Introdução à Economia*. 6ª Edição. Lisboa – São Paulo: Editorial Verbo.

Rossetti, José Paschoal (2003) *Introdução à Economia*. 20ª Edição. São Paulo: Editora Atlas S.A.

<b>DISCIPLINA: Contabilidade Financeira I</b>					<b>CÓDIGO: CONTAFIN I</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 2º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 6</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 116</b>									
<b>INTRODUÇÃO:</b>									
<p>O presente plano analítico refere-se a cadeira de Contabilidade Financeira I ministrada no segundo semestre do primeiro ano de graduação, nos cursos de Finanças, Comércio, Agro-Negócios e Gestão &amp; Liderança oferecidos pela ESNEC. É uma cadeira de tronco comum para todos os cursos acima referidos. Esta cadeira pretende dar uma visão geral e introdutória para o estudo da Contabilidade Financeira, um ramo da contabilidade Empresarial, esta por sua vez ramo da contabilidade Privada, inserida na Contabilidade Aplicada.</p> <p>Nesta fase introdutória, procura-se consolidar os conceitos fundamentais do estudo da contabilidade, preparando o estudante á compreensão e aplicação correcta nas operações contabilísticas. É assim que no final desta cadeira os estudantes terão adquirido conhecimentos introdutórios sobre a demonstração de resultados e os problemas no estudo das contas, que serão melhor aprofundados na cadeira subsequente (Contabilidade Financeira II).</p>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicar os conceitos, princípios e regras essenciais da contabilidade;</li> <li>• Registrar as operações comerciais e financeiras básicas;</li> <li>• Elaborar as demonstrações financeiras básicas, nomeadamente balancetes, balanços, demonstrações de resultados e fluxo de caixa.</li> <li>• Explicar o conteúdo e o significado das informações contabilístico-financeiras constantes das demonstrações financeiras.</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				T
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	
Introdução a contabilidade financeira O património	4	4	0	8	16	4	0	20	28
Contabilização das Operações (no Diário, Razão e Balancete)	6	4	0	10	4	8	0	12	22
Demonstrações Financeiras (apuramento de Resultados e elaboração do Balanço)	10	12	0	22	8	16	20	24	66
Estudo das Contas: Alguns Problemas Especiais	4	8	0	12	4	8	8	20	32
Relatório de contas anuais	8	4	0	12	12	8	0	20	32
Total	32	32	0	64	44	44	28	116	180

### ❖ Metodologia de Ensino e Aprendizagem

Para melhor apreensão dos conteúdos desta cadeira, o grupo da mesma adopta a metodologia de ensino centrado no estudante (ECE). É uma metodologia de ensino moderno, que exige muito empenho e dedicação dos estudantes na leitura, reflexão e debate e exercitação com colegas, na sala de aulas e fora dela. Neste método, o docente é um facilitador e mediador dos debates dos estudantes. Portanto, este orienta e direcciona o estudante no seu estudo.

### ❖ Avaliação

Para esta cadeira, privilegia-se a avaliação formativa, aquela que é realizada continuamente, por forma a medir o nível de compreensão/apreensão dos conteúdos ministrados. Ela poderá ser feita no final de cada aula ou conteúdo programático. Para o efeito, serão recomendados com frequência “trabalhos de casa”, que deverão ser debatidos em grupos na sala de aulas.

Para além da avaliação acima referida, de forma sumativa serão realizadas duas (2) avaliações escritas, das quais a média ditará a admissão, dispensa ou exclusão dos estudante ao exame semestral.

Avaliação	Peso	Correspondencia
1º teste	40%	20 valores
2º teste	40%	20 valores
Trabalho em Grupo	20%	20 valores
Total	100%	

### LITERATURA BÁSICA:

1. Borges, A. at all, (2007). *As novas Demonstrações Financeiras – de acordo com as normas internacionais de contabilidade*, 1ª Edição, Atlas Editora, São Paulo.
2. Borges, A., Rodrigues, A. e Rodrigues, R. (2007). *Elementos da Contabilidade Geral*, 24ª Edição: Áreas Editora, Lisboa.
3. Borges, A. Rodrigues, A. e Morgado J. (2004). *Contabilidade e Finanças para a Gestão*, 2ª Edição.
4. Costa, Maria Fernando Assis (). *Introdução à Contabilidade*, 3ª Edição, Plátano Editora, Lisboa.
5. Marion, José Carlos (2005). *Contabilidade Empresarial*, 11ª Edição, Atlas Editora, São Paulo.
6. Perreira, Manuel Esteves (1978). *Contabilidade Básica*, 3ª Edição, Plátano Editora, Lisboa.
7. Perreira, M. Esteves e DA SILVA, Gonçalves (1998). *Contabilidade das Sociedades*, 1ª Edição, Plátano Editora, Lisboa.
8. PLANO GERAL DE CONTABILIDADE – Decreto nº 70/2009, de 22 de Dezembro, Plural Editores, Maputo.
9. Silva, F. e Pereira, J. (1996). *Contabilidade das Sociedades*, 10ª Edição, Plátano Editora, Lisboa.
10. Wood, Frank (1984) *Bussines Accounting*, 4ª Edição, Longman Group Editora, New York.

<b>DISCIPLINA: FUNDAMENTOS DO AGRO-NEGÓCIOS</b>					<b>CÓDIGO: FUNDAN</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 2º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>INTRODUÇÃO:</b></li> </ul>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>Compreender os princípios gerais aplicados a todas as culturas alimentares;</li> <li>Conhecer os princípios gerais de condução de culturas e seu relacionamento;</li> <li>Saber como e quando fazer as principais práticas agronómicas;</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	T
Introdução ao estudo da agro-negócios geral	2			2	4			4	6
Introdução aos sistemas de produção e sistema de transformação	2			2	4	2		6	8
Clima e zoneamento agroclimático em Moçambique	2	4	2	8	6	4		10	18
Métodos de conservação de produtos agrários	2	4	2	8	4	2	2	10	18
Métodos de transformação húmida e seca de produtos agrários	2	4		6	2	6		8	14
Métodos de comercialização de produtos agrários	4	2		6	2	4	4	10	16
Viabilidade de produtos agrários	4	2	2	8	4	2	4	10	18
Gestão de produtos agrários	2	4		6	4	4		8	14
Produção de produtos agrários em Moçambique	2	2		4	4	4		8	12
Ética profissional dos agro-negócios	2	2		4	2			2	6
<b>TOTAL</b>	24	24		64	36	28	10	86	150
<b>BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA</b>									
Elwell, H.A. (1988) Soil Conservation The College Press (PVT) LTD.									
Webster, C.C. Wilson, P.N. (1980). Agriculture in the Tropics "º ed tropical Agriculture series Longman Group, New York and London.									
Youdeowei, A. Ezedima F.O.C. Onzan, O.C. (1986) Introduction to tropical Agriculture Longman Group U.K.									

<b>DISCIPLINA: GESTÃO DE PRODUÇÃO E APROVISIONAMENTO</b>					<b>CÓDIGO: GPA</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 2º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>INTRODUÇÃO:</b></li> </ul>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b> No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de: <ul style="list-style-type: none"> <li>Gerir a produção de um negócio.</li> <li>Inter-relacionar a Gestão de Produção e Operações com as outras funções da gestão.</li> <li>Utilizar os meios informáticos na resolução de problemas de gestão.</li> <li>Resolver problemas de Gestão de Produção e Operações.</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	T
<ul style="list-style-type: none"> <li>Evolução e Competitividade da Empresa</li> </ul>	2	2		4	4	2	2	4	8
<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelos na Tomada de Decisão</li> </ul>	2	6		8	4	10		14	22
<ul style="list-style-type: none"> <li>Concepção do Sistema de Produção e Tomada de Decisão na Gestão de Produção</li> </ul>	2	10	4	16	4	4	8	16	36
<ul style="list-style-type: none"> <li>Programação e Controle de Operações</li> </ul>	2	8	6	16	4	10	10	24	40
<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestão de Recursos Materiais e Gestão da Qualidade.</li> </ul>	4	10	2	16	4	10	10	24	40
<b>TOTAL</b>	12	36	12	<b>64</b>	20	36	30	<b>86</b>	150
<b>BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA</b> Mayer, R. R. (1984). <i>Administração de Produção</i> , Edição Atlas. Harding, H.A.,(1989). <i>Administração da Produção</i> , S.A, Editora Atlas. Reis, D. A.,(1978). <i>Administração de Produção</i> , Editora Atlas.									

<b>DISCIPLINA: ESTATÍSTICA APLICADA</b>					<b>CÓDIGO: ESTAPLI</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 2º</b>		<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>			<b>CRÉDITOS: 5</b>				
		<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>							
<p>• <b>Resultados de Aprendizagem:</b></p> <p>No fim desta disciplina, o estudante deve se capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Explicar os conceitos básicos de probabilidades;</li> <li>• Conhecer e compreender a noção de probabilidade de um acontecimento e o seu papel na interpretação de previsões baseadas na incerteza e análise financeira;</li> <li>• Resolver problemas envolvendo o cálculo de probabilidades;</li> <li>• Adquirir a noção de modelo probabilístico, na forma de distribuição de probabilidades associada a uma variável aleatória e contínua;</li> <li>• Adquirir as primeiras noções de Estatística Inferencial, compreendendo a sua importância como um dos principais instrumentos do método científico.</li> <li>• Tomar decisões de gestão de negócio com base em informação estatística;</li> </ul>									
• <b>PROGRAMATEMÁTICO</b>									
	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				<b>Total</b>
	<b>AT</b>	<b>AP/LAB</b>	<b>S</b>	<b>CD</b>	<b>L</b>	<b>G</b>	<b>P</b>	<b>EI</b>	
Introdução à Teoria de Probabilidades	4	10		14	6	4	10	20	34
Distribuições de Probabilidades	4	10	4	18	4	10	10	24	42
Teoria de Amostragem	2	6	2	10	4	10		14	24
Inferência Estatística	4	10	8	22	4	10	14	28	50
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>14</b>	<b>64</b>	<b>18</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>86</b>	<b>150</b>
<b>Cadeiras precedentes: Estatística Básica Aplicados</b>		<b>Cadeiras</b>		<b>subsequentes:</b>		<b>Métodos</b>		<b>Quantitativos</b>	
<b>a Gestão</b>									
<b>Metodologia de ensino</b>									
<p>Ao longo das aulas, em cada unidade temática, será efectuada uma exposição, tão detalhada quanto possível, dos conteúdos programáticos definidos. Dado o carácter eminentemente prático e instrumental das matérias, <b>será privilegiada uma abordagem de ensino centrado no estudante</b>, baseado na resolução de casos práticos ligados ao quotidiano das empresas e dos indivíduos. Serão, também, entregue um conjunto alargado de exercícios distribuídos por várias fichas de exercícios, de acordo com os conteúdos programáticos. Estas fichas devem ser previamente resolvidas pelo estudante (sozinho e em grupo) para que na devida aula esteja em condições de apresentar possíveis dúvidas. Para além disso, na bibliografia recomendada encontram-se inúmeros casos práticos (uns resolvidos, outros não), que podem contribuir</p>									

significativamente para o sucesso da aprendizagem.

Para uma adequada compreensão da matéria por parte dos estudantes, recomenda-se que os mesmos dediquem regularmente à cada unidade temática algumas horas de trabalho extra-lectivo, estudando conceitos e resolvendo exercícios, quer das fichas de exercícios fornecidas pela equipe docente quer de manuais da área.

- **Estratégias de avaliação**

A avaliação será feita com base em testes escritos, trabalho em grupo e pela participação do estudante nas aulas.

### **Bibliografia Básica**

Fonseca, Janeiro S. & Gilberto A (1994). *Curso de Estatística*. 5ª ed. São Paulo, atlas.

Gmurman, V.E (1977). *Teoria de Probabilidades e Estatística Matemática*. Mir, URSS.

Murteira, Bento at al (2010). *Introdução a Estatística*. Escolar Editora, Lisboa.

Milone, Giuseppe (2004). *Estatística Geral e Aplicada*. Thomson, São Paulo.

Reis, Elizabeth (2008). *Estatística Descritiva*. Edições Sílabos, 7ª Edição, Lisboa.

Reis, Elizabeth at al (2007). *Estatística Aplicada. Vol. 1.*, Edições Silabo, 5ª Edição, Lisboa.

Reis, Elizabeth at al (2008). *Estatística Aplicada. Vol. 2.*, Edições Silabo, 4ª Edição, Lisboa.

Robalo, A. (2003). *Estatística: Exercícios. Vol. I e II*. Edições Sílabos, Lisboa.

Silvestre, Antonio L. (2007). *Análise de Dados e Estatística Descritiva*. Escolar Editora, Lisboa.

Spiegel, Murray R. *Estatística*. 3ª Edição, Makron Books, São Paulo.

Toledo, Geraldo L., OVALLE, Ivo I (1985). *Estatística Básica*. Atlas, 2ª Edição, São Paulo.

<b>DISCIPLINA: PRÁTICA E SIMULAÇÃO EMPRESARIAL II</b>					<b>CÓDIGO: PSE II</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 2</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 32</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 118</b>									
<b>INTRODUÇÃO:</b>									
Depois de compreender e aplicar os conceitos gerais de empresas o passo a seguir é aplicar estes conceitos na prática pelo estudo de uma entidade em concreto. Esta disciplina é importante porque permite que os estudantes possam demonstrar o grau de conhecimento dos conceitos sobre a empresa. Nela, os estudantes devem descrever o funcionamento e gestão de uma empresa da região evidenciando os aspectos críticos (negativos) dela e propor medidas de solução; elaborar um plano de intervenção e discuti-la com a gestão da entidade e aplicar; monitorar e avaliar os resultados.									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim desta disciplina, os estudantes devem ter desenvolvido a competência de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>Catalogar uma empresa apontando os aspectos de mau funcionamento e gestão e propor medidas de solução, discuti-las com os gestores e implementar e monitorar e avaliar os resultados;</li> </ul>									
	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
CATALOGAÇÃO DE UMA ORGANIZAÇÃO (EMPRESA).	2	10	4	<b>16</b>	22	30	6	<b>58</b>	74
DESENHO DE PROPOSTAS DE SOLUÇÃO PARA OS PROBLEMAS IDENTIFICADOS NA CATALOGAÇÃO	2	10	4	<b>16</b>	12	30	4	<b>46</b>	62
RELATÓRIO FINAL	0	0	0	<b>0</b>	2	10	2	<b>14</b>	14
TOTAL	4	20	8	<b>32</b>	36	70	12	<b>118</b>	150
<b>LITERATURA BÁSICA:</b>									
Chiavenato, Idalberto (1987), <i>Administração de Empresas – Uma abordagem contingencial</i> , 3ª ed.									
Maximiano, António C. A. (1987), <i>Introdução à Administração</i> , 2ª edição, SP, Atlas Editora.									
Sousa, A. (1990), <i>Introdução à Gestão – Uma Abordagem Sistemática</i> , Lisboa, Editorial Verbo.									

<b>MÓDULO: PRODUÇÃO ANIMAL</b>		<b>CÓDIGO: PROA</b>
<b>ANO DE ESTUDOS: 2º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 32</b>	<b>CRÉDITOS: 03</b>
	<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 58</b>	
<p><b>INTRODUÇÃO:</b></p> <p>A disciplina de Produção Animal é parte integrante do grupo de disciplinas do segundo ano, segundo semestre do curso de licenciatura em Agricultura comercial, leccionado na Escola Superior de Negócios E Empreendedorismo De Chibuto (ESNEC).</p> <p>Esta disciplina dota os estudantes de conhecimentos necessários a análise e compreensão dos mecanismos básicos, dos processos fisiológicos e bioquímicos vegetais inerentes a doenças, pragas e patógenos.</p> <p><b>METODOLOGIA DE ENSINO</b></p> <p>O processo de ensino será feito com base em aulas teóricas e práticas caracterizadas pela exposição e fundamentos teóricos. Ao longo das aulas será desenvolvida uma abordagem participativa centrada no estudante, por forma a criar-se um ambiente de aprendizagem dinâmico.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sempre que possível o docente facultará as aulas práticas com alguma antecedência.</li> <li>• Para as aulas práticas será exigido que os estudantes tragam os exercícios práticos já resolvidos.</li> </ul> <p><b>AVALIAÇÃO</b></p> <p>A avaliação será feita com base em testes escritos e trabalho em grupo. A média de frequência (MF) será calculada pela média aritmética simples das notas dos dois testes, Isto é, cada teste tem um peso de 30%, seguido de um trabalho prático com peso de 40%.</p> $MF = 0.30 (\text{Teste I} + \text{Teste II}) + 0.40 * TG$ <p>As condições de acesso e aprovação ao exame são estabelecidas pelo Regulamento Pedagógico da UEM em vigor. O exame consistirá de uma prova escrita.</p> <p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b></p> <p>No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:</p> <p>No fim desta disciplina, o estudante deve ser capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Aplicar as técnicas de produção de diferentes espécies pecuárias;</li> <li>❖ Identificar os tipos de instalações de produção pecuária de diferentes espécies;</li> <li>❖ Aplicar o manejo alimentar nas diferentes classes animais e diferentes espécies;</li> </ul>		

<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Aplicar o manejo sanitário nas produções pecuárias;</li> <li>❖ Diferenciar as classes animais e aplicar o respectivo manejo alimentar;</li> <li>❖ Compreender o funcionamento do sistema reprodutor animal;</li> <li>❖ Estabelecer medidas de higiene e profilaxia para diferentes espécies de animais.</li> </ul>									
TEMAS	Contacto Directo				Estudo Independente				Total
	AT	AP	S	CD	L	G	P	EI	
Tipos e construção de instalações dos animais	2			2	2	2		4	6
Manejo alimentar dos animais por classes animais	2	2		4	2	4		6	10
Manejo sanitário e profilático dos animais	2	2	2	6	2	6	2	10	16
Técnicas de reprodução animal (anatomia, histologia e fisiologia do sistema reprodutor) e tecnologia de reprodução	2	2		4	4	4		8	12
Bovinocultura	2	2		4	2	4		6	10
Ovinocultura e caprinocultura	2	2		4	2	4		6	10
Suinocultura	2	2		4	2	2	2	6	10
Aquacultura	2			2	2	2	2	6	8
Produção de animais de capoeira (avicultura e cunicultura)	2			2	4	2		6	8
<b>TOTAL</b>	18	12	2	32	22	30	6	58	90
<p><b>Bibliografia básica</b></p> <p>Corradelo, E.F.A (1998). <i>Criação de ovinos: antiga e contínua actividade locomotiva</i>, editora Ícone, colecção Brasil Agrícola. São Paulo.</p> <p>Duce, K. M., Sack, W.Q. Wensing, C.J. (2004). <i>Tratado de Anatomia e Fisiologia Veterinária</i>, edição Elsevier Ltd São Paulo.</p> <p>El Bonshy, A.R. (1984). <i>The rabbit in Reproduction, Fertility and some husbandry Aspects</i>. AH Wageningen. Netherlands.</p> <p>Franson, R.D. Wilhe, W.L., Fails, A.D. (2003). <i>Fisiologia e Anatomia de animais de Fazenda</i>. sexta edição, editora Guanabara Koogan, SA. Rio de Janeiro.</p> <p>Hunter, R. H. F. (1982) <i>Reproduction of Farm Animals</i>. Longman Harlow.UK.</p>									

MÓDULO: PRODUÇÃO VEGETAL				CÓDIGO: PROVEG					
ANO DE ESTUDOS: 2	HORAS DE CONTACTO: 32 HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 58			CRÉDITOS: 3					
<p><b>INTRODUÇÃO</b> A disciplina Produção vegetal visa habilitar o estudante a seleccionar e planificar a produção das diferentes culturas em conformidade com aspectos agronómicos económicos e ecológico.</p> <p><b>METODOLOGIA DE ENSINO</b> O processo de ensino será feito com base em aulas teóricas e práticas caracterizadas pela exposição e fundamentos teóricos acompanhado de aulas práticas caracterizadas pelo contacto directo dos estudantes com os sistemas de produção e comercialização de culturas. Ao longo das aulas será desenvolvida uma abordagem participativa centrada no estudante, por forma a criar-se um ambiente de aprendizagem dinâmico.</p> <p><b>AValiação</b> A avaliação será feita com base em testes escritos e trabalhos práticos. A <i>média de frequência</i> (MF) será calculada pela <i>média aritmética</i> simples das notas dois testes com peso de 70%, Isto é, cada teste teórico tem um peso de 35% e trabalhos semestral e trabalhos práticos ( trabalho semental e praticas) com peso de 30%.  <math display="block">MF = 0.35*(\text{Teste I} + \text{Teste II}) + 0.30*(\text{trabalho semestral})</math> As condições de acesso e aprovação ao exame são estabelecidas pelo Regulamento Pedagógico da UEM em vigor. O exame consistirá de uma <i>prova escrita</i>.</p>									
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM</b> No fim desta disciplina, o estudante deve ser capaz de:  Conhecer a importância da produção vegetal na satisfação das necessidades alimentares duma população.  Ter domínio dos sistemas de produção de culturas diversas, sua optimização em termos de produtividade, qualidade, eficiência e inovação tecnológica.  Identificar os factores condicionantes duma produção e da sua qualidade  Conhecer os problemas na produção de culturas diversas, suas implicações agrícolas e económicas;  Implementar as diferentes técnicas de produção de culturas alimentares e industriais, hortícolas, frutícolas, Floricultura, plantas florestais e medicinais  Recomendar culturas de acordo com as condições edafo – climáticas.</p>									
TEMAS	Contacto Directo				Estudo Independente				
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
Introdução a produção vegetal	2			2	2	4		6	8
Produção Hortícolas	2	4		6	2	4	2	8	14
Produção de culturas alimentares e industriais	2	4		6	2	10		12	18
Fruticultura	2	4		6	2	10		12	18
Produção de plantas florestais e medicinais.	2		4	6	4	6		10	16
Floricultura	2	2	2	6	8	2		10	16
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>6</b>	<b>32</b>	<b>20</b>	<b>36</b>	<b>2</b>	<b>58</b>	<b>90</b>

**LITERATURA BÁSICA**

Brooker et al. (1974); *drying cereal grains*.

Hall, C.W. (1970); *handling and storage of food grains tropical and sub-tropical areas*.

Henderson, s. and Perry, R. (1981); *agricultural process engineering*.

Mclean, K.A. (1980); *drying and storing combinable crops*.

<b>DISCIPLINA: METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA</b>		<b>CÓDIGO: MIC</b>
<b>ANO DE ESTUDOS: 2º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO DIRECTO: 32</b>	<b>CRÉDITOS: 5</b>
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE:118</b>		

**INTRODUÇÃO:**

Esta disciplina visa dotar o estudante de ferramentas importantes para gerar ideias potenciais de investigação numa perspectiva científica. No entanto, procura-se trazer as diversas abordagens dos conceitos e conteúdos sobre a metodologia de investigação científica nas ciências sociais, para colmatar algumas dificuldades por parte dos estudantes finalistas da ESNEC no que concerne ao domínio e utilização correcta dos instrumentos de medição, análise de dados e elaboração do relatório de pesquisa. Nestes termos, se apresenta uma definição de medição no contexto das ciências sociais, assim como os requisitos que todo o instrumento de medição deve reunir: fiabilidade e validade. Também se apresenta o procedimento de codificação dos dados obtidos e a forma de prepara-los para a análise.

**RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:**

No fim desta disciplina, o estudante deve ser capaz de:

- Identificar os principais instrumentos de medição disponíveis em ciências sociais;
- Preparar os dados para a sua análise;
- Identificar as principais provas estatísticas levadas a cabo para as ciências sociais, assim como a sua aplicação;
- Compreender o destacado papel que joga o usuário na apresentação dos resultados;
- Elaborar ensaios e relatórios de investigação estruturados, claros e objectivos.

<b>TEMAS:</b>									
	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				<b>Total</b>
	<b>AT</b>	<b>AP</b>	<b>S</b>	<b>CD</b>	<b>L</b>	<b>G</b>	<b>P</b>	<b>EI</b>	<b>T</b>
Preparação de Projectos de Investigação Científica	2	2	0	4	15	5	10	30	34
Recolha dos dados	2	4	2	8	5	5	10	20	28
Análise dos dados	4	4	0	8	10	5	20	35	43
Elaboração do relatório de pesquisa	4	4	2	10	10	5	20	35	45
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>32</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>60</b>	<b>118</b>	<b>150</b>

**METODOLOGIAS DE ENSINO:**

Para melhor compreensão dos conteúdos desta disciplina, o grupo da disciplina deve adoptar pela metodologia de Ensino Centrado no Estudante (ECE). O processo de ensino será feito com base nas aulas práticas, acompanhadas pela exposição e fundamentos teóricos, estas evidenciadas pela realização de exercícios e de ensaios práticos a fim de consolidar os aspectos tratados teoricamente. Ao longo das aulas será desenvolvida uma abordagem participativa centrada no estudante, de forma a criar-se um ambiente de aprendizagem dinâmico.

**ESTRATÉGIAS DE AVALIAÇÃO**

A avaliação será feita com base em, trabalhos práticos (TP), em grupo pela participação do estudante nas aulas.

A *média de frequência* (MF) será calculada pela *média aritmética* dos três trabalhos práticos, correspondentes aos três primeiros capítulos. Sendo o primeiro e o segundo capítulo com 30% e o

terceiro com 40 %. Respectivamente.

A média de frequência será calculada pela fórmula seguinte:

$$MF = 0.30 (TP I + TP II) + 0.40 * TP III$$

#### **LITERATURA BÁSICA**

Cervo, A. L., Bervian, P. A. (1983). *Metodologia Científica*, Editor: MacGraw-Hill do Brasil.

Frada, J. J. Cúdio. (1994). *Guia Prático para elaboração e apresentação de Trabalhos Científicos*, Edições Cosmos.

Gil, António Carlos, (2002). *Técnicas de Pesquisa em Economia e Elaboração de Monografias*, Editora Atlas S.A.

Munguambe, Salomão, (2007). *Texto de Apoio á disciplina de Métodos e Técnicas de Investigação Económica*, UEM/Faculdade de Economia.

Sampier, Roberto Hernandez (2007). *Metodología de la Investigación 2*, Editora: Felix Varela, La habana. Cuba.

<b>DISCIPLINA: FUNDAMENTOS DA AGRICULTURA</b>		<b>CÓDIGO: FUNDAG</b>
<b>ANO DE ESTUDOS: 1º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b> <b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>	<b>CRÉDITOS: 5</b>
<p><b>INTRODUÇÃO:</b></p> <p>A disciplina <b>Fundamentos da Agricultura</b> é leccionada no primeiro ano, primeiro semestre do curso de Licenciatura em Agricultura Comercial leccionado na Escola superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto (ESNEC).</p> <p>Esta disciplina dota o estudante de conhecimentos/princípios gerais necessários a condução de culturas. Permite que os estudantes saibam como e quando realizar as principais práticas agronómicas, essencialmente, foca nas principais etapas necessárias a produção de culturas, isto é, da preparação do terreno até a colheita e cria uma base de conhecimentos gerais aplicáveis a outras disciplinas.</p> <p>A essencialidade desta disciplina está no facto de criar no estudante, uma base de raciocínio técnico agronómico que consequentemente trás eficiência e eficácia tanto na realização de actividades académicas como nas profissionais.</p>		
<p><b>METODOLOGIA DE ENSINO</b></p> <p>O processo de ensino será feito com base em aulas teóricas e práticas caracterizadas pela exposição e fundamentos teóricos acompanhado de aulas práticas, estas evidenciadas pela realização de exercícios e de ensaios práticos a fim de consolidar os aspectos tratados teoricamente. Ao longo das aulas será desenvolvida uma abordagem participativa centrada no estudante, por forma a criar-se um ambiente de aprendizagem dinâmico.</p>		
<p><b>AVALIAÇÃO</b></p> <p>A avaliação será feita com base em testes escritos, trabalho em grupo e pela participação do estudante nas aulas.</p> <p>A <i>média de frequência</i> (MF) será calculada pela <i>média aritmética</i> simples das notas dos dois testes escritos, <i>ponderada pela participação</i> do estudante. Isto é, cada teste tem um peso de 35%, seguido de um trabalho prático (TP) com peso de 30%.</p> <p>A média de frequência será calculada pela fórmula seguinte:</p>		
$MF = 0.35 \cdot (\text{Teste I} + \text{Teste II}) + 0.30 \cdot TP$		
<p>As condições de acesso e aprovação ao exame são estabelecidas pelo Regulamento Pedagógico da UEM em vigor. O exame consistirá de uma <b>prova escrita</b>.</p>		
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b></p>		

No fim desta disciplina, o estudante deve ser capaz de:

- ❖ Aplicar os conceitos básicos da agricultura, desde a planificação da produção até a colheita;
- ❖ Seleccionar e integrar técnicas de produção e práticas culturais num plano de produção de culturas;
- ❖ Conhecer as etapas e técnicas usadas durante a produção agrícola;
- ❖ Planificar a produção de culturas seguindo normas técnicas;

Seleccionar as técnicas de produção recomendáveis em função do estágio de desenvolvimento da cultura e das condições agro climáticas e económicas.

### PROGRAMATEMÁTICO

	Contacto Directo				Estudo Independente				Total
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	
Introdução (conceito e historia da Agricultura)	4	2	0	6	4	4	0	8	14
Lavoura e gradagem	6	4	2	14	4	4	4	12	26
Preparação de viveiros e campo definitivo	6	4	2	12	4	4	8	16	28
Práticas culturais	6	2	2	10	4	4	6	14	24
Organização da colheita	4	4	0	10	4	4	0	8	18
Tipos de cultivo (rotação, consociação, zero tillage)	6	2	2	10	4	4	0	8	18
Produção em estufa	4	2	0	8	4	2	8	14	22
<b>TOTAL</b>	36	20	8	64	30	30	26	86	150

**Cadeiras precedentes:**

**Cadeiras subsequentes:**

### LITERATURA BÁSICA

Carvalho, M. (1969). *A agricultura tradicional de Moçambique, Distribuição geográfica das culturas e sua relação com o meio*, missão de inquérito agrícola de Moçambique, Lourenço Marques

Da Costa, C. M. S. & Ferrinho, H. M. (1964). *Agricultura, Silvicultura, Piscicultura, Apicultura*, Moçambique, Lourenço Marques

Diehl, R. (1989). *Agricultura Geral*, nova colecção técnica agrária, clássica editora, II edição

Jonesse, J., Maxaieie, S., Vilanculos, B., Massican, J. (2008). *Manual de Agro-Pecuária*. Ministério de Administração e cultura. DPEC-Manica.

Mugabe, A.L. (2006). *Manual de Agricultura Geral*

<b>DISCIPLINA: MÉTODOS QUANTITATIVOS APLICADOS A GESTÃO</b>					<b>CÓDIGO: MQG</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 2º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>									
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>INTRODUÇÃO:</b></li> </ul>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b> No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de: <ul style="list-style-type: none"> <li>Observar e definir os problemas reais de gestão económica e formular modelos quantitativos que forneçam soluções práticas,</li> <li>Analisar e interpretar tais soluções, integrá-las no processo de tomada de decisão da organização,</li> <li>Reconhecer os limites da aplicação ou uso de modelos quantitativos na análise da realidade económica.</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	T
• O processo de Modelação Quantitativa	2	4	2	8	2	4	4	10	18
• Teoria de Decisão e Utilidade	4	2	10	16	8	10	4	22	38
• Modelos de Previsão	4	8		12	8	10		18	30
• Modelos de Optimização	8	8		16	8	8	4	20	36
• Análise de Cadeias de Markov	8	8		12	6	4	6	16	28
<b>TOTAL</b>	26	30	12	<b>64</b>	32	36	18	<b>86</b>	150
<b>DISCIPLINA PRECEDENTE: ESTATISTICA APLICADA</b>									
<b>BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA</b>									
Shamblin, J.E.G.T. Stevens Jr. (1987). <i>Pesquisa Operacional: Uma abordagem Básica</i> .									
Verma, Harish L. (1978). <i>Introduction to Quantitative Methods: A Business Emphasis</i> . A Wiley/Hamilton Publication, John Wiley & Sons Inc. USA. New York, 1978									
Newbold, P. (1995), <i>Statistics for Business and Economics</i> , 4th ed. Printice Hall International Editions, London.									

<b>DISCIPLINA: Prática e Simulação Empresarial III</b>					<b>CÓDIGO: PSE III</b>					
<b>ANO DE ESTUDOS: 2</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 32</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>					
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 118</b>										
<b>INTRODUÇÃO:</b>										
A Simulação incide sobre a criação de uma ideia de produto ou serviço hipotético que possam ser implementados na vida prática. Este disciplina é importante porque desenvolve habilidades cognitivas fundamentais para futuros empreendedores/gestores, que é criar um produto/serviço inovadores e implementarem com sucesso.										
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>										
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolver habilidades de pensar de forma lógica e cronológica para criar uma ideia de produto/serviço inovador; e</li> <li>• Criar a capacidade no estudante para quantificar o custo de uma ideia de produto/serviço e avaliar a sua aplicabilidade prática em função dos custos por si estimados.</li> </ul>										
		<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
		AT	AP/LA B	S	CD	L	G	P	EI	T
Processo de criação de ideia de produto / serviço A análise do ambiente (o Modelo SWOT)		2	10	4	<b>16</b>	22	30	6	<b>58</b>	74
Identificação de necessidades e efectivação dos produtos / serviços – Orçamentação		2	10	4	<b>16</b>	12	30	4	<b>46</b>	62
Relatório Final		0	0	0	<b>0</b>	2	10	2	<b>14</b>	14
<b>TOTAL</b>		<b>4</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>36</b>	<b>70</b>	<b>12</b>	<b>118</b>	<b>150</b>
<b>LITERATURA BÁSICA:</b>										
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maximiano, António C. A. (1987), <i>Introdução à Administração</i>, 2ª edição, SP, Atlas Editora.</li> <li>• Sousa, A. (1990). <i>Introdução à Gestão – Uma Abordagem Sistemática</i>, Lisboa, Editorial Verbo.</li> </ul>										

<b>DISCIPLINA:</b> EMPREENDEDORISMO I					<b>CÓDIGO:</b> EMPREND I				
<b>ANO DE ESTUDOS:</b> 3º		<b>HORAS DE CONTACTO:</b> 24			<b>CRÉDITOS:</b> 5				
		<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE:</b> 126							
<b>INTRODUÇÃO:</b>									
<p>Actualmente tem sido obrigatório para qualquer profissional (gestor ou proprietário de um negócio) conhecer os elementos básicos que asseguram o sucesso das suas actividades em ambientes dinâmicos e flexíveis de modo a saber adaptar-se a cada exigência que surgir.</p> <p>Muitas são as pessoas que procuram soluções para fazer face ao problema da dinâmica social sem ter que depender de terceiros para garantir o seu bem estar económico e financeiro. Poucos são os que conseguem ter soluções práticas e adaptáveis em uma diversidade de ambientes.</p> <p>Nesta cadeira, os estudantes terão a oportunidade de aprender os elementos básicos que compõem a actividade empreendedora para o século XXI, que é basicamente marcado por mudanças rápidas em todas as esferas da sociedade.</p>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
<p>No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar oportunidades de negócios no mercado;</li> <li>Gerar novas ideias empreendedoras;</li> <li>Produzir um Plano de Negócios;</li> <li>Identificar elementos necessários para um gestão eficiente de negócios</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
Definição de Conceitos de Empresário e Empreendedorismo	2		2	4	4			4	8
Identificação e análise de Oportunidades de Negócios	2		2	4	8	16	22	46	50
Desenho e concepção de novos empreendimentos	2	2	2	6	8	14	18	40	46
Financiamentos para novos empreendimentos	2			2	6			6	8
Gestão de pequenos empreendimentos em ambientes de mudanças	2		2	4	8		18	26	30
O Plano de Negócios	2		2	4	4			4	8
<b>TOTAL</b>	12	2	10	24	38	30	58	126	150
<b>LITERATURA BÁSICA</b>									
<p>Burke R. (2006). Small Business entrepreneur .Rory Burke... Everest Chiana</p> <p>Goossen R. (2007). Entrepreneurial Excelence. Profit the best Ideas of experts. Career Press</p> <p>HISRICH, Robert D. (2009). Empreendedorismo, 7ª ed, Porto Alegre: Bookman.</p> <p>Niewenhuizen C. (2007). Basics of Entrepreneurship. JUTA. RSA</p> <p>Niewenhuizen C. (2007). Business Management for Entrepreneurs. JUTAA:</p> <p>PORTER, M. (2004). Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise da Indústria e da Concorrência, 7ª ed, São Paulo: Campus.</p>									

<b>DISCIPLINA: COMPORTAMENTO E LIDERANÇA</b>					<b>CÓDIGO: COMPLID</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 3º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>									
<b>INTRODUÇÃO:</b>									
<p>Nesta disciplina iremos aprofundar as características individuais enquanto determinantes do comportamento que estão presentes no local de trabalho. A trajectória da construção da individualidade. As principais características da percepção humana. Condicionamentos e distorções presentes nos mecanismos perceptivos. As questões relacionadas com a percepção interpessoal e a relação entre grupos em cooperação.</p> <p>Vamos dar ênfase à motivação no trabalho através da contribuição de diferentes teorias e abordagens. Principais variáveis motivacionais. Motivação, participação e eficiência. Relacionamento entre motivação e estímulo. Motivação, frustração e mecanismos de defesa. A teoria behaviorista de estímulo resposta e suas implicações no ambiente organizacional. Constatar a relação existente entre os factores motivacionais e a injeção nas organizações.</p> <p>Tem particular e fundamental relevância salientar às diferenças entre os conceitos de autoridade, poder e liderança (Weber). Revisitar teorias clássicas e modernas sobre liderança. Identificar capacidades requeridas do gestor/líder. Razão e intuição na tomada de decisão. Os principais desafios da liderança num mundo em mudança. As experiências multiculturais mostram uma série de traços comuns da gerência apesar da diversidade cultural. As empresas multinacionais trazem experiências de culturas corporativas dos países de origem. Contudo, o que acontece quando elas entram em contacto com os valores e crenças de outras regiões? A catarse pode ocorrer ou não. Como ganhar confiança do país hospedeiro e entrar nas redes de negócios familiares e conseguir atingir algum sucesso?</p> <p>Assim, torna-se importante o conhecimento da liderança tanto em pequenas, nas grandes organizações enfim no dia a dia.</p>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:									
Identificar os mecanismos psíquicos subjacentes aos comportamentos.									
Analisar aspectos do comportamento humano nas organizações, com vista a fundamentar acções e intervenções de psicólogos e outros profissionais especialistas na gestão de pessoas.									
Compreender a vida organizacional como algo permeado de ambiguidades que exige assimilação crítica, inovação e criatividade e adaptação aos valores culturais dos grupos humanos em cooperação.									
Desenvolver estímulos para uma personalidade com competências empreendedoras									
<b>TEMAS</b>	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
	Comportamento Organizacional: conceito e características	2	8		10	2	5	4	11
Dimensões do Comportamento Organizacional: indivíduos, o grupo, os	4	8		12	4	5	4	13	25

sistemas e a dinâmica organizacionais									
Motivação e emoção nas organizações	2	2		4	2	2	2	6	10
Comunicação nas Organizações	2	2		4	4	2	4	10	14
Cultura e Clima Organizacional	2	2		4	4	4	2	10	14
Grupos e Equipes de Trabalho	4	4		8	4	2	4	10	18
Autoridade, Poder e Liderança	2	2		4	4	4	2	10	14
Aspectos do comportamento organizacional: o trabalho feminino, a liderança, o empreendedorismo.	4	4		8	4	2	2	8	16
Seminários e trabalho em grupo			10	10	2	4	2	8	18
Total	22	32	10	64	30	30	26	86	150

#### LITERATURA BÁSICA:

Bergamini, Cecília W. & CODA, Roberto (org.) (1997). *Psicodinâmica da Vida Organizacional*. São Paulo: Atlas

Bitencourt, Claudia e colaboradores (2010). *Gestão Contemporânea de pessoas: novas práticas conceitos tradicionais*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman. (ARQUIVO em DVD)

Câmara, P. B.; GUERRA, P. B.; RODRIGUES, J. V. (2005). *Humanator*. 6ª ED., Lisboa: Dom Quixote.

\*Handy, Charles B. (1976). *Como compreender as organizações*. Rio de Janeiro: Zahar Editores. Pp.165-199. (COMPLEMENTAR).

\*Iacoca, Lee (2007). *Onde estão os bons líderes?* Lisboa: Conjuntura Actual Editora.

\*Kets De Vries, M. F. R. *A inveja, a grande esquecida dos factores de motivação em gestão*, pp. 67-82. Os Melhores Artigos Da Harvard Business Review. Liderança (2006). São Paulo: Editora Campus,.

\*Kotter, J. P. *O que os gerentes eficazes realmente fazem*. pp.139-164. In: Liderança (2006). São Paulo: Editora Campus, Os Melhores Artigos Da Harvard Business Review

\*Micklet, J.& WOOLDRIGE, Adrien (1999). *Os Gurus de Gestão*. Lisboa: Presença.

\*Moscovici, Fela (2003). *Desenvolvimento interpessoal*. Rio de Janeiro: José Olympo. 13ª edição

Robbins, Stephen P. (2005). *Comportamento organizacional*. 11. ed. RJ: Pearson Prentice Hall.

Sousa, Fátima H. de. (2006). *Os comportamentos nas organizações*. Lisboa: Editorial verbo.

Vergara, Sylvia Constant. (1999). *Gestão de Pessoas*. São Paulo: Atlas.

DISCIPLINA: DIREITO EMPRESARIAL					CÓDIGO: DIREMP																																																														
ANO	DE	HORAS DE CONTACTO: 48			CRÉDITOS: 4																																																														
ESTUDOS: 3º		HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 72																																																																	
<p>• <b>INTRODUÇÃO:</b> A presente disciplina, relativamente às tradicionais de Direito, é das mais recentes, tendo surgido como de maior abrangência em relação ao Direito Comercial que regula de forma particular os actos do comércio ou seja do comerciante. Nela se encontram incorporadas as áreas com as quais o empresário se lida no seu quotidiano, daí estarmos diante duma disciplina que apela constantemente para o conteúdo de outras, tais como: o próprio Direito Comercial, Direito do Trabalho, Direito dos Registos e Notariado, Direito Económico, Direito das Obrigações e dos Contratos. Podemos por isso dizer que o Direito Empresarial é o conjunto de princípios, normas e disciplinas jurídicas ligadas a actividade empresarial.</p>																																																																			
<p><b>OBJECTIVOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compreender o Direito como ordem da sociedade, através da conceituação dos seus elementos pertinentes;</li> <li>• Identificar a ordem jurídica, as suas divisões, classificações e fontes;</li> <li>• Interpretar as leis que regem a actividade comercial;</li> <li>• Aplicar as principais obrigações das empresas no âmbito da sua actividade;</li> <li>• Conhecer os procedimentos e as exigências legais para a constituição, registo e funcionamento de empresas;</li> <li>• Conhecer as normas e princípios do Direito Empresarial;</li> <li>• Analisar e aplicar os termos dos contratos comerciais, e</li> <li>• Conhecer e aplicar a legislação atinente a propriedade industrial</li> </ul>																																																																			
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b> No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compreender o Direito Empresarial como um ramo importante na área empresarial;</li> <li>• Interpretar as leis que regem a actividade empresarial;</li> <li>• Aplicar de forma eficaz as normas que regem as empresas no ordenamento moçambicano;</li> <li>• Conhecer os procedimentos e as exigências legais dos titulares de empresas;</li> <li>• Conhecer os diferentes tipos de empresas;</li> <li>• Aconselhar terceiros na escolha do tipo de empresa a criar.</li> </ul>																																																																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">TEMAS</th> <th colspan="4">Contacto Directo</th> <th colspan="4">Estudo Independente</th> <th rowspan="2">T</th> </tr> <tr> <th>AT</th> <th>AP/L AB</th> <th>S</th> <th>CD</th> <th>L</th> <th>G</th> <th>P</th> <th>EI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Introdução ao Direito</td> <td>6</td> <td>4</td> <td></td> <td>10</td> <td>8</td> <td>4</td> <td></td> <td>12</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>Ramos de Direito Sistemática</td> <td>6</td> <td>2</td> <td></td> <td>8</td> <td>4</td> <td>6</td> <td>4</td> <td>14</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>Constituição licenciamento e funcionamento de empresas</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>6</td> <td>22</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>8</td> <td>16</td> <td>38</td> </tr> <tr> <td>Principal legislação económica de Moçambique</td> <td>2</td> <td></td> <td>4</td> <td>6</td> <td>2</td> <td>6</td> <td></td> <td>8</td> <td>14</td> </tr> </tbody> </table>										TEMAS	Contacto Directo				Estudo Independente				T	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	Introdução ao Direito	6	4		10	8	4		12	22	Ramos de Direito Sistemática	6	2		8	4	6	4	14	22	Constituição licenciamento e funcionamento de empresas	8	8	6	22	4	4	8	16	38	Principal legislação económica de Moçambique	2		4	6	2	6		8	14
TEMAS	Contacto Directo				Estudo Independente				T																																																										
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI																																																											
Introdução ao Direito	6	4		10	8	4		12	22																																																										
Ramos de Direito Sistemática	6	2		8	4	6	4	14	22																																																										
Constituição licenciamento e funcionamento de empresas	8	8	6	22	4	4	8	16	38																																																										
Principal legislação económica de Moçambique	2		4	6	2	6		8	14																																																										

Os Direitos da Propriedade Industrial Caso de Moçambique em especial	4	2	4	10	6	8		14	24
<b>TOTAL</b>	26	16	14	48	24	28	12	72	120

### **METODOLOGIA DE TRABALHO**

Será privilegiado o método de estudo centrado no estudante, aulas expositivas e interactivas com uma componente teórico – prática.

As aulas teóricas incidirão sobre os aspectos candentes de cada tópico, cabendo aos estudantes com base na bibliografia recomendada fazerem o necessário aprofundamento.

As aulas práticas serão dadas na base de exercícios práticas com hipóteses meramente académicas de modo a que os estudantes possam aprimorar os conhecimentos adquiridos nas aulas teóricas. Em suma, dada a natureza da disciplina será usado o método qualitativo.

### **AVALIAÇÃO**

Ao longo do semestre serão realizadas duas avaliações na forma escrita.

A média de frequência (MF) será calculada pelo somatório das duas avaliações com peso de 50% cada a dividir por dois.

Assim, a média de frequência (MF) será calculada como:

MF= Teste I + Teste II: 2

### **BIBLIOGRAFIA**

- Busto, Maria Manuel e Vieira, Iva Carla, (1998). *Manual Jurídico da Empresa*, 3ª Edição.
- Correia Pupo, Miguel J.A., Tomás António José e Paulo Octávio Castelo (2007). *Direito Comercial, Direito da Empresa*, Lisboa, 10ª Edição, Revista e actualizada. Ediforum. Lisboa
- Cordeiro, António Menezes, (2007) *Manual de Direito Comercial*. 2ª Edição, Almedina
- Pereira, Manuel de Sousa Domingues das Neves, (2001). *Introdução ao Direito das Obrigações*, 2ª Edição
- Mota Pinto, Carlos (1988). *Teoria Geral do Direito Civil*, Coimbra, 3ª edição.
- Telles, Inocêncio Galvão. (1989 e 1990). *Introdução ao Estudo de Direito*, Vol 1 e 2, 2ª Tiragem. A.A.F, D.L, Lisboa
- Vasquez, Sérgio, *Legislação Económica de Moçambique*

### **Legislação**

- CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE
- CÓDIGO CIVIL
- CÓDIGO COMERCIAL
- COLECTANEA DE LEGISLAÇÃO ECONOMICA

<b>DISCIPLINA: MARKETING DE PRODUTOS AGRÁRIOS</b>					<b>CÓDIGO: MARKPROAG</b>					
<b>ANO DE ESTUDOS: 3º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>					
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>										
<b>INTRODUÇÃO:</b>										
<p>A disciplina de Marketing de Produtos Agrários visa oferecer ao estudante do curso de Agro negócios conceitos de marketing e uma visão geral da administração de marketing, dotando-lhe de ferramentas que lhe ajude a identificar, caracterizar hipóteses alternativas de produção com vista a responder as necessidades dos consumidores. Capacita o estudante para a avaliar as oportunidades do mercado com vista a elaborar planos de marketing e desenhar estratégias de marketing consoante as especificidades de marketing de produtos agrários.</p>										
<b>METODOLOGIA DE ENSINO</b>										
<p>O processo de ensino será feito com base em aulas teóricas e práticas. As aulas teóricas serão ministradas através da exposição oral feita pelo docente, participação activa dos estudantes através apresentação e discussão conjunta dos temas. As aulas práticas consistirão na discussão e resolução dos casos práticos previamente disponibilizadas pelo docente.</p>										
<b>AValiação</b>										
<p>Para verificar o nível do conhecimento adquirido, o estudante realizará uma prova escrita individual e trabalhos em grupo (trabalho semestral e trabalho prático ). O trabalho semestral consiste na elaboração de um plano de marketing de uma actividade/negocio no sector agrário e o trabalho prático consiste revisão bibliográfica sobre um tema da disciplina.</p>										
<p>A média de frequência (MF) será calculada com base na seguinte fórmula:</p>										
<p><b>MF = 0.6*(Teste escrito) + 0.30*( Trabalho semestral ) + 0.10*( trabalho pratico)</b></p>										
<p>O teste escrito será realizado segundo o calendário de avaliações da ESNEC. As condições de acesso e aprovação ao exame são estabelecidas pelo Regulamento Pedagógico da UEM em vigor. O exame consistirá de uma prova escrita.</p>										
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>										
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:										
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolver uma compreensão dos conceitos básicos de Marketing tendente a obter uma visão articulada da gestão de Marketing, suas estratégias, principais operações, análise do mercado consumidor e o papel dos mercados nacional e internacional no movimento de produtos e/ou serviços.</li> <li>• Adquirir ferramentas teóricas que permitam entender âmbito e alcance da transformação ocorrida na gestão de Marketing nas sociedades de consumo e de subsistência</li> <li>• Aplicar o conhecimento adquirido na solução de problemas locais e pesquisas de mercado</li> </ul>										
<b>TEMAS</b>					<b>Contacto Directo</b>			<b>Estudo Independente</b>		
					AT	AP/L AB	S	CD	L	G

Conceitos básicos de Marketing, Marketing Mix – 4 Ps, Gestão de Marketing	4			4	2	4		6	10
Análise de Oportunidades do Mercado	4	4		8	4	4	2	10	18
Gestão e Aplicação de Programas de Marketing	2	6		8	2	2	2	6	14
Estratégia de Marketing (Modelos para análise estratégica)	4	2		6	4	2	2	8	14
Plano de marketing	2			2	2	4	2	8	10
Lidando com a Concorrência	4	4		8	2	4	4	10	18
Noções de Marketing de Bens e Serviços	2	2		4	2	4		8	12
Perspectiva Internacional de Marketing	2	2		4	2	2	4	8	12
Os factores culturais e sua importância na Gestão de Marketing	4	4		8	2	4	4	8	16
As especificidades da pesquisa de Marketing de Produtos Agrários	6	6		12	4	6	2	14	26
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>30</b>		<b>64</b>	<b>28</b>	<b>36</b>	<b>22</b>	<b>86</b>	<b>150</b>

#### LITERATURA BÁSICA:

Kotler, P. (2007). *Administração de Marketing*. 12ª Edição. São Paulo. Prentice Hall international

Kotler, P. e Armstrong, Gary. (2007). *Princípios de Marketing*. 12ª. Edição., Prentice Hall International.

Kohls R.L. and J. N. Uhl. (2002) *Marketing of Agricultural products*: 9ª Edição. Prentice Hall international

Klindon, Denis & Lendrevie, Jacques & et all. (2000). *Mercator XXI: "Teoria e prática do Marketing"*. 9ª Edição. Lisboa: Publicações Dom Quixote

Cohls R.L. and J. N. Uhl. *Marketing Among Agircultural products: Cooperatives in the food Industry* 6ª Edição

Bravo-Ureta, Boris, E., e Pinheiro, A. (1997). *Technical Economic and allocative Efficiency in Peasant Farming*.

Tomek, W., G. And K L Robinson. (1990). *Agriculture products and prices*. Cornell University press, Ithaca, USA

<b>DISCIPLINA: EXTENSÃO RURAL</b>					<b>CÓDIGO: EXTRUR</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 3º</b>		<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>			<b>CRÉDITOS: 5</b>				
		<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>							
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>INTRODUÇÃO:</b></li> </ul>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b> No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conhecer os princípios gerais e conceitos de extensão em comparação com outros instrumentos de investigação;</li> <li>• Analisar a função da extensão na cadeira de investigação;</li> <li>• Compreender os métodos/técnicas básicas de extensão mais importantes no desenvolvimento</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	T
Conceito básico e abordagens da extensão	2	6		8	4	6		10	18
Fundamentos da extensão: comunicação, participação e mudança de comportamento humano	2	10	4	16	6	10	10	26	42
Métodos de extensão	4	10	6	20	4	10	10	24	44
Estratégias de Extensão	4	10	6	20	6	10	10	26	46
<b>TOTAL</b>	12	36	16	64	20	36	30	86	150
<b>BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA</b>  Chambers, R. (1983) <i>Desenvolvimento Rural; Fazendo dos Últimos os Primeiros</i> . Edição Adra, Luanda – Angola.  GAN, Van der e Hawkins, H. S. (1992) <i>Agricultural Extension</i> . Longman Publications, Uk.  Leeuwis, C. & A. V. D GAN (2004) <i>Communication for Rural Innovation: Rethinking Agricultural Extension</i> . Blackwell Publishing, UK.  MPD (2004) <i>Estratégia de Desenvolvimento Rural</i> . Maputo, Moçambique									

<b>DISCIPLINA: PRÁTICA E SIMULAÇÃO EMPRESARIAL IV</b>					<b>CÓDIGO: PSE IV</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 3º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 32</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 118</b>									
<b>INTRODUÇÃO:</b>									
<p>O presente plano analítico refere-se a cadeira de Prática e Simulação Empresarial 4 ministrada no primeiro semestre do primeiro ano de graduação, nos cursos de Finanças, Comércio, Agro-Negócios e Gestão &amp; Liderança oferecidos pela ESNEC. É uma cadeira de tronco comum para todos os cursos acima referidos.</p> <p>Esta cadeira pretende dar uma visão geral, bem como uma compreensão sólida sobre os conceitos ligados à criação das organizações.</p> <p>Os produtos ou serviços criados na disciplina anterior precisam ser dispostos a comercialização no mercado, o que implica também a sua divulgação. Portanto, a PSE IV fornece ao estudante ferramentas cognitivas para desenvolver estratégias de comercialização de produtos/serviços novos, e igualmente estratégias de inserção da empresa no mercado cada vez mais competitivo.</p>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolver a habilidades do estudante identificar mercado para a comercialização dos produtos/serviços por si criados;</li> <li>• Compreender a dinâmica dos mercados de comercialização do género de produto/serviço por si criado.</li> </ul>									
	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
<b>Comercialização</b>	2	10	4	<b>16</b>	22	30	6	<b>58</b>	74
Estratégias de comercialização									
Avaliação do produto/serviço no mercado	2	10	4	<b>16</b>	12	30	4	<b>46</b>	62
Avaliação do projecto (relatório)	0	0	0	<b>0</b>	2	10	2	<b>14</b>	14
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>36</b>	<b>70</b>	<b>12</b>	<b>118</b>	<b>150</b>

## ❖ Metodologia de Ensino e Aprendizagem

Para melhor apreensão dos conteúdos desta cadeira, o grupo da mesma adota a metodologia de Ensino Centrado no Estudante (ECE). É uma metodologia de ensino moderno, que exige muito empenho e dedicação dos estudantes na leitura, reflexão e debate com colegas. Neste método, o docente é um facilitador e mediador dos debates dos estudantes. Esta metodologia orienta e direciona o estudante nas suas investigações.

## ❖ Avaliação

Para esta cadeira, privilegia-se a avaliação formativa, aquela que é realizada continuamente, por forma a medir o nível de compreensão/apreensão dos conteúdos ministrados. Ela poderá ser feita no final de cada aula ou conteúdo programático. Para o efeito, serão recomendados com frequência “trabalhos de casa”, que deverão ser debatidos em grupos na sala de aulas.

Para além da avaliação acima referida, de forma sumativa serão realizadas duas (2) avaliações (ensaios) em grupos e defendidos na sala de aulas. A defesa também será avaliada. Das avaliações será deduzida a média, que ditará a admissão, dispensa ou exclusão do estudante ao exame semestral.

Avaliação	Peso	Correspondência
1º teste	35%	20 Valores
2º teste	35%	20 Valores
	30%	Apresentação oral e avaliação formativa
Total	100%	

## LITERATURA BÁSICA:

Cobra, Marcos (1994). *Administração de Vendas*. 4ª Edição. Editora Atlas: São Paulo.

Tack, Alfred (1975). *The Secrets of Successful Selling*. Vermilion. London.

Hinton, J. and Schaeffer, W. (1994). *Customer-Focused Quality*. Prentice Hall.

Cohen, W. (1991). *The Practice of Marketing Management*. Second Edition. Macmillan. New York.;

<b>DISCIPLINA: CONTABILIDADE AGRICOLA</b>					<b>CÓDIGO: CONTAGRI</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 3º</b>		<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>			<b>CRÉDITOS: 5</b>				
		<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>							
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>INTRODUÇÃO:</b></li> </ul>									
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b></p> <p>No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de:</p> <p>Descrever o âmbito da contabilidade agrícola;</p> <p>Estabelecer um sistema de contabilidade do agro-negócio;</p> <p>Aplicar os conceitos, técnicas regras contabilísticas para relevação e reconhecimento das operações do agro-negócio;</p> <p>Aplicar os conceitos de contabilidade de custos para análise de alternativas de decisão em agro-negócios.</p>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
Âmbito e definição da contabilidade Agrícola	2	4		<b>6</b>	4	4		<b>8</b>	14
Sistemas de Contas Agrícolas	2	2	2	<b>6</b>	4	4		<b>8</b>	14
As contas do Capital e do Crédito Agrícola	4	2	6	<b>10</b>	2	6	4	<b>12</b>	22
A relevação na Contabilidade Agrícola	2	4	4	<b>8</b>	2	8		<b>10</b>	18
Sistema de registos e documentos na Contabilidade Agrícola.	4	10	2	<b>16</b>	4	4	10	<b>18</b>	34
Conceitos de Contabilidade de Custos e Tomada de Decisões do Agro-negócios	4	6	8	<b>18</b>	10	10		<b>20</b>	38
<b>TOTAL</b>	18	28	2 2	<b>64</b>	26	36	14	<b>86</b>	150
<p><b>DISCIPLINA ANTECEDENTE: CONTABILIDADE FINANCEIRA</b></p> <p><b>BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA</b></p> <p>Crepaldi, S. (1998). <i>Contabilidade Rural: Uma abordagem decisoria</i>. 2ª ed. São Paulo: Atlas.</p> <p>Marion, J. (1996). <i>Contabilidade e Controladoria em Agrobusiness</i>. 1ª Edição. São Paulo: Atlas.</p> <p>IASB.(2003). <i>Norma Internacional da Contabilidade N° 41</i>.</p> <p>Valle, F. (1987). <i>Manual da Contabilidade Agrária</i>. 2ª Ed. São Paulo: Atlas</p>									

<b>DISCIPLINA: TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO</b>					<b>CÓDIGO: TECNOG</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS:</b> 3º	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>									
<b>METODOLOGIA DE ENSINO</b>									
<p>A transmissão do conhecimento será feita através de Aulas Teóricas e Práticas caracterizadas pela exposição e fundamentos teóricos acompanhado de aulas práticas, estas evidenciadas pela realização de exercícios e de ensaios práticos a fim de consolidar os aspectos tratados teoricamente. Ao longo das aulas será desenvolvida uma Abordagem Participativa centrada no estudante, de forma a criar-se um ambiente de aprendizagem dinâmico.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aulas práticas serão facilitadas com alguma antecedência.</li> <li>• Encorajar-se-à a resolução de aulas práticas.</li> </ul>									
<b>AVALIAÇÃO</b>									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A <b>média de frequência</b> (MF) será calculada pela <b>média aritmética</b> simples das notas dos <b>dois</b> testes ponderada pela nota do trabalho prático (incluindo mini testes).</li> <li>• As condições de acesso e aprovação ao exame são estabelecidas pelo Regulamento Pedagógico da UEM em vigor. O exame consistirá de uma <b>prova escrita</b>.</li> </ul>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:									
Identificar e compreender a situação de conflito									
Saber diagnosticar e analisar o conflito.									
Saber seleccionar as melhores abordagens para lidar com a situação do conflito									
Assumir o conflito como estímulo da negociação									
Dominar as estratégias e técnicas da negociação.									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/LA B	S	CD	L	G	P	EI	T
Teorias e conceitos do conflito e negociação.	2	4		6	4	4		8	14
Funções e tipos de conflitos Gestão efectiva do conflito.	2	4		6	4	4		8	14
Abordagens e análise do conflito.	2	4	4	10	2		10	12	22
A filosofia da negociação. Mitos da negociação Habilidades da negociação	2	2	4	8	2	4	4	10	18
Preparação da negociação.	2	10	4	16	2	6	10	18	34
Desenvolvimento da negociação Implementação da negociação	2	10	6	18	2	10	8	20	38
<b>TOTAL</b>	12	34	18	64	16	28	32	86	150
<b>Bibliografia Básica</b>									
Fisher Roger and Brown S. (1989) . Getting Together; Building relationship as we negotiate. PINGUIN BOOKS									

Ross, G. (2006). *Trump Style Negotiation. Powerful Strategies and Tactics for Mastering Every Deal*. WILEY. USA.

Spoelstra M. & Pienaar W. (2003). *Negotiation. Theories, Strategies & Skills*. JUTA . Second Edition

Suskind, L & Field, L. *Dealing With an Angry Public. The Mutual Gain Approach to Resolve Disputes*. FP.USA.

Bazerman, Max. H & Neale, Margaret (1998). *A. Negociando Racionalmente*. Edições Atlas

Fundação Calouste Gulbenkhan, (2006), *Negociação, Manual 10, Curso de Microcrédito*, Audax e Formedia. Portugal.

Manjate, Joaquim Marcos, (2010), *Saber Negociar, As dez partes da negociação*, Diname, Maputo.

Schott, Jeffrey J. Gary Clyde Hufbauer, (1985), *Negociar para Crescer. A Nova Rodada de Negociações Comerciais*. Editoral Nordica Lda. Rio de Janeiro

Suskind, L & Field, L . *Dealing with Angry public. The Mutual Gain Approach to Resolve Disputes*. FP. USA

Thompson, Leigh L. (2009), *O Negociador 3ª Edição*, São Paulo, Pearson Prentice Hall

Outra bibliografia relevante também é recomendada.

<b>DISCIPLINA: FISCALIDADE</b>					<b>CÓDIGO: FISC.</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS:</b> 3º	<b>HORAS DE CONTACTO: 48</b>				<b>CRÉDITOS: 4</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 72</b>									
<b>INTRODUÇÃO:</b>									
<p>A disciplina de disciplina de Fiscalidade é também designada por Direito Fiscal. O conjunto de normas jurídicas que regulam as relações entre as entidades que colectam o imposto e os contribuintes (relação jurídico – fiscal). É uma das disciplinas tradicionais da ciência jurídica com assinalável impacto na vida das sociedades modernas ou Estado de Direito. Posiciona-se no ramo do Direito Público porquanto, o Estado como sujeito activo da relação jurídico – fiscal, cria com uma reduzida margem de negociação as suas normas, e na implementação dessas normas, o Estado actua sempre investido de plenos poderes.</p> <p>As matérias de Direito apreendidas na disciplina de Direito Empresarial vão sem dúvidas também servir para o estudo desta disciplina. De salientar que a Fiscalidade entra no âmbito do Direito Empresarial.</p> <p>A Fiscalidade debruça acerca dos meios, procedimentos através dos quais o Estado como sujeito activo da relação jurídica – fiscal, procede a colecta de impostos aos sujeitos passivos para a prossecução dos seus fins.</p>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Compreender a Fiscalidade como parte da ordem jurídica e como tal da sociedade, através da constituição dos seus elementos pertinentes;</li> <li>● Identificar a ordem jurídica – fiscal, classificações e fontes;</li> <li>● Interpretar as leis que regem a actividade fiscal;</li> <li>● Aplicar as principais obrigações das empresas no âmbito da sua actividade;</li> <li>● Conhecer os procedimentos e as exigências legais do sujeito passivo e os seus benefícios;</li> <li>● Conhecer as normas e princípios da Fiscalidade;</li> <li>● Conhecer as diferentes categorias de impostos vigentes;</li> <li>● Conhecer e aplicar a legislação atinente a Fiscalidade.</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	T
O Fenómeno Financeiro	4	4		<b>8</b>	4	8	2	14	22
O Direito Fiscal	6	6	4	<b>16</b>	4	4	2	<b>10</b>	26
Sistemas Fiscais e Impacto do Imposto na Economia	4	4	2	<b>10</b>	6	4	4	<b>14</b>	24
O imposto	6	8	4	<b>18</b>	2	6	4	<b>12</b>	30
O orçamento do Estado	2	2		<b>4</b>	6	4	4	<b>14</b>	18
<b>TOTAL</b>	22	24	10	<b>56</b>	22	26	16	<b>64</b>	120
<b>BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA</b>									

Ibrahim, Ibrahim, (2002). *O Direito e a Fiscalidade*, 1ª Edição, Maputo, Art C.  
Nabais, José Casalta, (2011) *Direito Fiscal*, 6ª Edição, Coimbra, Almedina  
Tavares, A., (1982). *Curso de Fiscalidade da Empresa*, Lisboa, Clássica Editora  
Teixeira, A. (1990). *Princípios de Direito Fiscal*, 3ª Edição. Coimbra, Almedina  
Waty, Teodoro Andrade, (2002) *Introdução ao Estudo do Direito Fiscal*, 1ª Edição, Maputo, W& W Editora.  
Martinez, Pedro Soares – *Direito Fiscal*, 10ª ed., reimp, Coimbra, Almedina, 2003.

Constituição da República de Moçambique - 2004  
Colectânea de Legislação Fiscal

<b>DISCIPLINA: EMPREENDEDORISMO II</b>				<b>CÓDIGO: EMPREEND II</b>						
<b>ANO DE ESTUDOS: 3º</b>		<b>HORAS DE CONTACTO: 24</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
		<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 126</b>								
<b>INTRODUÇÃO</b>										
<p>A cadeira de Empreendedorismo II foi concebida para proporcionar conhecimentos e capacidades de análise interpretação de acontecimentos ligados ao sector de negócios aproveitá-los para tomada de decisões empreendedoras através da sua respectiva exploração. Ela cadeira representa a fase mais avançada do estudo de empreendedorismo onde os conteúdos são abordados de forma prática com recurso ao método do trabalho de campo.</p> <p>Os estudantes serão confrontados com trabalhos de campo que incidem sobre matérias de negócios das áreas específicas em que são formados, de tal forma que possam pôr em prática o conjunto de conhecimentos adquiridos em cadeiras afins precedentes.</p> <p>No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:</p> <p>Demonstrar uma atitude positiva acerca do seu talento, habilidades e conhecimento;</p> <p>Conhecer as tendências do empreendedorismo no sector em que são formados.</p> <p>Demonstrar e aplicar a criatividade e postura prática análise e implementação de ideias de negócio.</p> <p>Gerir duma forma empreendedora as funções organizacionais tais como finanças, marketing, operações, aprovisionamento e recursos humanos.</p> <p>Resultados de Aprendizagem</p> <p><b>Objectivo geral da cadeira</b></p> <p>Oferecer, aos estudantes, uma visão ampla e geral da área de empreendedorismo, com particular destaque para o ramo de formação, levantando aspectos pontuais à formação de empreendedores perante o ambiente de negócios competitivo e mutável do século XXI, destacando alguns aspectos determinantes à sobrevivência de novas organizações.</p> <p><b>Objectivos específicos</b></p> <p>São objectivos específicos da cadeira</p> <p>Dotar os estudantes de capacidade de Identificação e análise oportunidades de negócios;</p> <p>Aliar a teoria às práticas de gestão de negócios para o século XXI, com particular atenção à sua área de formação;</p> <p>Estimular, nos estudantes, uma visão crítica sobre os fenómenos que ocorrem no mercado;</p> <p>Ajudar os estudantes a aplicarem ferramentas de análise da viabilidade de uma determinada oportunidade de negócio para um negócio específico.</p>										
<b>TEMAS</b>										
										<b>Contacto Directo</b>
		<b>AT</b>	<b>AP/LA B</b>	<b>S</b>	<b>CD</b>	<b>L</b>	<b>G</b>	<b>P</b>	<b>EI</b>	<b>T</b>
Conceitos básicos de negócio na perspectiva de empreendedorismoas:		2			2	4	8	12	24	26
Identificação e análise de Oportunidades de Negócios		2			2	4	12	10	26	28

Avaliação das necessidades de mercado	2	2	2	6	2	10	10	22	28
Empreendedorismo e habilidades Empreendedora	2		2	4	2	8	10	20	24
Tendências Sectoriais do Empreendedorismo em Moçambique	2	2		4	4	10	8	22	26
A gestão empreendedora das áreas funcionais do negócio		2	4	6		4	8	12	18
TOTAL	10	6	8	24	16	52	58	126	150

### 3. Metodologia

A transmissão de conhecimentos e habilidades será feita através de *Aulas Teóricas e práticas*, a decorrerem em paralelo com a elaboração de um trabalho sobre o ambiente de negócios para Pequenas e Médias Empresas em Moçambique (trabalho em grupo), que será apresentado periodicamente para verificação da qualidade recomendada e a realização de *exercícios práticos* afim de consolidar alguns aspectos tratados nas aulas teóricas. Ao longo do curso será desenvolvida uma *abordagem participativa*, de forma a criar-se um ambiente agradável, susceptível de evidenciar o dinamismo individual. Por isso, os estudantes estão convidados a emitir as suas opiniões ou testemunhar com conhecimentos científicos sobre qualquer tópico em abordagem.

Sempre que possível o docente facultará as aulas práticas com alguma antecedência.

Para as aulas práticas será exigido que os estudantes tragam os exercícios práticos já resolvidos.

### 5. AVALIAÇÃO

A *média de frequência* (MF) será calculada pela *média aritmética* simples das notas dos das avaliações: 1 teste escrito e um trabalho prático, *ponderada pela participação* do estudante. Isto é, o teste escrito tem um peso de 50% e o trabalho 50%.

Assim, a média de frequência (MF) será calculada como:

$$MF = 0.50 * \text{Teste escrito} + 0.50 * \text{Trabalho de Pesquisa}$$

### 6. BIBLIOGRAFIA BÁSICA RECOMENDADA

Burke R. (2006). Small Business entrepreneur .Rory Burke... Everest Chiana

Goossen R. (2007). Entrepreneurial Excelence. Profit the best Ideas of experts. Career Press

HISRICH, Robert D. (2009). Empreendedorismo, 7ª ed, Porto Alegre: Bookman.

Niewenhuizen C. (2007). Basics of Entrepreneurship. JUTA. RSA

Niewenhuizen C . (2007). Business Management for Entrepreneurs. JUTA. RSA.

PORTER, M. (2004). Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise da Indústria e da Concorrência, 7ª ed, São Paulo: Campus

<b>DISCIPLINA: PLANEAMENTO E DESENVOLVIMENTO RURAL</b>					<b>CÓDIGO: PLADER</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 3º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compreender as teorias implícitas na concepção das intervenções de desenvolvimento rural e as consequências que isso traz para as vidas das populações;</li> <li>• Compreender a necessidade de diferentes abordagens de desenvolvimento rural para diferentes contextos rurais;</li> <li>• Analisar os processos envolvidos numa intervenção de desenvolvimento rural;</li> <li>• Produzir um plano virado ao desenvolvimento rural;</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	T
Conceitos gerais sobre o desenvolvimento rural	2	4		<b>8</b>	10			<b>10</b>	18
Teorias e abordagens de desenvolvimento no mundo e em Moçambique	2	10	4	<b>16</b>	10	10	6	<b>26</b>	42
O processo de desenvolvimento planificado e o ciclo de projecto	4	10	6	<b>20</b>	10	10	4	<b>24</b>	44
Impacto dos projectos de desenvolvimento rural	6		14	<b>20</b>	10	10	6	<b>26</b>	46
<b>TOTAL</b>	14	24	24	<b>64</b>	40	30	16	<b>86</b>	150
<b>BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA</b>									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chambers, R. (1983). <i>Desenvolvimento Rural; fazendo dos últimos os primeiros</i>. Edição Adra, Luanda – Angola.</li> <li>• Gan, Van der e Hawkins, H. S. (1992). <i>Agricultural Extension</i>. Longman Publications, Uk.</li> <li>• Leeuwis, C. &amp; A. V. D GAN (2004). <i>Communication for Rural innovation: rethinking agricultural extension</i>. Blackwell Publishing, UK.</li> <li>• MPD (2004). <i>Estratégia de Desenvolvimento Rural</i>. Maputo, Moçambique</li> </ul>									

DISCIPLINA: PRÁTICA E SIMULAÇÃO EMPRESARIAL V					CÓDIGO: PSE V					
ANO DE ESTUDOS: 3	HORAS DE CONTACTO: 32				CRÉDITOS: 5					
HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 118										
<p><b>I. INTRODUÇÃO:</b></p> <p>O presente plano analítico refere-se a cadeira de Prática e Simulação Empresarial 5 ministrada no primeiro semestre do terceiro ano de graduação, nos cursos de Finanças, Comércio, Agro-Negócios e Gestão &amp; Liderança oferecidos pela ESNEC. É uma cadeira de tronco comum para todos os cursos acima referidos.</p> <p>Esta cadeira pretende dar uma visão geral, bem como uma compreensão sólida sobre os conceitos ligados à criação das organizações.</p> <p>A PSE V é o módulo no qual os estudantes conhecem o processo de formalização de empresas à luz do direito moçambicano e as suas obrigações. Permite que estes possam assistir e apoiar a formalização de micro, pequenas e médias empresas que actuam no mercado moçambicano.</p>										
<p><b>II. METODOLOGIA DE ENSINO E APRENDIZAGEM</b></p> <p>Para melhor apreensão dos conteúdos desta cadeira, o grupo da mesma adopta a metodologia de Ensino Centrado no Estudante (ECE). É uma metodologia de ensino moderno, que exige muito empenho e dedicação dos estudantes na leitura, reflexão e debate com colegas. Neste método, o docente é um facilitador e mediador dos debates dos estudante. Esta metodologia orienta e direcciona o estudante nas suas investigações.</p>										
<p><b>III. Avaliação</b></p> <p>Para esta cadeira, privilegia-se a avaliação formativa, aquela que é realizada continuamente, por forma a medir o nível de compreensão/apreensão dos conteúdos ministrados. Ela poderá ser feita no final de cada aula ou conteúdo programático. Para o efeito, serão recomendados com frequência “trabalhos de casa”, que deverão ser debatidos em grupos na sala de aulas.</p> <p>Para além da avaliação acima referida, de forma sumativa serão realizadas duas (2) avaliações (ensaios) em grupos e defendidos na sala de aulas. A defesa também será avaliada. Das avaliações será deduzida a média, que ditará a admissão, dispensa ou exclusão do estudante ao exame semestral.</p>										
<p><b>IV. RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compreender as formalidades legais para a criação de uma empresa em Moçambique;</li> <li>• Estruturar a empresa e estabelecer as bases para o seu funcionamento.</li> </ul>										
	Contacto Directo				Estudo Independente					
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T	
Processo de formalização de uma empresa em Moçambique	2	10	4	16	22	30	6	58	74	
Enquadramento fiscal e obrigações da empresa.	2	10	4	16	12	30	4	46	62	
RELATORIO FINAL	0	0	0	0	2	10	2	14	14	

TOTAL	4	20	8	<b>32</b>	36	70	12	<b>118</b>	150
<b>LITERATURA BÁSICA:</b>									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Constituição da República de Moçambique;</li> <li>• Código Comercial;</li> <li>• Decreto-Lei n.º 1/2006, de 3 de Maio de 2006;</li> <li>• Lei n.º 11/2005 de 23 de Dezembro que autoriza o Governo a aprovar o regime jurídico do registo</li> <li>• Decreto-lei n.º 2/2009 de 24 de Abril; o Decreto-Lei n.º 1/2006, de 3 de Maio que cria o registo de entidades legais</li> <li>• Decreto n.º 49/2004, de 17 de Novembro, que aprova o Regulamento de Licenciamento de Actividade Comercial</li> <li>• Decreto n.º 58/99 de 8 de Setembro, sobre o Classificador de Actividades Económicas, CAE-Rev 1</li> <li>• Decreto n.º 32/2007, de 31 de Dezembro de 2007, sobre o código do imposto sobre o valor acrescentado (CIVA);</li> <li>• Lei n.º 23/07 de 8 de Agosto;</li> <li>• Lei n.º 4/07 de 7 Fevereiro, sobre o INSS;</li> <li>• Lei n.º 23/07 de 1 Agosto, lei do trabalho;</li> <li>• Decreto n.º 70/2009 de 22 de Dezembro de 2009, sobre o PGC</li> <li>• Decreto n.º 34/2007 de 31 de Dezembro de 2007, sobre o código do imposto (CIRPC)</li> <li>• Lei n.º 33/2007 de 31 de Dezembro de 2007;</li> <li>• Decreto n.º 6/2004 de 1 de Abril de 2004, sobre o imposto de selo;</li> <li>• Decreto n.º 19/2002 de 22 de julho, regulamento do imposto sobre veículos;</li> <li>• Lei n.º 15/2002, de 26 de Junho, código SISA;</li> </ul>									

<b>DISCIPLINA: TECNOLOGIAS DE CONSERVAÇÃO DE PRODUTOS AGRÁRIOS</b>					<b>CÓDIGO: TECOPRAG</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS:</b> 4º	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentar o período de armazenamento de produtos agrícolas – aumentar a vida de prateleira de produtos alimentares.</li> <li>• Aumentar o período de consumo de produtos alimentares.</li> <li>• Produzir diferentes tipos de alimentos</li> <li>• Garantir a qualidade dos produtos alimentares</li> <li>• Aplicar a legislação sobre a produção e consumo de produtos alimentares.</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	T
Factores que influenciam a actividade bioquímica e fisiológica dos produtos agrícolas após a colheita e classificação dos produtos agrícolas para efeitos de manuseamento pós colheita.	2	4		<b>6</b>	4	4		<b>8</b>	14
Aplicação destes factores para a conservação e armazenamento dos produtos agrícolas	2	6		<b>8</b>	4	4	6	<b>14</b>	22
Infra-estruturas para armazenamento e processamento de produtos agrícolas;	2		4	<b>6</b>	4	4		<b>8</b>	14
Técnicas de conservação processamento e armazenamento de frutos e vegetais	2	6	4	<b>12</b>	10	4		<b>14</b>	26
Técnicas de conservação e armazenamento de cereais e legumes secos	2	4	4	<b>10</b>	4	6	2	<b>12</b>	22
Técnicas de conservação e armazenamento de amêndoas e oleaginosas	2	4	2	<b>8</b>	6	4		<b>10</b>	18
Técnicas de conservação de carnes e lacticínios	2	4	2	<b>8</b>	4	2	4	<b>10</b>	18
Controlo de qualidade	2	4		<b>6</b>	4	2	4	<b>10</b>	16
<b>TOTAL</b>	16	32	16	<b>64</b>	40	30	16	<b>86</b>	150

**BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA**

- Brooker, et al. (1974). *Drying Cereal Grains*.
- McLean, K. A. (1980). *Drying and Storing Combinable Crops*.
- All, C. W. (1970). *Handling and Storage of Food Grains Tropical and Subtropical Areas*.
- Henderson, S. and Perry, R. (1981). *Agricultural Process Engineering*.

<b>DISCIPLINA: ANÁLISE E GESTÃO DE PROJECTOS</b>					<b>CÓDIGO: AGP</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 4º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 64</b>				<b>CRÉDITOS: 5</b>				
<b>INTRODUÇÃO:</b>									
<p>A cadeira de Análise e Gestão de Projectos visa capacitar os estudantes com ferramentas para saber identificar, elaborar e gerir negócios, por forma que este adquira o espírito de empreendedorismo, transmitindo-lhe os conhecimentos e as habilidades (teórico-prático) para a criação, avaliação, manutenção e sustentação de postos de auto-emprego., assim como compreender os métodos de gestão e monitoria de projectos de investimentos.</p> <p>A escassez de recursos (financeiros, humanos, materiais, entre outros) não obstante as necessidades ilimitadas, faz com que haja uma pertinência acentuada no seu uso racional. Estes recursos podem ser usados no momento presente ou ainda aplicados em investimentos por forma a rentabilizá-los futuramente. É na aplicação presente com vista a rentabilização futura de recursos que reside o objectivo principal desta disciplina.</p>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compreender as principais técnicas usadas na análise e gestão de projectos.</li> <li>• Perceber como decidir sobre novos empreendimentos empresariais, usando a técnica de análise de custos e benefícios para realizar novos investimentos;</li> <li>• Entender o ciclo e diferentes aspectos da avaliação dum projecto;</li> <li>• Perceber a importância da consideração dos aspectos ambientais e culturais na análise de projectos.</li> <li>• Saber relacionar variáveis e informação para a tomada de decisões empresariais;</li> <li>• Pesquisar usando técnicas modernas e recurso a internet;</li> <li>• Análise de dados, informação e aplicação dos resultados na tomada de decisão.</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/LAB	S	CD	L	G	P	EI	T
Fundamentos de Gestão de Projectos	8	4	0	12	16	0	0	16	28
Técnicas de Avaliação de Projectos	6	4	0	10	4	8	2	14	24
Análise de Cash Flows e Decisões de Investimento	8	4	0	12	8	8	2	18	30
Análise dos Custos e Benefícios Económicos e Sociais	6	4	0	10	4	8	0	12	22
Gestão de Projectos	4	4	0	8	4	0	6	10	18
Meio Ambiente e cultura na viabilidade de projectos	8	4	0	12	8	8	0	16	28
<b>Total</b>	40	24	0	64	44	32	10	86	150
<b>METODOLOGIA DE ENSINO</b>									
A transmissão de conhecimentos e habilidades será feita através de <b>Aulas Teóricas e práticas</b> , a decorrem em paralelo com a elaboração de um plano de negócios (trabalho em grupo), que será									

apresentado periodicamente para verificação da qualidade recomendada e a realização de **exercícios práticos** afim de consolidar alguns aspectos tratados nas aulas teóricas. Ao longo do curso será desenvolvida uma **abordagem participativa**, de forma a criar-se um ambiente agradável, susceptível de evidenciar o dinamismo individual. Por isso, os estudantes estão convidados a emitir as suas opiniões ou testemunhar com conhecimentos científicos sobre qualquer tópico em abordagem.

- Sempre que possível o docente facultará as aulas práticas com alguma antecedência.
- Para as aulas práticas será exigido que os estudantes tragam os exercícios práticos já resolvidos.

### **AVALIAÇÃO**

A *média de frequência* (MF) será calculada pela *média ponderada dos testes escritos* (I e II) e trabalhos práticos efectuados pelo estudante.

Assim, a média de frequência (MF) será calculada como:

$$\text{MF} = 0.35 * \text{Teste I} + 0.35 * \text{Teste II} + 0.30 * \text{Trabalhos Práticos}$$

As condições de acesso e aprovação ao exame são estabelecidas pelo Regulamento Pedagógico da UEM em vigor. O exame será por *escrito*.

### **LITERATURA BÁSICA:**

- Abecassis, F. e Cabral, N. (1991). Análise Económica e Financeira de Projectos. Fundação Calouste Gulbenkian, 3ª edição. Lisboa, Portugal.
- Barros, C. (1994). Decisões de Investimentos e Financiamento de Projectos. Edições Sílabo, 3ª edição. Lisboa, Portugal.
- Marques, A. (1998). Concepção e Análise de Projectos de Investimento, Edições Sílabo. Lisboa, Portugal.
- Chiavenato, I (1982), Gestão de Empresas Agrárias (7ª Edição). Brasil: Makron.
- CURRY, S and WEISS, J. (1993). Project Analysis in Developing Countries. St Martin Press, New York.
- GITTINGER, P. (1997). Economic Analysis of Agricultural Projects. Cambridge, University Press, UK

DISCIPLINA: GESTÃO ESTRATÉGICA E COMÉRCIO INTERNACIONAL					CÓDIGO: GESTCI				
ANO	DE	HORAS DE CONTACTO: 64			CRÉDITOS: 6				
ESTUDOS: 4º		HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 116							
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compreender os conceitos básicos e importância de Gestão Estratégica;</li> <li>• Compreender o papel dos accionistas e dos restantes <i>stakeholders</i> de uma organização;</li> <li>• Conceber a visão, missão e objectivos gerais de uma organização;</li> <li>• Participar na concepção do diagnóstico empresarial, nomeadamente: a análise externa e interna de uma organização; análise do ambiente de uma indústria na base das diversas teorias existentes;</li> <li>• Participar na elaboração de uma estratégia que esteja de acordo, por um lado, com a visão, missão e objectivos de uma organização e, por outro, com o ambiente externo e interno da mesma;</li> <li>• Compreender a integração vertical e horizontal e desenhar as respectivas estratégias; e</li> <li>• Estabelecer o sistema de controlo de uma estratégia durante as diversas fases de implementação.</li> <li>• Analisar os diferentes mercados e decisões relativamente à exportação; com base nos conhecimentos adquiridos na disciplina sobre as características comerciais, com mercados estrangeiros e sobre os processos normativos e de transporte no âmbito da exportação</li> </ul>									
TEMAS	Contacto Directo				Estudo Independente				
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	T
Processo de Gestão Estratégica. Accionistas e a Missão da Corporação	2			2	2	2		4	6
Análise Externa: A Identificação de Oportunidades e Ameaças de uma Indústria	2	2		4	4	4		8	12
Análise Interna: Recursos, Capacidades, Competências e Vantagem Competitiva	2	2		4	4	4		8	12
Construção de Vantagem Competitiva através de Estratégia de Nível Funcional	2	2	2	6	6	6		12	18
Estratégia de Nível de Negócio. Estratégia Competitiva e o Ambiente da Indústria	4	2	2	8	10	4		14	22
Estratégia no Ambiente Global. Estratégia da Corporação - Integração Vertical, Diversificação e Alianças Estratégicas	4	2	2	6	4	6		10	16
Desenvolvimento da Corporação - Criação e Reestruturação de uma Corporação	2	2	2	6	4	6		10	16
Estrutura Organizacional. Sistema de Controlo Estratégico. Estrutura e Controlo na Estratégia. Implementação de Mudança Estratégica	2	2		4	4	4		8	12
O mercado externo. Características, concorrências, normas de qualidade	2	2		4	4	4		8	12
As normas gerais do mercado das exportações	2	2		4	4	4		8	12

Formas de transporte: Condições	2	4		<b>6</b>	4	6		<b>10</b>	16
Diferentes sectores de exportação e suas características	2	2		<b>4</b>	4	4		<b>8</b>	12
Vantagens comparativas de Moçambique nos mercados de exportação	2	2	2	<b>6</b>	6	4		<b>10</b>	16
<b>TOTAL</b>	30	26	10	<b>64</b>	60	54		<b>116</b>	180

### **BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA**

Guillochon, Bernard. (1993). *Economia Internacional*. Planeta Editora. 2ª edição actualizada

Krugman, Paul e Maurice Obstfeld. (2001). *Economia Internacional: Teoria e Política*. 5ª Edição. São Paulo, Brasil: Makron Books Ltda

Porter, M. (1986). *Estratégia Competitiva – Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência*, 17ª Ed. Editora Campus, S. Paulo.

Richard Caves, Jeffrey Frankel, e Ronald Jones (2001). *World Trade and Payments: An Introduction*. 9th Edition. Addison Wesley

Thompson, P. and Strickland R. (1996). *Strategic Management – Concepts and Cases*. 9º Ed., Irwin McGraw-Hill, USA

<b>DISCIPLINA: GESTÃO DE EQUIPAMENTO AGRÁRIO</b>					<b>CÓDIGO: GEQAGRA</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS:</b> 4º	<b>HORAS DE CONTACTO: 48</b>				<b>CRÉDITOS: 4</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 72</b>									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim do semestre, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dimensionar as necessidades óptimas de maquinaria;</li> <li>• Organizar e gerir a operação; manutenção de parque de máquinas agrícolas;</li> <li>• Desenvolver esquemas uso conjunto de maquinaria por grupos de produtores;</li> </ul>									
TEMAS	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	AT	AP/L AB	S	CD	L	G	P	EI	T
A empresa agrária e recursos	2	2	2	<b>6</b>	2	2		<b>4</b>	10
Principais custos da empresa	4	2	2	<b>8</b>	4	2		<b>6</b>	14
Recursos humanos	2	2		<b>4</b>	2	2		<b>4</b>	8
Maquinaria na empresa agro-pecuária	4	4		<b>8</b>	4	2		<b>6</b>	14
Custo operativo em função da produção	4	4		<b>8</b>	4	2		<b>6</b>	14
Custo operativo em função da maquinaria	2	4		<b>6</b>	4	2		<b>6</b>	12
Custo da energia	2	4		<b>6</b>	2	2	2	<b>6</b>	12
Tamanho óptimo de uma empresa e máquina	6	4		<b>10</b>	2	4	4	<b>10</b>	20
Seleção e programação da maquinaria	4	4		<b>8</b>	2	2	4	<b>8</b>	16
<b>TOTAL</b>	30	30	4	<b>48</b>	26	20	10	<b>72</b>	120
<b>BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA</b>									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vaz, K. (2001). <i>Manual de gestão e administração do parque de máquinas</i>. UEM-FAEF.</li> <li>• Boehlje, M.D. &amp; edman, VR (1984). <i>Farm Managment</i>. Canadá John Wiley &amp; Sons.</li> </ul>									



A disciplina de Economia Agrária basear-se-á nas seguintes técnicas: (I) Pesquisa individuais, e em grupo; (II) Ensaios, e (iii) Seminários, e Palestras.

### **Estratégias de Avaliação:**

A avaliação na Disciplina de Economia Agrária segue a forma de:

- Avaliação de diagnóstico a ser realizada na primeira semana de aulas com vista a identificar lacunas na análise microeconómica e macroeconómica entre os estudantes;
- Avaliação sistemática durante o processo de ensino-aprendizagem;
- Avaliação sumativa para medir e classificar os conhecimentos e habilidades dos estudantes;
- Os instrumentos de avaliação a serem utilizados na disciplina incluem: Exposição oral, testes escritos, exames escritos, relatórios de investigação e seminários.

### **Literatura Básica:**

Eicher, C.K. e J.M. Staatz. (1998). *International Agricultural Development*. (third edition), The John Hopkins University Press, Baltimore and Landon.

Hayami, Y. E V.W. Ruttan. (1985). *Agricultural Development. An International Perspective* (revised and expanded). The John Hopkins University Press, Baltimore and Landon.

Stevens, R.D. e C.L. Jabara. (1988). *Agricultural Development Principles. Economic Theory and Empirical Evidence*. The John Hopkins University Press, Baltimore and Landon.

Timmer, C.P., W.P. Falcon, and S.R. Pearson. (1983). *Food Policy Analysis*. The John Hopkins University Press, Baltimore and Landon

<b>DISCIPLINA: PRÁTICA E SIMULAÇÃO EMPRESARIAL VI</b>					<b>CÓDIGO: PSE VI</b>					
<b>ANO DE ESTUDOS: 4</b>		<b>HORAS DE CONTACTO: 32</b>			<b>CRÉDITOS: 5</b>					
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 118</b>										
<b>I. INTRODUÇÃO:</b>										
<p>Uma vez iniciado o processo de desenho de ideia de negócio e respectiva tramitação de constituição de empresa no contexto de Moçambique realizado na Prática e Simulação Empresarial V (do actual Curriculum), seguida de actividade de estágio nas organizações, verifica-se uma falta de conhecimentos relativamente às obrigações fiscais que as empresas devem cumprir. Neste sentido, a Prática e Simulação Empresarial VII será fundamental para colmatar essa lacuna. No seu conteúdo, ela é dominada por três temáticas fundamentais: avaliação financeira das empresas criadas em PSE V, enquadramento fiscal e obrigações da empresa, e os procedimentos de controlo interno adoptados nas empresas.</p> <p>A mesma deverá ser ministrada da mesma maneira nos cursos de Licenciaturas em: Finanças, Comércio, Agro-negócios, e Gestão &amp; Liderança.</p> <p>O conhecimento destas temáticas permitirá ao estudante, dos quatro cursos adquirir competências para criar e desenvolver uma ideia de negócio e apresentar aos parceiros: empresas, associações, particulares e organizações governamentais e não governamentais, bem assim participar da sua implementação e assessorar o seu desenvolvimento.</p>										
<b>II. Metodologia de Ensino e Aprendizagem</b>										
<p>Para melhor apreensão dos conteúdos desta cadeira, o grupo da mesma adopta a metodologia de Ensino Centrado no Estudante (ECE). É uma metodologia de ensino moderno, que exige muito empenho e dedicação dos estudantes na leitura, reflexão e debate com colegas. Neste método, o docente é um facilitador e mediador dos debates dos estudante. Esta metodologia orienta e direcciona o estudante nas suas investigações.</p>										
<b>III. Avaliação</b>										
<p>Para esta cadeira, previlgia-se a avaliação formativa, aquela que é realizada continuamente, por forma a medir o nível de compreensão/apreensão dos conteúdos ministrados. Ela poderá ser feita no final de cada aula ou conteúdo programático. Para o efeito, serão recomendados com frequência “trabalhos de casa”, que deverão ser debatidos em grupos na sala de aulas.</p> <p>Para além da avaliação acima referida, de forma sumativa serão realizadas duas (2) avaliações (ensaios) em grupos e defendidos na sala de aulas. A defesa também será avaliada. Das avaliações será deduzida a média, que ditará a admissão, dispensa ou exclusão do estudante ao exame semestral.</p>										
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>										
No fim desta disciplina, os estudantes devem ter desenvolvido a competência de:										
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descrever os procedimentos de controlo interno a adoptar na empresa.</li> <li>• Apresentar um projecto completo de empresa passível de implementação pelos parceiros.</li> </ul>										
TEMAS					<b>Contacto Directo</b>			<b>Estudo Independente</b>		
					AT	AP/L	S	CD	L	G

		AB							
QUADRO LEGAL DAS EMPRESAS EM MOÇAMBIQUE	2	10	4	<b>16</b>	22	30	6	<b>58</b>	74
ENQUADRAMENTO FISCAL E DESCRIÇÃO DAS OBRIGAÇÕES DA EMPRESA	2	10	4	<b>16</b>	12	30	4	<b>46</b>	62
PROCEDIMENTOS DE CONTROLO INTERNO DAS EMPRESAS.	0	0	0	<b>0</b>	2	10	2	<b>14</b>	14
TOTAL	4	20	8	<b>32</b>	36	70	12	<b>118</b>	150

**LITERATURA BÁSICA:**

- Constituição da República de Moçambique;
- Código Comercial;
- Decreto-Lei n.º 1/2006, de 3 de Maio de 2006;
- Lei n.º 11/2005 de 23 de Dezembro que autoriza o Governo a aprovar o regime jurídico do registo
- Decreto-lei n.º 2/2009 de 24 de Abril; o Decreto-Lei n.º 1/2006, de 3 de Maio que cria o registo de entidades legais
- Decreto n.º 49/2004, de 17 de Novembro, que aprova o Regulamento de Licenciamento de Actividade Comercial
- Decreto n.º 58/99 de 8 de Setembro, sobre o Classificador de Actividades Económicas, CAE-Rev 1
- Decreto n.º 32/2007, de 31 de Dezembro de 2007, sobre o código do imposto sobre o valor acrescentado (CIVA);
- Lei n.º 23/07 de 8 de Agosto;
- Lei n.º 4/07 de 7 Fevereiro, sobre o INSS;
- Lei n.º 23/07 de 1 Agosto, lei do trabalho;
- Decreto n.º 70/2009 de 22 de Dezembro de 2009, sobre o PGC
- Decreto n.º 34/2007 de 31 de Dezembro de 2007, sobre o código do imposto (CIRPC)
- Lei n.º 33/2007 de 31 de Dezembro de 2007;
- Decreto n.º 6/2004 de 1 de Abril de 2004, sobre o imposto de selo;
- Decreto n.º 19/2002 de 22 de Julho, regulamento do imposto sobre veículos;
- Lei n.º 15/2002, de 26 de Junho, código SISA;

<b>DISCIPLINA: ECONOMIA DE MOÇAMBIQUE</b>					<b>CODIGO: ECONOMOC</b>					
<b>ANO DE ESTUDOS: 4</b>		<b>HORAS DE CONTACTO DIRECTO: 64</b>			<b>CREDITOS: 5</b>					
		<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 86</b>								
<b>INTRODUÇÃO</b>										
A disciplina de Economia de Moçambique pretende caracterizar a estrutura económica de Moçambique através da análise de estratégias e políticas adoptadas durante o período colonial e no pós independência. Será dado um enfoque a análise das estratégias de crescimento e desenvolvimento económico, bem como a integração regional na SADC.										
No fim do programa, os estudantes deverão ser capazes de:										
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar as características da estrutura económica de Moçambique,</li> <li>• Analisar as principais estratégias e políticas de desenvolvimento estabelecidas e implementadas após a independência nacional,</li> <li>• Avaliar o impacto da integração regional para o desenvolvimento de Moçambique.</li> </ul>										
<b>Temas:</b>										
		<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
		<b>AT</b>	<b>AP</b>	<b>S</b>	<b>CD</b>	<b>L</b>	<b>G</b>	<b>P</b>	<b>EI</b>	<b>Total</b>
Introdução à Economia de Moçambique		2			2	4	2		6	8
A Agricultura		4	4	8	16	10	8	4	22	38
A Indústria		4	4	6	14	8	6	4	18	32
Os Transportes e Comunicações		2	4	2	8	8	2	4	14	22
O Sector Financeiro		4	4	4	12	6	4	2	12	24
Integração Económica na SADC		6	2	4	12	10	2	2	14	26
<b>Total</b>		<b>22</b>	<b>18</b>	<b>24</b>	<b>64</b>	<b>46</b>	<b>24</b>	<b>16</b>	<b>86</b>	<b>150</b>
<b>Metodologias de ensino:</b>										
Para melhor apreensão dos conteúdos desta cadeira, o grupo da mesma adopta a metodologia de Ensino Centrado no Estudante (ECE). É uma metodologia de ensino moderno, que exige muito empenho e dedicação dos estudantes na leitura, reflexão e debate com colegas. Neste método, o docente é um facilitador e mediador dos debates dos estudantes. Esta metodologia orienta e direcciona o estudante nas suas investigações.										
<b>Avaliação</b>										
Para esta cadeira, privilegia-se a avaliação formativa, aquela que é realizada continuamente, por forma a medir o nível de compreensão/apreensão dos conteúdos ministrados. Ela poderá ser feita no final de cada aula ou conteúdo programático. Para o efeito, serão recomendados com frequência “trabalhos de casa”, que deverão ser debatidos em grupos na sala de aulas.										
Para além da avaliação acima referida, de forma sumativa serão realizadas duas (2) avaliações (ensaios) em grupos e defendidos na sala de aulas. A defesa também será avaliada. Das avaliações será deduzida a média, que ditará a admissão, dispensa ou exclusão do estudante ao exame semestral.										

**Literatura Básica:**

1. Abrahamsson, H. & Nilsson, A. (1994), *Moçambique em Transição: um estudo da história de desenvolvimento durante o período 1974-1992*. CEEI-ISRI;
3. Direcção dos Serviços de Planeamento e Integração Económica - Planos de Fomento;
4. FRELIMO - *Directivas Económicas e Sociais do III, IV, V e VI Congressos e Manifestos*;
5. Hanlon, J. (1997), *Paz sem Benefício: como o FMI bloqueia a reconstrução de Moçambique*, Colecção Nosso Chão, N.º. 10, Maputo;
6. Hermele, K. (1990), *Moçambique numa encruzilhada: Economia e Política na Era do Ajustamento Estrutural*. CHR, Michelsen Institute, Bergen;
7. Machel, S.M. (1983), *A Luta contra o Subdesenvolvimento*, FRELIMO, Maputo;
8. Mosca, J. (2005), *Economia de Moçambique – Século XX*, Instituto Piaget, Lisboa;
9. Mosca, J. (2011), *Políticas Agrárias de (em) Moçambique (1975-2009)*, Escolar Editora, Maputo;
10. Wuyts, M.E. (1978), *Camponeses e economia rural em Moçambique*, UEM, CEA;

<b>DISCIPLINA: PLANO DE NEGÓCIOS PARA PME'S</b>					<b>CÓDIGO: PNPME's</b>				
<b>ANO DE ESTUDOS: 4º</b>	<b>HORAS DE CONTACTO: 22</b>				<b>CRÉDITOS: 10</b>				
<b>HORAS DE ESTUDO INDEPENDENTE: 278</b>									
<b>INTRODUÇÃO:</b>									
A cadeira de Plano de negócios para Pequenas e Médias Empresas é visa complementar as habilidades adquiridas pelos formandos ao longo dos seis semestres, habilitando-os a agirem tecnicamente no processo de identificação e exploração de oportunidades de negócios. Assim, por via desta cadeira, os formandos irão adquirir capacidade de elaboração de planos de Negócios depois de uma análise completa da viabilidade da oportunidade a ser explica. São ainda capacitados a apresentarem os seus planos de tal forma que possam aumentar as suas possibilidades de obtenção de financiamentos.									
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAGEM:</b>									
No fim desta disciplina, os estudantes devem ser capazes de:									
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Criar uma ideia de negócio</li> <li>• Elaborar estudo de viabilidade de um negócio</li> <li>• Elaborar um Plano de Negócio</li> <li>• Gerir um negócio</li> </ul>									
<b>TEMAS</b>									
	<b>Contacto Directo</b>				<b>Estudo Independente</b>				
	<b>AT</b>	<b>AP/LAB</b>	<b>S</b>	<b>CD</b>	<b>L</b>	<b>G</b>	<b>P</b>	<b>EI</b>	<b>T</b>
Perfil e Tipos de Planos de Negócios	2			2	8	8	12	28	30
Planificação Estratégica da Empresa Inovadora	2			2	4	16	22	42	44
Análise de Mercado	2	2	2	6	6	20	24	50	56
Fontes de Informação e ferramentas de Busca	2		2	4	2	14	20	36	40
Elaboração do Plano de Negócios	2	2		4	8	44	52	104	108
Estratégias de apresentação do Plano de Negócios;		2	2	4		6	12	18	22
<b>TOTAL</b>	10	6	6	22	28	108	172	278	300
<b>LITERATURA BÁSICA:</b>									
Baron, R. (2007) <i>Empreendedorismo: Uma Visão do Processo</i> , S.Paulo: Thomson.									
Degen, R. (1989). <i>O Empreendedor: Fundamentos e Iniciativa Empresarial</i> , S. Paulo: McGraw-Hill									
Drucker, P. (1987). <i>Inovação e Espírito Empreendedor: Prática e Princípios</i> , 3aed, S. Paulo: Pioneira.									
HISRICH, Robert D. (2009). <i>Empreendedorismo</i> , 7ª ed, Porto Alegre: Bookman.									
Nueno, P. (2007). <i>Emprendiendo hacia el 2010. Unq renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas</i> . Madrid. Ed. Deusto.									
PORTER, M. (2004). <i>Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise da Indústria e da Concorrência</i> , 7ª ed, São Paulo: Campus.									