



**Plano de Negócios para empreendedorismo no ramo
da educação em Angola**
“New College Nzinga”

VERSÃO FINAL APÓS DEFESA

Bunga Félix Nzinga

Projeto para obtenção do Grau de Mestre em
Empreendedorismo e Criação de Empresas

(2º ciclo de estudos)

Orientadora: Prof.^a Doutora Maria José Aguilhar Madeira

julho de 2025

Declaração de Integridade

Eu, **Bunga Félix Nzinga**, que abaixo assino, estudante com o número de inscrição M8783 de Empreendedorismo e Criação de Empresas da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, declaro ter desenvolvido o presente trabalho e elaborado o presente texto em total consonância com o **Código de Integridades da Universidade da Beira Interior**.

Mais concretamente afirmo não ter incorrido em qualquer das variedades de Fraude Académica, e que aqui declaro conhecer, que em particular atendi à exigida referenciação de frases, extratos, imagens e outras formas de trabalho intelectual, e assumindo assim na íntegra as responsabilidades da autoria.

Universidade da Beira Interior, Covilhã 15/07/2025

Dedicatória

À minha família pela força e confiança ao longo da formação.

Agradecimentos

Primeiramente a Deus, pelo dom da vida e saúde ao longo deste percurso.

À minha orientadora, Professora Doutora Maria José Madeira, pelo incentivo, dedicação e sábia orientação, bem como a partilha de conhecimentos tão importantes para a elaboração do presente trabalho.

A todos os docentes do curso de Empreendedorismo e Criação de Empresas da UBI, pelos conhecimentos partilhados ao longo da minha formação.

À minha família, pelo apoio incondicional.

A todos, os que de forma direta ou indireta contribuíram na elaboração e conclusão deste projeto.

Muito obrigado.

Resumo

O presente plano de negócio tem como objetivo a criação do *New College Nzinga*, uma instituição de ensino primário ao primeiro ciclo do ensino básico, situada na urbanização KK 5000, na capital de Angola. A motivação central para este empreendimento surge da constatação de que a crescente densidade populacional de Luanda, especialmente nas novas urbanizações, tem causado uma deficiência significativa na oferta de vagas nas escolas públicas, além de uma insuficiência e alta distância das escolas privadas existentes. A missão do colégio é garantir uma educação de excelência, ressaltando a inovação e a adaptação às demandas sociais, com foco na preparação integral dos estudantes, por meio de metodologias atuais e uso de recursos tecnológicos. O projeto pretende atrair pais e responsáveis insatisfeitos com as ofertas existentes, sobretudo pela qualidade e inovação curricular, oferecendo um ambiente propício ao desenvolvimento de habilidades diversas e ao crescimento acadêmico. A estratégia de diferenciação consiste no investimento na qualidade dos serviços, na criação de novas unidades curriculares de interesse social e na implementação de tecnologias digitais na rotina de aprendizagem, abrangendo desde a iniciação até o 9º ano de escolaridade. Assim, busca-se redefinir o conceito de ensino na região, com uma abordagem mais moderna, adaptada às exigências do século XXI. Prevê-se que a construção da estrutura física do colégio seja concluída em 2026, com a geração de aproximadamente vinte e nove empregos diretos e um investimento inicial estimado em 61.785 euros, financiados por capitais próprios, parceiros, e linhas de crédito bancário, cujo retorno está projetado para aproximadamente três anos. Em suma, o empreendimento aponta para um mercado potencial elevado, dado o déficit na oferta de educação de qualidade na região e o alto índice de crianças fora do sistema de ensino, bem como o aumento da procura por serviços educacionais acessíveis e inovadores, alinhados às necessidades atuais da sociedade angolana.

Palavras-chaves: Plano de Negócios; empreendedorismo educacional; sustentabilidade; ensino em Angola.

Abstract

This business plan aims to establish *New College Nzinga*, an educational institution offering primary and first cycle basic education, located in the KK 5000 urbanization in the capital of Angola. The central motivation for this venture arises from the observation that Luanda's increasing population density, especially in new urban developments, has caused a significant shortage of available spots in public schools, along with a lack of capacity and great distances to existing private schools. The school's mission is to provide excellent education, emphasizing innovation and adaptation to social demands, with a focus on the comprehensive development of students through current methodologies and the use of technological resources. The project intends to attract dissatisfied parents and guardians, particularly regarding curriculum quality and innovation, by offering an environment conducive to the development of diverse skills and academic growth. The differentiation strategy involves investing in service quality, creating new curricula of social interest, and implementing digital technologies into daily learning from early childhood to the 9th grade. This approach aims to redefine education in the region through a more modern perspective aligned with the demands of the 21st century. Construction of the school's physical infrastructure is expected to be completed by 2026, creating approximately twenty-nine direct jobs. The initial investment is estimated at 61,785 euros, financed through personal capital, partners, and bank credit lines, with a projected return in approximately three years. Overall, this venture identifies a high potential market, given the regional deficit of quality education, the high number of children outside the education system, and the increasing demand for accessible and innovative educational services aligned with the current needs of Angolan society.

Key words: Business Plan; educational entrepreneurship; sustainability, Education in Angola.

Índice

Resumo	iv
Abstract.....	v
Índice	vi
Lista de Figura	viii
Lista de Gráfico.....	viii
Lista de Tabelas	viii
Lista de Quadro	viii
Lista de Acrónimos.....	ix
Capítulo 1 - Introdução.....	1
Capítulo 2 - Enquadramento Teórico.....	3
2.1. Conceito de Empreendedorismo Educacional	3
2.2. Evolução do Ensino Privado	4
2.2.1 Evolução do Ensino Privado em Angola.....	5
2.3. Empreendedorismo no Setor de Ensino Privado.....	6
2.3.1. Importância da escola para a sociedade	11
2.3.2. Vantagens e desvantagens do empreendedorismo educacional.....	12
2.4. Fatores que Influenciam na Criação de Escolas Privadas em Angola.....	14
2.5. Fatores que estimulam a criação de empresa no ramo da educação em Angola	20
Capítulo 3 - Plano de Negócios.....	23
3.1. O Projeto.....	23
3.2 Análise da Envoltente e Análise Setorial	25
3.2.1 Análise da Envoltente Geral.....	25
3.2.1.1 Análise Político – Legal	25
3.2.1.2 Envoltente Económico	26
3.2.1.3 Envoltente Sociocultural.....	28
3.2.1.4 Envoltente Tecnológico	28
3.2.2 Análise Setorial	29
3.2.3 Análise estrutural do Setor.....	30
3.3 Análise de Mercado	32
3.3.1 Análise da procura: potenciais clientes	32
3.3.2 Análise da oferta: concorrência.....	33
3.4 Plano Estratégico	34
3.4.1 Missão, visão, objetivos e valores	34
3.4.2 Análise SWOT.....	34
3.4.3. Estratégia Adotada.....	36

3.4.4 Modelo de Negócio	37
3.5 Plano de Marketing	38
3.5.1 Serviços	38
3.5.2 Preço	38
3.5.3 Distribuição	39
3.5.4 Comunicação	39
3.6 Plano de Organização e Recursos Humanos	40
3.7 Plano de Operações	43
3.7.1 Localização	43
3.7.2 Meios e Equipamentos	44
3.7.3 Calendarização de Atividades.....	45
3.8 Plano Económico-Financeiro	46
3.8.1 Plano de Investimento	48
3.8.2 Plano de Financiamento.....	49
3.8.3 Plano Económico	49
3.8.4 Balanço.....	51
3.8.5 Indicadores de Gestão.....	52
3.8.6 Avaliação do Projeto.....	55
3.8.7 Análise da Sensibilidade.....	56
Capítulo 4. Conclusão.....	57
4.1. Conclusão.....	57
4.2. Limitações e próximos passos	58
Referências	60

Lista de Figura

Figura 1 – Remuneração dos professores da função pública.....	40
Figura 2 – Organigrama da Escola.....	41
Figura 3 – Localização.....	42

Lista de Gráfico

Gráfico 1 – Calendarização de atividades.....	44
---	----

Lista de Tabelas

Tabela 1. Preço dos serviços.....	31
Tabela 2. Análise SWOT.....	33
Tabela 3. Business Model Canvas.....	36
Tabela 4. Preço de propinas.....	38
Tabela 5. Descrição do Plano da Organização.....	39
Tabela 6. Distribuição de professores por nível de ensino e salário mensal.....	41
Tabela 7. Materiais necessários.....	43
Tabela 8. Equipamentos necessários.....	43
Tabela 9. Calendarização das atividades.....	43
Tabela 10. Plano Global de investimento.....	46
Tabela 11. Investimento em Fundo de Maneio Necessário.....	47
Tabela 12. Plano de Financiamento.....	47
Tabela 13. Prestação de serviços - mercado nacional.....	48
Tabela 14. Remuneração Base Anual - Total Colaboradores	48
Tabela 15. Fornecimento de Serviços Externos.....	49
Tabela 16. Demonstração de Resultados Previsional.....	49
Tabela 17. Balanço Previsional	50
Tabela 18. Avaliação do Projeto / Empresa.....	51
Tabela 19. Indicadores Económicos.....	51
Tabela 20. Indicadores Económicos – Financeiros	52
Tabela 21. Indicadores Financeiros.....	53
Tabela 22. Indicadores de Liquidez.....	53
Tabela 23. Análise da Sensibilidade.....	54

Lista de Quadro

Quadro 1 – Vantagens e desvantagens do empreendedorismo educacional.....	12
Quadro 2 – Distribuição de alunos por turma.....	23

Lista de Acrónimos

FSE	Fornecimentos e serviços externos
KK	Kilamba Kiaxi
PNDE	Plano Nacional de Desenvolvimento
PRR	Plano de Recuperação e Resiliência
PIB	Produto Interno Bruto
TIR	Taxa interna de rentabilidade
EU	União Europeia
VAL	Valor atual líquido

Capítulo 1 - Introdução

A elaboração deste trabalho pretende lançar os alicerces para a criação de uma empresa no ramo da educação, especificamente na construção de um Colégio do Ensino Primário ao Iº Ciclo, o que é sustentado pelo Decreto Presidencial ¹ N.º 207/2011, 2 de Agosto (Aprova o Estatuto das Instituições de Ensino Privado até ao Ensino Secundário).

Partindo do pressuposto que a educação é o motor catalisador da socialização dos indivíduos e não só, ainda mais com a densidade populacional que vai se propagando na realidade da capital de Angola de um modo geral e em particular das novas urbanizações que vão sendo erguidas um pouco por todo o País, tendo em conta as novas dinâmicas da ação do governo de Angola.

Nesta senda e pela maior concentração demográfica de habitantes na capital do País e visto que as escolas públicas disponíveis para atender a procura não são suficientes, bem como as escolas privadas para além de serem insuficientes e distantes, os mesmos praticam valores de seus serviços bastante exorbitantes o que de certa forma torna incapaz aos pais e encarregados de educação a manter os seus educandos nestes estabelecimentos de ensino, condicionando a que muitas crianças fiquem fora do sistema de ensino.

De acordo com Ferreira (2023)², “o empreendedorismo educacional é um conceito que está ganhando cada vez mais destaque, pois oferece oportunidades para professores inovadores que desejam impactar positivamente a educação e, ao mesmo tempo, impulsionar suas carreiras”. E como professor, não poderia ficar a margem desta realidade.

Neste contexto, a construção do *New College Nzinga*, pretende proporcionar um ensino de qualidade e com inovações no plano curricular e nas metodologias de ensino, para facilitar maior integração e desenvolvimento psicossocial e motor dos alunos.

A ideia deste negócio surgiu devido à carência de números de escolas públicas e escolas privadas de qualidade na urbanização KK 5000 ³ e nos bairros periféricos, também pela necessidade de ter o próprio negócio e contribuir para a empregabilidade de jovens ajudando no progresso do País, por ser um negócio rentável e com um bom mercado nacional. Uma vez que todo pai/mãe e ou encarregado de educação tem o desejo e alegria de ver os seus educandos dentro do sistema educativo, tendo em conta que as exigências sociais são cada vez maiores nos últimos anos, com muita pouca oferta de vagas nas salas de aulas e elevada

¹ Diário da República Decreto 207_11

² [https://www.contabeis.com.br/artigos/61862/empreendedorismo-educacional-o-que-e-e-por-onde-comecar/\(07/04/2025\)](https://www.contabeis.com.br/artigos/61862/empreendedorismo-educacional-o-que-e-e-por-onde-comecar/(07/04/2025))

³ <https://tpf.pt/obra.php?n=edificios&p=kk-5000> (10/10/2024)

procura, também fruto da densidade populacional concentrado na capital do País, focando sobre tudo nas crianças fora do sistema de ensino.

A motivação para o negócio surgiu de uma necessidade pessoal, primeiro sempre foi um desejo empreender no setor de ensino privado, ter meu próprio negócio e também por carência destes serviços na localidade sobretudo escolas públicas, face a procura populacional. Particularmente, o autor não pode matricular a filha de 5 anos para frequentar a iniciação ou o pré-escolar no ano letivo 2017/2018 devido a escassez de vagas na única escola pública que existe na localidade e o valor dos serviços praticados nas instituições privadas correspondem basicamente a propina de uma universidade, pelo que infelizmente ficou fora do sistema de ensino naquele ano, assim como muitas outras crianças. De certeza que poucos pais suportariam viver isto na pele.

Convém salientar que o negócio tem grande potencial, por existirem muitas crianças fora do sistema de ensino público em Angola, particularmente em Luanda e para os que frequentam as escolas privadas, nota-se um grande descontentamento dos pais e encarregados de educação devido ao elevado valor de seus serviços, muitos pais e encarregados de educação exigentes na educação de seus filhos, poderão matricular seus educandos nesta nova instituição e sobre tudo pela qualidade que se pretende promover e a inovação no plano curricular.

A missão do *New College Nzinga* consiste em promover um ensino de qualidade e bastante inovadora, uma educação que seja proporcional às reais necessidades dos alunos, com adaptação de novas disciplinas no currículo e utilização das tecnologias digitais no processo de ensino e aprendizagem dos alunos, a fim de se desenvolver novas habilidades aos alunos diferenciando-os de outras mais tradicionais.

A estratégia do *New College Nzinga*, assenta na diferenciação, que se caracteriza por investir na qualidade de seus serviços, na criação e inserção de novas unidades curriculares de interesse social e utilização de tecnologias digitais na aprendizagem dos alunos, partindo da iniciação ao 9º ano de escolaridade, buscando uma nova forma de fazer a educação atendendo as reais necessidades dos alunos.

Para alcançar este objetivo pretende-se construir um Colégio no ano de 2026, que empregará aproximadamente vinte e cinco colaboradores, prevendo-se um investimento inicial total de 61.785 euros, utilizando capitais próprios, financiamentos de Sócios / Suprimentos e financiamento bancário que será recuperado em aproximadamente 3 anos.

Capítulo 2 - Enquadramento Teórico

Este capítulo apresenta uma abordagem geral sobre o empreendedorismo na área da educação, bem como a importância da escola na formação e socialização do indivíduo em desenvolvimento.

2.1. Conceito de Empreendedorismo Educacional

Antes de se conceitualizar o empreendedorismo educacional, inicialmente apresenta-se algumas definições sobre o empreendedorismo na perspectiva de alguns autores, de modos a facilitar a compreensão do que se pretende desenvolver com este projeto, partindo do geral para o específico.

De acordo com Hisrich e Peters (2002, p. 5), "empreendedorismo é o processo de criar algo novo e assumir riscos, com o objetivo de obter lucro ou satisfazer uma necessidade humana".

Ao passo que Schumpeter (1934), associa a inovação ao processo de empreender, como a possibilidade de criar novas combinações de produção, introduzindo inovações em bens, novas combinações de materiais e inovações organizacionais. Para Gartner (1988, p. 20), o empreendedorismo "pode ser visto como um campo de práticas gerenciais diretamente ligada à criação". O autor enfatiza o processo de iniciar novos negócios e a gestão da inovação.

Drucker (1985), define o empreendedorismo como um "ato de inovação que envolve a criação de um novo produto ou serviço". Essa definição se aplica ao contexto educacional quando consideramos a inovação nas práticas pedagógicas e nos aspetos ligados a gestão escolar. Partindo do conceito de que, o "empreendedor é alguém que busca mudanças, responde a elas e as utiliza como oportunidades" (Drucker, 1985, p. 30).

O empreendedorismo educacional é a "aplicação dos princípios empreendedores no contexto da educação. Envolve a busca de oportunidades para inovar, melhorar o ensino e aprender a criar soluções educacionais eficazes" (Ferreira, 2023)⁴. Para Ricupero (1992, p. 45), "o verdadeiro empreendedorismo educacional deve ser entendido como uma postura inovadora em relação às práticas pedagógicas".

Ricupero (1992) enfatiza que o empreendedorismo educacional deve incluir "uma capacidade inovadora na busca por qualidade e relevância social nos processos educativos". Frau e Silva (2019. P. 112), abordam o empreendedorismo educacional como "a capacidade de

⁴ [https://www.contabeis.com.br/artigos/61862/empreendedorismo-educacional-o-que-e-e-por-onde-comecar/\(07/04/2024\)](https://www.contabeis.com.br/artigos/61862/empreendedorismo-educacional-o-que-e-e-por-onde-comecar/(07/04/2024))

desenvolver soluções criativas que promovam aprendizagem e transformação social". Ainda neste contexto, Frau & Silva (2019, p. 112), afirmam que, o “empreendedorismo educacional visa fomentar em alunos e educadores um espírito colaborativo e inovador, resultando em impactos positivos na sociedade”.

Essas definições trazem diferentes aspetos sobre o que é empreendedorismo educacional, enfatizando no entanto, a inovação, a criatividade, a autonomia e impacto social, visto que o conceito de empreendedorismo pode ser definido como o processo de criação, desenvolvimento e gestão de um novo negócio, geralmente com o propósito de gerar lucro, inovação e resolver problemas. Envolve a identificação de oportunidades no mercado, a alocação de recursos e a capacidade de assumir riscos em busca de um objetivo.

Assim, percebe-se que, o empreendedorismo pode ocorrer em diversos contextos, como em pequenas empresas, *startups* e empresas sociais, e desempenha um papel fundamental no desenvolvimento económico e na geração de empregos.

2.2. Evolução do Ensino Privado

O ensino privado tem uma longa história que remonta à Antiguidade. Em muitos países, a educação privada surgiu como uma alternativa à educação pública, oferecendo maior flexibilidade e diversidade no currículo. De acordo com Seeley (2018), a educação privada tende a distinguir-se pela sua capacidade de inovar e ajustar os métodos de ensino de acordo com as necessidades específicas dos alunos.

A educação privada geralmente possui maior liberdade para adaptar currículos, métodos pedagógicos e estratégias de ensino. Isso permite uma resposta mais rápida às mudanças sociais, tecnológicas e às necessidades individuais dos alunos, algo que muitas vezes é limitado no ensino público devido a regulamentações estatais mais rígidas.

Na antiguidade, as instituições religiosas, como mosteiros e templos, eram responsáveis pela educação de elites sociais. Segundo Halsey (1972), os atores principais na formação do ensino no mundo antigo eram as instituições religiosas, que detinham o monopólio do conhecimento e da transmissão cultural.

Durante a Idade Média na Europa, escolas privadas, muitas vinculadas a ordens religiosas, continuaram a desempenhar papel predominante. Com a Revolução Industrial, a educação privada expandiu-se de forma significativa, atendendo à procura de uma sociedade industrializada e capitalista. Como observa Sander (1992) a revolução industrial não só transformou a economia, mas também reforçou a necessidade de uma educação mais

especializada, levando ao crescimento das escolas privadas voltadas à formação técnica e profissional.

No século XIX, a educação privada começou a diversificar-se, especialmente em países como os Estados Unidos e na Europa, oferecendo alternativas ao sistema público e influenciando as políticas educacionais. Como afirma Sowder (1993), a expansão do setor privado durante o século XIX não apenas complementou o sistema público, mas muitas vezes o desafiou, criando uma ampla gama de opções educacionais.

Com a Revolução Industrial, a educação começou a se tornar mais acessível, mas a educação privada continuou a refluir como uma opção para as classes mais altas. No século XX, especialmente após a Segunda Guerra Mundial, muitos países começaram a ver uma expansão significativa do setor privado na educação, respondendo à crescente procura por um ensino de qualidade e especializado.

2.2.1 Evolução do Ensino Privado em Angola

Em Angola, a história do ensino privado é complexa e está intimamente ligada às condições políticas e sociais do país. Após a independência em 1975, o sistema educacional era predominantemente público e centralizado.

No entanto, a guerra civil que se seguiu resultou em muitos desafios para a educação, levando a um aumento na procura por alternativas. Tornando-se na “preocupação do Governo em expandir a educação e ensino por todo o país, seja ele público, participado e privado, tornando assim, aquilo que antes foi inacessível, acessível a todos sem exceção ou discriminação, garantindo a qualidade de ensino” (Costa e Campos, 2022, p. 1); tendo em consideração de igual modo a questão da “inovação” e do “empreendedorismo” (Costa e Campos, 2022).

E assim “com o fim do monopólio estatal, registou-se um pouco por todo o país, com especial enfoque para as cidades capitais de província, a abertura de instituições de ensino privado” (Liberato, 2014, p. 1022). Neste contexto, “os colégios passaram a ser uma alternativa à escola pública que, para além das múltiplas deficiências até então registadas, ainda se deparava com longos períodos de greve dos professores” (Liberato, 2014, p. 1022).

Visto que após a independência de Angola em 1975 e a subsequente guerra civil, o sistema educacional ficou devastado. Nos anos 90, com a abertura económica e a paz estabelecida em 2002, o setor privado começou a emergir como uma alternativa ao ensino público, que estava em crise.

De acordo com Cunha (2018, p. 112), "a década de 1990 marcou o início significativo da presença privada no setor educacional angolano, respondendo à crescente procura por educação de qualidade". A partir dos anos 2000, houve um aumento notável no número de escolas privadas, abrangendo desde a educação infantil até o ensino superior. Essa diversificação é reflexo do desejo das famílias por melhores opções educacionais e de modelos pedagógicos variados.

Com a paz em 2002, o setor privado começou a emergir. De acordo com Silva (2021, p. 112), "o crescimento das escolas privadas em Angola reflete a insatisfação com a qualidade da educação pública e a busca por melhores oportunidades educacionais". Ao longo dos anos, diversas iniciativas surgiram para regular e apoiar a educação privada, reconhecendo sua importância no desenvolvimento educacional do país.

Convém realçar que "o crescimento do ensino privado em Angola trouxe uma diversidade de escolas, permitindo que as famílias escolhessem instituições com currículos e enfoques pedagógicos diferentes" (Neto & Silva, 2020. p. 57).

Como se pode observar, a evolução do ensino privado em Angola reflete mudanças sociais, políticas e económicas. As décadas recentes mostraram um crescimento significativo no setor, mas também evidenciaram desafios que persistem, especialmente em termos de regulação e equidade, futuras ações devem focar em garantir qualidade e acessibilidade para todos os segmentos da sociedade.

2.3. Empreendedorismo no Setor de Ensino Privado

O empreendedorismo e criação de escolas privadas é abordado de forma multifacetada, englobando desde a inovação pedagógica até a sustentabilidade financeira e a importância do envolvimento comunitário. Na verdade, o sucesso neste campo de ação exige uma combinação dessas estratégias, adaptadas ao contexto local e às necessidades dos alunos. Visto que o empreendedorismo na educação, particularmente na criação de escolas privadas, é um tema relevante que envolve diversas considerações, tais como:

1. Inovação e Flexibilidade

O setor de ensino privado tem se destacado por sua capacidade de inovar e adaptar-se às mudanças contextuais, oferecendo maior flexibilidade em seus modelos pedagógicos. Zhao (2012), afirma que as escolas privadas tendem a liderar a adoção de novas tecnologias e metodologias educativas, beneficiando-se da sua maior autonomia administrativa e capacidade financeira.

Essa autonomia permite que essas instituições tomem decisões mais rápidas e estratégicas, investindo em inovação sem depender de aprovações governamentais prolongadas. Como resultado, conseguem introduzir ferramentas digitais, plataformas de aprendizagem e práticas pedagógicas mais modernas, que melhoram a motivação e o desempenho dos alunos. Além disso, esse dinamismo contribui para tornar o ambiente escolar mais atrativo e alinhado com as exigências do século XXI (Zhao, 2012).

Além disso, Savin-Baden e Major (2013) argumentam que a flexibilidade oferecida pelo ensino privado facilita a adaptação dos processos educativos às necessidades individuais dos estudantes, promovendo uma aprendizagem mais personalizada e alinhada com as exigências contemporâneas.

Essa abordagem centrada no aluno é essencial num contexto em constante transformação, onde competências como pensamento crítico, criatividade e literacia digital são cada vez mais valorizadas. Ao ajustar o currículo, os métodos e o ritmo de ensino, as escolas privadas conseguem preparar melhor os alunos para enfrentar os desafios acadêmicos, profissionais e sociais do século XXI (Savin-Baden e Major, 2013).

Essa característica é fundamental para diferenciar o ensino privado do público, contribuindo para melhores resultados acadêmicos e satisfação dos estudantes.

A criação de escolas privadas permite a implementação de modelos pedagógicos inovadores e uma maior flexibilidade na gestão. De acordo com Nóvoa (2020), as escolas privadas possuem maior liberdade para explorar novas abordagens pedagógicas, o que lhes permite adaptar-se de forma mais ágil às necessidades da comunidade em que estão inseridas.

Essa autonomia favorece a implementação de práticas inovadoras que respondem diretamente aos contextos locais, culturais e sociais dos alunos. Além disso, essa capacidade de adaptação rápida contribui para uma educação mais relevante e significativa, promovendo maior envolvimento dos estudantes e das famílias no processo educativo (Nóvoa, 2020).

Essa flexibilidade pode levar a ambientes de aprendizado mais dinâmicos e centrados no aluno.

2. Empreendedorismo Social

O empreendedorismo social na educação procura não apenas lucro, mas também o impacto social positivo. O empreendedorismo social na educação tem se destacado como uma estratégia inovadora para enfrentar desafios de desigualdade, acessibilidade e qualidade de aprendizagem. De acordo com Dees (1998), os empreendedores sociais são pessoas que utilizam abordagens inovadoras para enfrentar problemas sociais, buscando soluções que sejam sustentáveis a longo prazo.

Essa visão destaca o papel transformador do empreendedorismo social, que vai além da simples assistência pontual e procura gerar impacto estrutural e duradouro. Ao combinar inovação com propósito social, esses empreendedores criam modelos que não apenas resolvem necessidades imediatas, mas também fortalecem comunidades, promovem inclusão e contribuem para um desenvolvimento mais justo e equilibrado (Dees, 1998).

Essa abordagem visa criar impacto social positivo, muitas vezes em contextos de vulnerabilidade, trazendo soluções alternativas às políticas públicas tradicionais.

Na área da educação, o empreendedorismo social busca ampliar o acesso, melhorar a qualidade e promover inclusão. Mair e Marti (2006), defendem que o empreendedorismo social aplicado ao setor da educação surge como uma resposta às limitações do sistema formal, propondo práticas mais flexíveis, participativas e sustentáveis.

Essa abordagem permite suprir lacunas deixadas pelo ensino tradicional, especialmente em contextos onde o acesso, a qualidade ou a equidade educacional são comprometidos. Por meio de soluções inovadoras e centradas na comunidade, o empreendedorismo social na educação contribui para transformar realidades locais, promovendo inclusão, adaptabilidade curricular e maior envolvimento dos atores educativos no processo de aprendizagem (Mair e Marti, 2006).

Iniciativas como estas, podem variar desde programas de bolsas de estudo até plataformas de ensino digital que atendem comunidades remotas.

Peredo e McLean (2006), observam que os empreendedores sociais na área da educação costumam recorrer a modelos híbridos de financiamento, que integram fundos públicos, privados e doações, permitindo assim maior capacidade de inovação e sustentabilidade.

Essa combinação de fontes de recursos é fundamental para garantir autonomia e viabilidade a longo prazo, especialmente em projetos educacionais que atendem populações vulneráveis ou contextos com limitações estruturais. Ao diversificar o financiamento, esses empreendedores conseguem não apenas reduzir a dependência de um único agente, mas também ampliar o alcance e o impacto das suas iniciativas, promovendo soluções educativas mais resilientes e adaptáveis (Peredo e McLean, 2006).

Essa mudança de paradigma promove uma visão mais colaborativa e inovadora na promoção de direitos educativos universais.

De acordo com Perkins e Dwyer (2019), as escolas fundamentadas no modelo de empreendedorismo social têm como objetivo principal transformar a vida dos alunos e das comunidades através de práticas educativas que sejam inclusivas e acessíveis.

Essa perspectiva reforça o papel da educação como instrumento de justiça social, ao priorizar o acesso equitativo ao ensino de qualidade, independentemente da condição socioeconômica dos estudantes. Tais escolas não apenas ensinam conteúdos curriculares, mas também promovem valores de cidadania, participação e empoderamento, contribuindo para o desenvolvimento integral do indivíduo e para a construção de comunidades mais coesas e resilientes (Perkins e Dwyer, 2019).

Essas iniciativas são fundamentais para abordar desigualdades e promover a equidade no acesso à educação.

3. Sustentabilidade Financeira

A sustentabilidade financeira é um dos principais desafios para escolas privadas. Para Lever e Dumont (2021, p. 102), "uma gestão financeira eficaz é crucial para a longevidade das escolas privadas, procurando planejamentos adequados que garantam a captação de recursos e a fidelização de alunos".

A capacidade de uma escola em se manter financeiramente saudável também afeta a qualidade e a continuidade de seu projeto educacional. Assim, a sustentabilidade financeira é fundamental para a continuidade e a qualidade do ensino no setor privado. Verger, Gadotti e Popkewitz (2016), afirmam que a sustentabilidade financeira no setor educacional vai além da simples manutenção das atividades, incluindo também a capacidade de promover inovações e aprimorar continuamente a qualidade do ensino.

Esse entendimento evidencia que uma gestão financeira sólida é essencial para garantir não apenas a sobrevivência das instituições de ensino, mas também o seu desenvolvimento. Investir em inovação pedagógica, formação docente e infraestrutura educacional depende diretamente de recursos bem geridos, o que torna a sustentabilidade financeira um pilar estratégico para a excelência educacional (Verger, Gadotti e Popkewitz, 2016).

Essa sustentabilidade depende de uma gestão eficiente dos recursos, da captação de matrículas e do equilíbrio entre custos e receitas.

Muitas instituições privadas enfrentam desafios para manter a estabilidade financeira, especialmente em contextos de crise econômica ou de regulação mais restritiva. De acordo com Tedesco, Trindade e Silva (2014), uma gestão financeira eficaz é fundamental para a continuidade das escolas privadas, pois permite realizar investimentos em infraestrutura, capacitação de professores e materiais pedagógicos.

Essa visão reforça que a qualidade do ensino está diretamente ligada à capacidade da escola de gerir bem seus recursos. Sem uma base financeira sólida, torna-se difícil manter padrões elevados, inovar ou responder adequadamente às necessidades dos alunos. Portanto, a gestão

financeira não é apenas uma função administrativa, mas um elemento estratégico para assegurar a sustentabilidade e o impacto positivo da instituição educacional (Tedesco, Trindade e Silva, 2014).

É de realçar que a diversificação de fontes de rendimento, além das mensalidades, como a oferta de cursos extracurriculares ou de atividades complementares, contribui para a sustentabilidade financeira dessas instituições (Verger et al., 2016). No entanto, a preocupação com a acessibilidade e a equidade também se coloca, requerendo uma gestão que equilibre lucros com inclusão social.

4. A Importância da Comunidade

A participação da comunidade é fundamental na criação e sustentabilidade de uma escola privada, uma vez que ela garante respaldo social, legitimidade e alinhamento às necessidades locais. Goedeck e Babbie (2014), defendem que envolver a comunidade no processo de criação de uma escola contribui para um maior alinhamento com os valores, a cultura e as necessidades locais, fortalecendo o engajamento e o desempenho escolar.

Essa abordagem participativa garante que a escola não funcione como uma entidade isolada, mas sim como parte integrante da realidade social em que está inserida. Quando a comunidade se sente representada e ouvida, aumenta o sentimento de pertença e responsabilidade, o que reflete positivamente na participação dos pais, no comportamento dos alunos e na eficácia das práticas educativas (Goedeck e Babbie, 2014).

Essa colaboração, como já referido anteriormente, além de fortalecer o sentimento de pertença, contribui também para uma maior adesão e apoio às atividades escolares, além de facilitar a captação de recursos e voluntariado.

Além disso, a infraestrutura, o currículo e os projetos pedagógicos podem ser mais bem adaptados às expectativas e necessidades da comunidade, tornando a escola mais relevante e acessível. Como afirma Epstein (2018, p. 89), “quando a comunidade participa ativamente na criação de uma escola, ela se torna um espaço co-construído, promovendo maior responsabilidade compartilhada pelo desenvolvimento educacional”.

A criação de uma escola privada deve considerar as expectativas e necessidades da comunidade. Segundo Ramirez (2022, p. 134), “engajar a comunidade no processo de criação e gestão da escola é fundamental para garantir que a instituição atenda efetivamente às demandas locais”. Isso promove um senso de pertença e colaboração essencial para o sucesso da escola. Portanto, envolver a comunidade é estratégico para garantir que a escola não seja

apenas um espaço de ensino, mas também um elemento integrador do tecido social local, contribuindo para o fortalecimento do vínculo entre escola e sociedade (Ramirez, 2022).

2.3.1. Importância da escola para a sociedade

A escola desempenha um papel fundamental na sociedade, indo muito além de ser apenas um local de aprendizagem acadêmica. Ela é um espaço onde crianças e jovens não apenas adquirem conhecimento, mas também desenvolvem habilidades sociais, emocionais e cívicas que são essenciais para a vida em comunidade (Jones, 2018; Durkheim, 1990; OCDE, 2020, Freire, 1996) tais como:

- **Formação de Cidadãos Críticos**

A escola ensina os alunos a pensar criticamente, a questionar e a formar suas próprias opiniões. Jones (2018) observa que a educação vai além da simples transmissão de conhecimento, sendo também um processo essencial para a formação de cidadãos conscientes e críticos.

Essa visão reforça o papel transformador da educação na sociedade, ao destacar que ensinar conteúdos não basta, é necessário promover o desenvolvimento do pensamento crítico, da ética e da responsabilidade social. Ao formar indivíduos capazes de refletir, questionar e participar ativamente da vida em comunidade, a educação contribui para a construção de uma sociedade mais justa, democrática e inclusiva (Jones, 2018). Isso é vital para a saúde de uma sociedade democrática.

- **Socialização**

É na escola que as crianças aprendem a interagir com outras pessoas, desenvolver empatia e entender diferentes perspectivas. Segundo Durkheim (1990), a escola representa um dos principais espaços de socialização, sendo o ambiente onde os indivíduos assimilam de forma estruturada os valores e normas da sociedade.

Essa perspectiva evidencia o papel central da escola na construção da coesão social e na formação moral dos alunos. Ao transmitir regras de convivência, respeito mútuo e senso de responsabilidade coletiva, a escola contribui para a integração dos indivíduos no tecido social, preparando-os não apenas para a vida profissional, mas também para o exercício pleno da cidadania (Durkheim, 1990). Isso ajuda a construir comunidades mais coesas.

- **Preparação para o Mercado de Trabalho**

A educação formal é crucial para preparar os alunos para o mundo do trabalho. De acordo com a OCDE (2020), sistemas educacionais eficazes têm um impacto direto na ampliação das

oportunidades de emprego, influenciando positivamente os salários e as condições de vida da população.

Essa constatação reforça a importância de investir em educação de qualidade como estratégia de desenvolvimento económico e social. Um sistema educacional bem estruturado não apenas prepara os indivíduos para o mercado de trabalho, mas também promove mobilidade social, reduz desigualdades e impulsiona o crescimento sustentável, tornando-se um fator-chave para o progresso de qualquer nação (OCDE, 2020).

Promoção da Igualdade

A escola tem o potencial de ser um grande equalizador social. Ao fornecer acesso à educação, é possível reduzir as disparidades socioeconómicas e promover a igualdade de oportunidades. Freire (1996) defende que a educação deve ser um ato libertador, capaz de promover a emancipação dos indivíduos e contribuir para a transformação da sociedade.

Essa visão coloca o processo educativo como algo profundamente político e humano, que vai além da simples transmissão de conteúdos. Ao estimular a consciência crítica e a participação ativa, a educação torna-se uma ferramenta essencial para combater injustiças, romper com estruturas opressoras e construir uma sociedade mais democrática, justa e solidária (Freire, 1996).

2.3.2. Vantagens e desvantagens do empreendedorismo educacional

Como qualquer investimento ou negócio tem as suas vantagens e desvantagens, o empreendedorismo no setor da educação não é exceção, assim sendo, apresenta-se de seguida as suas vantagens e desvantagens, distribuídos em cinco principais indicadores de acordo com Lubianco (2019); Silva e Oliveira (2020); Almeida (2021); Costa (2022) e Pereira (2023), adaptados no quadro 1 seguinte:

Quadro 1 - Vantagens e desvantagens do empreendedorismo educacional

Indicadores	Vantagens	Desvantagens
1. Mercado Educacional e Procura Lubianco (2019)	Atender a uma procura específica de qualidade educacional e personalização curricular, que muitas vezes não é suprida por instituições públicas.	Podem exacerbar as disparidades sociais ao serem inacessíveis a famílias de baixo rendimento.
2. Autonomia e Inovação Silva e Oliveira (2020)	Maior liberdade para inovar em métodos de ensino e gestão administrativa.	A falta de regulamentação pode levar a práticas pedagógicas questionáveis e à variação na qualidade educacional.

3. Modelo de Financiamento Almeida (2021)	Podem adotar modelos de financiamento flexíveis, como mensalidades e parcerias com empresas.	Dependência excessiva de financiamento privado pode comprometer a missão educacional em prol de lucro.
4. Acessibilidade e Inclusão Costa (2022)	Muitas escolas privadas promovem inclusões sociais e diversidade através de bolsas de estudo e programas de assistência.	A concorrência exacerbada pode resultar em um foco excessivo em alunos de alto desempenho, marginalizando aqueles com necessidades especiais.
5. Desafios Regulatórios Pereira (2023)	Menos burocracia pode propiciar uma resposta mais ágil às necessidades educacionais locais.	A falta de políticas rígidas pode levar a uma crise de qualidade, uma vez que nem todas as instituições seguem padrões adequados.

Fonte: Adaptado de Lubianco (2019); Silva e Oliveira (2020); Almeida (2021); Costa (2022) e Pereira (2023)

Lubianco (2019) aponta que o crescimento das escolas privadas está frequentemente relacionado à insatisfação com a qualidade da educação pública, surgindo como uma alternativa que atende tanto às necessidades particulares das famílias quanto às exigências do mercado.

Essa realidade reflete uma tendência de segmentação educacional, em que as famílias buscam instituições mais alinhadas com seus valores, expectativas pedagógicas e aspirações socioeconômicas. Além disso, as escolas privadas tendem a adaptar-se com maior rapidez às transformações tecnológicas e às competências exigidas pelo mercado de trabalho, posicionando-se como opções mais competitivas e personalizadas (Lubianco, 2019).

A regulamentação e supervisão das escolas privadas são de caráter importante, concordando com Silva e Oliveira (2020) ao afirmarem que, embora a autonomia das escolas privadas impulsione a inovação, ela também pode representar um risco à qualidade do ensino caso não exista uma supervisão adequada.

Essa dualidade revela a importância do equilíbrio entre liberdade pedagógica e regulação. Por um lado, a autonomia permite às escolas desenvolver metodologias criativas e adaptadas às necessidades dos alunos; por outro, sem critérios e mecanismos de avaliação claros, há o risco de práticas inconsistentes ou de baixa qualidade (Silva e Oliveira, 2020). Assim, políticas públicas que promovam a inovação com responsabilidade são essenciais para garantir padrões educacionais elevados e equitativos.

De acordo com Almeida (2021), importa ter em consideração que o modelo de financiamento das escolas privadas é fundamental, pois procura equilibrar a sustentabilidade económica com o compromisso com a qualidade educacional.

Esse equilíbrio é essencial para garantir que as instituições possam manter suas operações a longo prazo, investindo em infraestrutura, formação de professores e recursos pedagógicos, sem comprometer o valor e a missão educativa (De acordo com Almeida, 2021). Assim, um modelo financeiro bem estruturado permite que as escolas privadas ofereçam um ensino de excelência, ao mesmo tempo em que assegura a viabilidade econômica necessária para enfrentar desafios e promover inovações.

Costa (2022) destaca que, embora as escolas privadas possam promover a inclusão por meio de bolsas de estudo, a pressão por resultados acadêmicos pode comprometer a continuidade dessa missão inclusiva.

Essa situação revela um desafio importante no setor privado: o equilíbrio entre o compromisso social e a busca por desempenho escolar pode ser difícil de manter, especialmente quando a competitividade e os indicadores de sucesso passam a ser prioridades absolutas (Costa, 2022).

Da mesma forma, Pereira (2023) aponta que a desregulamentação do setor privado facilita a criação de novas escolas, mas também gera preocupações em relação à qualidade do ensino oferecido.

Esse cenário sugere que, embora a flexibilização possa ampliar o acesso e a diversidade de ofertas educacionais, a falta de mecanismos regulatórios eficazes pode resultar em instituições com padrões inferiores, o que compromete o direito a uma educação de qualidade (Pereira, 2023). Portanto, é fundamental encontrar um equilíbrio entre expansão e controle para garantir tanto a inclusão quanto a excelência educacional.

2.4. Fatores que Influenciam na Criação de Escolas Privadas em Angola

A criação de escolas privadas em Angola é moldada por uma combinação de fatores que vão além da simples oferta de educação, o contexto económico, social e cultural desempenha um papel fundamental na formação desse setor.

Assim sendo, segue os principais fatores que influenciam na criação de escolas privadas em Angola.

1. Procura por Educação de Qualidade

Com a insatisfação em relação à qualidade do ensino público, muitas famílias buscam alternativas nas escolas privadas. Vieira (2020), destaca que a crescente demanda por educação de qualidade tem sido um dos principais motores para a expansão das instituições de ensino privado em Angola.

Esse fenômeno reflete tanto as limitações do sistema público em atender plenamente às expectativas das famílias quanto o desejo por alternativas que ofereçam melhores recursos, infraestruturas e metodologias pedagógicas (Vieira, 2020). Como resultado, o setor privado tem desempenhado um papel fundamental na diversificação e ampliação da oferta educativa, contribuindo para o aumento do acesso e da competitividade no mercado

Na mesma senda, Freire critica a educação bancária e sugere que escolas privadas podem oferecer abordagens pedagógicas mais flexíveis. Ele afirma que "a educação deve ser um ato de liberdade, e não de opressão" (Freire, 1970, p. 81).

De acordo com McGregor (2010), o ensino privado atualmente está cada vez mais ligado a questões de qualidade, mercado e globalização. Para ele, as escolas privadas se tornaram uma forma de capitalizar o sucesso económico, promovendo uma competição baseada na qualidade de ensino e na exclusividade.

E em condições normais, em termos globais, os pais e/ou encarregados de educação demonstram interesse na qualidade de ensino de seu filho, razão pelo qual, preferem que seus educandos frequentem escolas privadas que oferecem melhor qualidade de ensino, com garantia de transporte escolar em alguns casos, facilitando o transporte dos mesmos de casa a escola e vice e versa (McGregor, 2010).

2. Fatores Económicos

A classe média em crescimento em Angola tem maior capacidade de investir na educação privada. Silva e Mendes (2019) afirmam que o crescimento do poder aquisitivo das famílias em Angola tem sido um fator determinante para a expansão do setor privado de ensino no país.

Essa constatação demonstra como as melhorias económicas, mesmo que pontuais ou concentradas em determinados grupos sociais, têm impulsionado a procura por alternativas de educação que ofereçam maior qualidade, segurança e personalização do ensino (Silva e Mendes, 2019). O aumento da renda familiar permite que mais pais invistam em escolas privadas como forma de garantir melhores oportunidades para os filhos.

No entanto, essa dinâmica também levanta reflexões sobre as desigualdades no acesso à educação de qualidade, uma vez que o ensino privado, por sua natureza, pode continuar fora do alcance de grande parte da população (Silva e Mendes, 2019). Assim, o crescimento do setor deve ser acompanhado por políticas públicas que promovam equidade, garantindo que todos, independentemente da sua condição económica, possam usufruir de uma educação que contribua efetivamente para o desenvolvimento pessoal e social.

Lubienski e Lubienski (2006), demonstram que o crescimento do setor privado tem gerado debates sobre desigualdade social. De acordo os mesmos autores, as escolas privadas muitas vezes perpetuam desigualdades, oferecendo maiores recursos e melhores resultados para estudantes de classes sociais elevadas, enquanto expandem as desigualdades existentes.

3. Políticas Governamentais

Embora o governo angolano tenha incentivado a expansão da educação, muitos pais ainda encontram desafios no sistema público. Devido ao reduzido número de escolas públicas disponíveis face a procura populacional. Segundo Gomes (2021, p. 78), "as políticas adotadas para a educação no país têm proporcionado espaço para o setor privado, que se apresenta como alternativa viável".

Para se ter uma noção sobre a necessidade de investimento neste setor, o Jornal online DW⁵ apresenta dados do Gabinete Provincial da Educação de Luanda que revelam “o protagonismo do setor privado”. Pois em 2023/2024, a título de exemplo, “foram matriculados em escolas privadas mais de 960 mil alunos contra mais de 850 no setor público”. Uma disparidade abismal, o que significa que as escolas públicas ainda são inferiores face à procura das necessidades da população.

Então, observa-se o quão necessário é o investimento em educação em Angola, sobretudo na capital do País, onde a densidade populacional é cada vez maior relativamente a outras províncias.

Nesta direção Friedman argumenta que a escolha escolar e as escolas privadas podem oferecer soluções mais eficazes e personalizadas para os estudantes. Ele defende que "a competição entre as escolas melhora a qualidade do ensino" (Friedman, 1962, p. 23).

Verger e Altinyelken (2013), focam na dinâmica de privatização e suas implicações globais, afirmando que a expansão do ensino privado está muitas vezes associada a políticas de

⁵ <https://www.dw.com/pt-002/luanda-escolas-privadas-s%C3%A3o-alternativa-%C3%A0-falta-de-vagas-no-setor-p%C3%BAblico/a-69361935> Acessado aos 02/04/2025

privatização ágil, que podem ameaçar a equidade e a sustentabilidade dos sistemas públicos de educação.

Segundo os estudos do governo provincial da educação de Luanda, “as necessidades de infraestruturas escolares para a capital no ano letivo 2023/2024, são pelo menos 1.200 novas escolas” (Jornal online DW⁵).

Já anteriormente, Sen (1999), discute a importância da educação como um meio de desenvolvimento humano e reivindica mais investimentos e alternativas educacionais. O autor defende que o desenvolvimento genuíno deve levar em conta a capacidade das pessoas de se educarem e se desenvolverem plenamente.

Essa ideia ressalta a importância do capital humano como fundamento para o progresso social e económico. Para além do crescimento material, o desenvolvimento sustentável depende da ampliação das oportunidades educacionais que permitem aos indivíduos adquirir conhecimentos, habilidades e autonomia para melhorar sua qualidade de vida e participar ativamente na sociedade (Sen, 1999). Portanto, investir em educação é essencial para construir sociedades mais justas, inclusivas e resilientes.

Além deste fator, existe o problema de elevado número de alunos nas salas de aulas, sendo que na província de Luanda, as salas de aulas contam com 65 alunos, contra os 36 alunos por sala do ensino primário público, número estabelecido pelo Ministério da Educação de Angola (PNDE 2017-2030⁶, pág. 33).

4. Influência Cultural e Social

A criação de escolas privadas muitas vezes é influenciada por fatores culturais e sociais que moldam as necessidades, valores e identidades das comunidades. Segundo Ball (2008), as escolas privadas frequentemente refletem valores específicos de certas comunidades, atendendo à procura de elitismo, religião ou identidade cultural, o que reforça a segregação social e cultural.

O autor argumenta que “a existência de escolas privadas muitas vezes evita a homogeneização cultural e oferece espaços onde grupos sociais podem consolidar suas identidades específicas” (Ball, 2008, p. 45).

Além disso, estudos demonstram que fatores culturais, como línguas, religiões e tradições, desempenham papel central na formação e diferenciação dessas instituições. Como aponta

⁶ <https://planipolis.iiep.unesco.org/index.php/en/2017/plano-nacional-de-desenvolvimento-da-educacao-2017-2030-educar-angola-2030> 04/04/2025

Keržič (2019, p. 102) “a criação de escolas privadas associadas a comunidades religiosas ou étnicas visa preservar valores e práticas culturais específicas, reforçando a identidade social desses grupos”. Dessa forma, o aspeto social e cultural não apenas influencia a procura por escolas privadas, mas também determina suas linhas pedagógicas e valores institucionais.

O valor atribuído à educação nas culturas angolanas impulsiona a criação de instituições privadas que atendam aos valores e expectativas familiares. Ribeiro (2022, p. 33) afirma que “a educação é vista como um pilar fundamental na ascensão social, levando as famílias a investirem em escolas privadas”.

Muitas famílias angolanas apostam na formação dos filhos, como certeza de um futuro melhor, com maioríssimas chances de empregabilidade e redução da pobreza na família (Ribeiro, 2022). Então os pais fazem de tudo para investir na formação dos filhos, não medindo esforços financeiro, pois, confiam tanto na educação como forma de progresso económico e social da família, sobre tudo os de classe baixa e média.

5. Perspetivas de Empreendedorismo Educacional

O empreendedorismo educacional tem emergido como uma abordagem inovadora que procura transformar os modelos tradicionais de ensino, promovendo maior autonomia, inovação e sustentabilidade nas organizações escolares. Segundo Drucker (1985, p. 45), “o empreendedorismo na educação envolve a criação e gestão de iniciativas que visam solucionar problemas de forma criativa, atendendo às necessidades sociais e económicas”.

Henry e May (2013) afirmam que o empreendedorismo educacional vai além da simples criação de novas instituições escolares, englobando também a implementação de práticas pedagógicas inovadoras, modelos de gestão eficientes e o uso estratégico de tecnologias com o objetivo de elevar a qualidade do ensino.

Essa perspetiva amplia a compreensão tradicional do empreendedorismo no setor, mostrando que inovar em educação significa transformar processos, metodologias e relações dentro da escola. A introdução de novas abordagens, como o ensino híbrido, plataformas digitais ou gestão baseada em dados, pode gerar impactos significativos na aprendizagem e na inclusão (Henry e May, 2013).

No entanto, é importante refletir que tais inovações devem estar alinhadas com o contexto social, cultural e económico em que a escola está inserida. O empreendedorismo educacional eficaz não pode ser apenas tecnológico ou comercial — precisa ser também sensível às necessidades dos alunos e comprometido com o desenvolvimento humano e social (Henry e May, 2013).

Essa perspectiva enfatiza o papel do empreendedor como agente de mudança, capaz de liderar processos de inovação pedagógica e administrativa, promovendo impacto social positivo.

Por outro lado, Nambisan e Sawhney (2011), destacam que a inovação no setor educacional exige uma abordagem multidisciplinar, envolvendo não só gestores e professores, mas também a comunidade, os governos e o setor privado.

Essa perspectiva reconhece que a transformação educacional é um esforço coletivo, onde a colaboração entre diferentes atores amplia os recursos, conhecimentos e influências disponíveis (Nambisan e Sawhney, 2011). A participação ativa de todos esses segmentos possibilita o desenvolvimento de soluções mais abrangentes, contextualizadas e eficazes, que atendam às diversas necessidades dos estudantes e da sociedade, promovendo uma educação mais integrada e sustentável.

Assim, o empreendedorismo educacional é visto como uma estratégia para promover a inclusão, equidade e melhoria contínua dos sistemas educativos.

O aumento das iniciativas de empreendedorismo educacional reflete uma busca por inovações e melhorias na formação académica. Neste sentido, Santos e Júnior (2023, p. 56) mencionam que "a vontade de empreender no setor educacional tem crescido, refletindo a percepção de um mercado em potencial". Também tendo em conta a importância da escola na socialização dos indivíduos, bem como a procura dos referidos serviços pela comunidade angolana.

E além de poucas escolas públicas existentes em Angola, como referido anteriormente, existe o problema de elevado número de alunos nas salas de aulas, sendo que na província de Luanda, as salas de aulas contam com 65 alunos, contra os 36 alunos por sala do ensino primário público, número estabelecido pelo Ministério da Educação de Angola (PNDE 2017-2030, p. 33). E nenhum pai ficaria confortável ver o seu filho em uma sala de aula sobrelotado.

Tooley (2009) realiza uma pesquisa sobre escolas privadas em áreas pobres e argumenta que elas podem ser uma solução viável para melhorar a qualidade da educação. O autor defende que, "as escolas privadas oferecem uma educação melhor do que as escolas públicas, mesmo nas comunidades mais carentes" (Tooley, 2009, p. 145).

2.5. Fatores que estimulam a criação de empresa no ramo da educação em Angola

A expansão do setor de educação privada em Angola é impulsionada por uma combinação de fatores económicos, sociais e institucionais. Segundo o Banco Mundial (2019), as dificuldades enfrentadas pelo sistema público de educação, incluindo insuficiência de recursos, infraestrutura precária e baixa cobertura, criaram um espaço significativo para o crescimento de empresas privadas de ensino. Essas organizações atendem à procura crescente por educação de qualidade, muitas vezes não suprida pelo setor público.

A crise económica que Angola atravessa, relacionada à diversificação económica e à instabilidade financeira, também favorece o surgimento de oportunidades para o setor privado (OECD, 2018). Investidores, tanto locais quanto estrangeiros, percebem o setor da educação como uma área com potencial de retorno financeiro e impacto social, especialmente devido à procura por formação de alta qualidade para jovens e adultos em rápida expansão.

A influência de modelos internacionais e a adoção de currículos alinhados às necessidades globais também estimulam a criação de novas instituições de ensino. Como destacam Verger e Fontdevila (2019) a privatização da educação muitas vezes é motivada pelo desejo de oferecer uma educação inovadora, diferenciada e de maior padrão, o que atrai estudantes e consolida mercados competitivos.

Por fim, o ambiente regulatório, embora desafiante, incentiva o empreendedorismo no setor, seja através de incentivos fiscais ou de permissões que facilitam a abertura de novas escolas, especialmente em regiões pouco atendidas (Pereira & Martins, 2020).

Sobre o incentivo por parte do Governo Angolano para criação de escolas privadas (empreendedorismo no setor da educação), o *Decreto Presidencial n.º 37/23*⁷ no seu artigo 20.º estão descritos os pressupostos necessários que permitem a criação e funcionamento de escolas privadas, como apresentados a seguir.

Artigo 20.º Pressupostos para a Criação

As pessoas individuais ou coletivas que pretendam criar instituições privadas de ensino devem:

- a) - Organizar e assegurar as condições necessárias para o funcionamento da instituição;
- b) - Possuir os equipamentos e meios do nível de ensino para o cumprimento dos planos e programas de ensino a ministrar;

⁷ <https://angolex.com/paginas/decreto-presidencial/regime-juridico-das-instituicoes-privadas-e-publicas-de-educacao-pre-escolar-primario-e-secundario.html#a34> (16/03/2025)

- c)- Dispor de um orçamento para o funcionamento da instituição;
- d)- Atribuir uma denominação à instituição que não se confunda com outra já existente, com intuito de evitar ambiguidade.

Uma vez criadas estas condições, o Estado, por meio de instituições de direito, isto é, Ministério da Educação, autorizam a referida criação da escola privada, sendo parceiro na educação e formação dos seus cidadãos.

Relativamente aos ciclos a ministrar, no *Artigo 21*, do mesmo Decreto, estão descritos os referidos ciclos que se pretende com o investimento que se pretende levar a cabo, isto é, o Ensino Primário e o I Ciclo do Ensino Secundário. Conforme apresentado a seguir.

Artigo 21.º Ciclos de Ensino a Ministrar

1. Cada instituição privada de ensino pode destinar-se a um ou mais ciclos de ensino do mesmo subsistema, devendo ao pedido de criação ou funcionamento ser anexado o perfil do candidato a Subdiretor Pedagógico, desde que conste do plano de desenvolvimento da instituição.
2. As instituições privadas de ensino devem funcionar num único edifício ou em vários edifícios, mas no mesmo espaço.
3. Excecionalmente, e uma vez ponderadas as causas que o justifiquem, pode ser autorizado o funcionamento das instituições privadas de ensino em espaço distinto ao previsto no número anterior.

Quanto aos requisitos para a criação de escolas privadas, o *Artigo 23.º* descreve os elementos necessários para a devida criação, sendo os referidos requisitos de fácil acesso e organização, como se pode ver, o Estado angolano, tem sido flexível com relação a investimentos na educação por parte do setor privado, conforme a descrição seguinte.

Artigo 23.º Requisitos

1. Concluída a obra de construção ou reconstrução do estabelecimento de ensino, a entidade competente emite a licença para a criação e funcionamento do estabelecimento de ensino privado.
2. A solicitação da licença referida no número anterior é feita mediante requerimento dirigido ao serviço competente, ou, por via digital, através de uma plataforma eletrónica própria.
3. O pedido de emissão da licença para a criação e funcionamento de estabelecimento de ensino privado deve ser acompanhado dos seguintes documentos:
 - a) - Bilhete de Identidade ou Certidão do Registo Comercial da Entidade Promotora;
 - b) - Projeto Executivo adequado às orientações técnicas, nos termos do artigo 22.º do presente Diploma;

- c)- Planos de estudos e programas curriculares, nos casos em que se pretenda introduzir disciplinas nos currículos para melhoria do ensino, ou tratando-se de curso do ensino secundário técnico-profissional, com programa próprio;
- d)- Proposta dos candidatos a Diretor e Subdiretor Pedagógico da instituição de ensino;
- e) - Processo individual dos candidatos à docência, por níveis e disciplina;
- f) - Solicitação de vistoria.

Dessa forma, a combinação de necessidade social, oportunidades económicas, influência de modelos globais e fatores regulatórios cria um ambiente propício ao crescimento de empresas no ramo da educação em Angola, contribuindo para o desenvolvimento socioeconómico do país.

Capítulo 3 - Plano de Negócios

3.1. O Projeto

3.1.1 Descrição do Projeto

O presente projeto consiste na criação de um estabelecimento de ensino privado, do Pré-escolar, Ensino Primário e I Ciclo do Ensino Secundário, para atender parte dos alunos que se encontram fora do sistema de ensino público, bem como a todos que desejam frequentar um ensino de maior qualidade e inovação, com recurso as tecnologias digitais na aprendizagem dos alunos, bem como na relação entre a escola, família e comunidade.

A empresa tem como objetivo explorar a atividade ligada à educação, promovendo um ensino de qualidade, acessível e inovador.

A mesma será implementada na urbanização KK5000, na província de Luanda, município de Belas, num espaço de 100², comportando 8 Salas de aulas, uma Sala de Professores, uma Área Administrativa, contendo vários gabinetes, nomeadamente, do Diretor Geral, da Subdiretora Pedagógica, da Secretária-geral e Tesouraria, 2 WC de apoio a Administração, 2 WC para docentes e 4 WC para os alunos, 1 Biblioteca, 1 Sala de Informática, 1 Campo Desportivo multiuso, 1 Cantina Escolar, 1 Parque Infantil de Recreio e 1 Parque de Estacionamento.

O colégio pretende prestar serviços a uma média de 175 alunos, distribuídos em 16 turmas, conforme o quadro 2 seguinte.

Quadro 2 - Distribuição de alunos por turmas

Descrição	Iniciação	Ensino Primário	I Ciclo	ATL
Nº de alunos/turma	22	22	22	35
Nº de turmas	1	7	3	5
Total de alunos	22	154	66	175
Nº meses de propinas a pagar/ano	10	10	11	10

Fonte: Elaboração própria

3.1.2. Identificação da Empresa e dos promotores

A denominação social da empresa será: *New College Nzinga*, a Data de criação previsto, janeiro de 2026.

A forma jurídica da empresa será sociedade por quotas, forma esta que se encontra regulamentada pelo Código das Sociedades Comerciais. A sociedade será composta por 2 sócios, os próprios promotores da ideia e será reconhecida pela seguinte designação: “*New College Nzinga*”. Terá associado o seguinte logotipo:



O capital social da empresa será de 40.000 € e está distribuído pelas prestações sociais dos sócios de igual forma. A empresa numa perspetiva microeconómica, de acordo com agregação setorial, no que diz respeito ao CAE - Classificação da Atividade Económica de Angola, referir-se da seguinte desagregação:

- CAE⁸ vers1: M - Educação
- 80 - Educação
- 801- Ensino pré-escolar e básico (1º nível)
- 802- Ensino básico (2º e 3º níveis), pré-universitário e médio

O presente projeto, numa perspetiva microeconómica e de acordo com a agregação setorial, pode classificar-se do seguinte modo:

- Segundo o setor de atividade: Serviços
- Segundo a natureza do investidor: Privado
- Segundo o objetivo do investimento: Criação de nova empresa
- Segundo a natureza geográfico: Distrital

A empresa conta com uma equipa de dois promotores, pessoas qualificadas e especializadas que se caracterizam pelo seu espírito empreendedor e inovador. O percurso académico e

⁸ <https://www.bing.com/search?q=cae+angola> (15/10/2024)

profissional dos dois promotores capacitou-os para o desenvolvimento do presente projeto.

Bunga Félix Nzinga, Licenciado em Pedagogia-Gestão e Inspeção Educativa, mestre em Supervisão Pedagógica e doutorando em Educação, docente universitário desde 2011, com histórico de cargos de direção e chefia, sendo o atual chefe do Departamento de Recursos Humanos e Ação Social da Escola Superior Pedagógica do Bengo, na qual também é docente, tendo passado pela chefia do Departamento dos Assuntos Académicos 2020-2022 e com um histórico de investimento em negócios de serviços de táxi, ministração de cursos de Agregação Pedagógica, bem como na gestão de escola privada, contribuirá para a implementação e desenvolvimento do projeto. Irá desempenhar o cargo de Diretor Geral.

E a sua sócia que por sinal é sua esposa, Maria Rosa Diogo Quengue Nzinga, formada em Educação e Licenciada em Psicologia das Organizações, com vasta experiência no ramo de ensino e atual diretora geral de uma escola privada há mais de 4 anos, contribuirá significativamente na criação e gestão da área pedagógica da referida instituição. Na empresa, irá desempenhar o cargo de Subdiretora Pedagógica.

3.2 Análise da Envolve e Análise Setorial

3.2.1 Análise da Envolve Geral

Importa salientar que, no processo de estabelecimento de uma empresa é importante conhecer e analisar o ambiente externo bem como as suas variáveis macro ambientais, que incluem a análise ao contexto político-legal, económico, socioeconómico e tecnológico.

3.2.1.1 Análise Político – Legal

A criação de um estabelecimento de ensino privado em Angola, é permitido pela Lei de Bases do Sistema de Educação⁹ (Lei 17/16), capítulo 2 (Princípios Gerais do Sistema de Educação e Ensino) no seu artigo 9º nas alíneas 2, 3 e 4, diz:

2.A iniciativa de desenvolvimento da educação é uma responsabilidade do Estado, complementada pela iniciativa empreendedora de entidades privadas ou público-privadas, nos termos a regulamentar em diploma próprio.

3.No exercício do poder regulamentar, o Titular do Poder Executivo aprova e implementa políticas e normas sobre a organização, funcionamento e desenvolvimento do Sistema de

⁹ Lei n.º 17/16 de 07 de outubro | Direito Angolano: Acesso Fácil e Gratuito com o LEX.AO (10/11/2024)

Educação e Ensino, nos seus diferentes subsistemas e níveis, independentemente da natureza pública, privada e público-privada que as instituições de ensino possam revestir.

4.O Estado pode apoiar iniciativas para o desenvolvimento de instituições privadas e público-privadas de ensino no desempenho efetivo de uma função de interesse público, desde que integradas no plano de desenvolvimento da educação.

Como se pode verificar, pela seguinte Lei, as iniciativas da educação não são apenas da responsabilidade do Estado, é permitido por Lei que outras pessoas singulares ou coletivas, sejam elas públicas, privadas e ou público-privadas tenham o direito de criar escolas de ensino particular, trazendo à tona a possibilidade legal da materialização deste projeto.

3.2.1.2 Envoltente Económico

Angola encontra-se, atualmente, numa situação económica de recuperação moderada, posterior a uma das crises mais graves das últimas décadas, estando agora numa fase de crescimento, após ter recebido vários apoios financeiro externo (dívida externa) de vários países sobretudo da República de China. Apesar disso, grandes ideias e empresas surgiram em tempos difíceis como este que ultrapassamos, tudo isto motiva os fundadores desta empresa a fim de concretizarem a sua iniciativa empreendedora. Esta conjuntura económica leva à necessidade de se analisar alguns fatores que possam comprometer ou beneficiar o estabelecimento da empresa.

Segundo o jornal de notícias o Mundo 6, mais de cinco milhões de angolanos são considerados como de classe média, tendo um rendimento acima de quatro dólares por dia, segundo as conclusões de um estudo do Observatório Angola, enviadas à Lusa.

Segundo o CIAM ¹⁰(Centro de Imprensa Aníbal de Melo), o Produto Interno Bruto (PIB) de Angola registou, no segundo trimestre de 2024, um crescimento sólido de 4,1 por cento em comparação ao mesmo período de 2023, segundo os dados mais recentes do Instituto Nacional de Estatística (INE).

O desempenho no trimestre revela uma recuperação firme da economia após desafios significativos, bem como a resiliência e a crescente diversificação da economia angolana.

O setor de Extração de Diamantes e Minerais destacou-se com um crescimento expressivo de 62,5 por cento, contribuindo com 1,29 pontos percentuais (pontos percentuais) para o total do PIB. O setor petrolífero registou um aumento de 2,6 por cento, representando 0,75 pontos percentuais da variação global.

¹⁰ <https://ciam.gov.ao/public/ao/noticia/3560> (07/01/2025)

Outros setores de relevo, como a Agropecuária, registaram um crescimento de 3,8 por cento, impulsionado pelo aumento da produção agrícola e pecuária.

O setor das Pescas, por seu lado, cresceu 12,2 por cento, resultado da recuperação das atividades pesqueiras e do aumento da produção na aquicultura, evidenciando o impacto de novos projetos e investimentos no domínio da segurança alimentar.

O setor das Telecomunicações viu-se afetado com uma queda de 12,9 por cento, enquanto a intermediação financeira sofreu um recuo de 0,9 por cento.

De acordo com o Relatório do FMI¹¹ as receitas do petróleo foram ligeiramente revistas em baixa, apesar do aumento dos preços do petróleo em 2024 e da recuperação da produção de petróleo no final de 2023 e no início de 2024. As receitas não petrolíferas foram ligeiramente revistas em alta em comparação com 2023, em parte devido a um desempenho melhor do que o esperado no primeiro trimestre de 2024 e a uma recuperação do produto mais forte esperada em 2024.

As despesas de capital foram revistas em alta, de modo a alinharem-se, globalmente, com os valores do orçamento para 2023 (26% mais elevados em termos nominais superando as estimativas das autoridades).

Segundo o mesmo relatório, o quadro macroeconómico para o período 2023-2027 prevê a consolidação da trajetória de retoma do crescimento iniciada no terceiro trimestre de 2021, tendo por base a crescente diversificação económica e segurança alimentar, e salvaguardando a sustentabilidade das contas públicas e externas.

Efetivamente, prevê-se que em 2027 o PIB nacional atinja, em termos reais e a preços de 2022, Kz 61.961 mil milhões e que se observe uma taxa de crescimento anual média do PIB real de 3,0%, o que permitirá que Angola consolide a sua posição de País de médio rendimento.

Para o FMI a recuperação económica em Angola baseia-se essencialmente na subida dos preços do petróleo face aos baixos valores dos últimos anos, que “aumentam o rendimento disponível e melhoram o sentimento económico”.

Em função dos indicadores apresentados podemos observar tempos bons e de melhoria relativamente ao crescimento económico de Angola, o que de certo modo poderá favorecer a implementação do projeto, uma vez que a situação económica do país condiciona a vida das famílias que nela residem.

¹¹ file:///C:/Users/bunga/Downloads/1agopa2024003-print-pdf%20(2).pdf (07/04/2025)

3.2.1.3 Envolvente Sociocultural

De acordo com o censo ¹², realizado de 16 a 31 de Maio de 2014, destaca o município de Luanda com maior número de habitantes com 2.194.747 e por último está o da Quiçama, com apenas 26.546 habitantes.

Outros dados indicam que Viana tem 1.605.291 habitantes, Belas 1.075.109, verifica-se elevado número de habitantes no município em que será implementado o projeto, isto é, Belas, ao passo que o município de Cacuaco conta com 1070.147, Cazenga 892.401 e Icolo Bengo com 81.144.

A estrutura etária da população é jovem. A província de Luanda tem 369 habitantes por cada km², sendo o Cazenga com maior densidade populacional. O documento demonstra a existência de um pouco mais mulheres relativamente aos homens, existem noventa e seis homens para cada em cem mulheres.

A Urbanização KK 5.000 localizado a Sudeste da Cidade de Luanda, no município de Belas, conta com uma estimativa de 30.000 habitantes e independentemente do mosaico cultural que é característico da população de Luanda, a predominância linguística dos habitantes desta urbanização é a língua oficial nacional, isto é a língua portuguesa.

3.2.1.4 Envolvente Tecnológico

Convém realçar que o desenvolvimento de novas tecnologias é fundamental para a evolução da empresa no sentido de atrair e satisfazer as necessidades dos clientes, aumentando o seu bem-estar através das inovações.

O *New College Nzinga*, pela sua natureza e visão, vai usar as novas tecnologias tanto para os serviços administrativos (processamento de faturas/recibos, salários e elaboração de outros documentos afetos ao funcionamento do referido Colégio e satisfação dos clientes) tais como, computadores (fazendo recursos a softwares de gestão escolar), impressoras, fotocopiadoras, scâner, internet, etc. Relativamente às salas de aulas equipamentos como projetores, quadros interativos, computadores com softwares de ensino e aprendizagem.

Ainda neste contexto, serão utilizadas as redes sociais para divulgação de atividades aos potenciais clientes, tais como o Facebook, Instagram, WhatsApp e o próprio website do New College.

¹²<https://www.angop.ao/noticias/economia/censo-2024-termina-recolha-massiva-com-listagem-de-77-da-populacao> (25/11/2024)

3.2.2 Análise Setorial

Segundo o site Observador¹³, há 106 mil alunos fora do sistema de ensino em Luanda, com a abertura de escolas, e com a contratação de professores, nos próximos dias, pretendem reduzir para cerca de 55 mil alunos, como se pode verificar, ainda é um número considerável e assustador.

E de acordo com o Jornal Online DW em 2024, a capital angolana possui mais de um milhão de crianças fora do sistema de ensino. “As escolas privadas, algumas até ilegais, constituem uma alternativa à falta de vagas no setor público. Governo admite que há consequências”. Ainda segundo a mesma fonte “os números do acesso ao ensino em Luanda caminham em sentido contrário no que toca às atribuições do Estado, definidas na Constituição, sobre a promoção de políticas que assegurem o acesso universal gratuito às escolas”.

Neste contexto os principais clientes dos serviços da New College Nzinga, vão ser os pais e encarregados de educação de crianças e adolescentes fora do sistema de ensino, cujo a faixa etária varia dos 5 anos de idade aos 15 anos residentes na referida urbanização e em bairros periféricos.

Os principais fornecedores da empresa serão a Direção Provincial da Educação de Luanda e Secção Municipal da Educação do Belas, INIDE para casos de livros e programas de ensino. Lojas de informática, equipamento e material de escritório: NCR, INFORNET, SISTEC, Encisa, e vários supermercados (KERO, Shoprite, Angomart, Kandando, Jumbo) mercados informais de Luanda. Empresas fornecedores de equipamentos escolares como carteiras e mesas: Só Negócios Angola e HabiTec.

Os principais concorrentes da New College Nzinga serão as duas escolas localizadas na própria urbanização, com os mesmos níveis de ensino, e as duas escolas privadas localizadas na periferia sendo: uma escola pública do ensino primário ao 1º ciclo, uma escola privada do ensino primário ao 1º ciclo e as duas escolas privadas do ensino primário ao 2º ciclo.

Ainda referir que a rivalidade entre os concorrentes tem a ver com o grau de competitividade do mercado ou, até que ponto, as escolas serão capazes de entrar no mesmo e concorrer por clientes. Existem duas expectativas de entrada em relação às barreiras: a existência já consolidada de barreiras de entrada e a ameaça de reação dos competidores já estabelecidos.

¹³ Site: <https://observador.pt/2018/02/12/luanda-vai-contar-com-mais-de-quatros-mil-novos-professores/>

Estas duas expectativas têm pouco peso na empresa, visto que o nível de concorrência é baixo. Na medida em que existem um elevado número de alunos fora do sistema de ensino e que as escolas existentes na localidade revelam incapacidade de absorção dos mesmos.

O *New College Nzinga* leva em consideração a comunidade em que a mesma pretende inserir-se. Com a criação da empresa, pretende-se que a comunidade da Urbanização KK5000 seja enquadrada dentro do conceito dos serviços afetos ao negócio.

Desta forma, foi selecionada a Urbanização KK5000 pela natureza da mesma, sendo uma nova Urbanização com menos de 10 anos de habitabilidade e com aproximadamente 30 mil habitantes, com muitas crianças em idade escolar e em virtude de haver pouca oferta de ensino capaz de absorver a todas as crianças que ali residem.

3.2.3 Análise estrutural do Setor

As cinco forças competitivas visa possibilitar análise da rentabilidade do setor e avaliar a atratividade do negócio, assim considera-se.

(i) Ameaças de novas entradas:

Esta força relaciona-se ao grau de competitividade do mercado. A entrada de novas empresas constitui uma ameaça à lucratividade do *New College Nzinga*, pois esta terá de investir e inovar para manter a sua atividade salvaguardada, pesa embora a incapacidade de escolas e o crescimento anual de crianças em idade escolar vai aumentando vertiginosamente, que é uma grande vantagem competitiva, ainda assim será prioridade a promoção gradual no campo de marketing. Pois, a empresa deverá por isso, ter em atenção essa possibilidade e capacidade de antecipar essas entradas e as ameaças que possam surgir.

(ii) Poder de negociação dos fornecedores:

É necessário que se respeitam os fornecedores e criem um relacionamento sólido e de confiança, que traga benefícios de várias ordens para ambas as partes, tendo sempre como prioridade a satisfação de seus clientes.

O poder de negociação dos fornecedores é capaz de exercer uma ameaça ao desempenho das empresas do ramo de ensino, através da elevação dos preços ou da redução da qualidade dos bens e serviços.

Assim, fornecedores poderosos possuem condições capazes de influenciar a rentabilidade de um setor. Quando o número de fornecedores de um determinado segmento é pequeno, a dependência das empresas em relação a esses fornecedores pode constituir um problema.

No caso do *New College Nzinga*, não terá grandes problemas relativamente a isto, uma vez que existe em primeiro lugar um vasto número de fornecedores de materiais e equipamentos necessários para o seu funcionamento, por outra o fator de ser uma empresa do ramo de ensino, para o seu funcionamento não serão necessárias matérias primas, a não ser o essencial (material de escritório (consumíveis), os marcadores não permanentes e apagadores para usos em salas de aulas, etc.) para se fazer uma aula e manter o ambiente escolar limpo e organizado.

(iii) O poder de negociação dos compradores:

Uma força relevante, visto que os clientes possuem a capacidade de forçar a alteração dos preços (redução de preços), a exigência de qualidade, o aparecimento/crescimento da concorrência e negociação de condições de pagamento. Neste contexto o *New College Nzinga*, vai estipular um prazo de pagamento de propinas, que seja compatível ao prazo de recebimento de salário dos pais e encarregados de educação dos alunos, facilitando deste modo o bem-estar de ambas as partes no sentido de acomodar os clientes a pagar continuamente pelos serviços sem quaisquer queixas e ou alteração de preços.

(iv) Ameaças de produtos substitutos:

Dizer que esta força tem a capacidade de definir os preços no mercado e acionar a concorrência. Desta forma, a qualidade do ensino e inovação curricular será a estratégia que determinará a opção final do consumidor. Os substitutos reduzem os retornos potenciais, limitando os preços e, conseqüentemente, a rentabilidade.

Os dois concorrentes no mercado na área de ensino, não possuem capacidades face à procura, os preços praticados pela única escola privada que ali existe, para além de ser alto, não constituirá perigo para os preços que pretendemos praticar, antes pelo contrário vai favorecer mais os seus serviços. Mas o surgimento de instituições com formações online e educação a distância, podem futuramente criar constrangimentos a concorrência dos serviços do *New College Nzinga*.

(v) Rivalidade entre as empresas existentes:

A concorrência no setor é um fator importante para a determinação da sua atratividade. Torna-se determinante, fazer uma análise da concorrência do setor onde o *New College Nzinga* se insere. Quando o setor é concentrado, dominado por um reduzido número de empresas, estas podem impor a sua disciplina ou desempenhar um papel coordenador no ramo de atividade. Quanto maior for a rivalidade maior será a possibilidade de ocorrência de guerras de preços, disputas publicitárias, investimentos em qualidade e inovação.

A empresa destaca como principais concorrentes duas escolas com os mesmos níveis de ensino, sendo uma pública e a outra privada, a pública com incapacidade de absolver o elevado número de alunos que habitam na Urbanização e arredores, ao passo que a privada, apesar de possuir políticas de funcionamento indesejável por parte de alguns pais e encarregados de educação, como é o caso da obrigatoriedade ao ATL, que encarece mais os seus serviços e do mesmo jeito não tem capacidade de atender todas as crianças que se encontram fora do sistema educativo.

Também referir que os mesmos não dispõem de grande inovação curricular, que o *New College Nzinga* pretende incluir na sua oferta educativa como ponto de diferenciação, além de oferecer bolsas parcial e total para alunos de famílias desfavorecidas.

3.3 Análise de Mercado

A análise de mercado consiste na perceção de uma potencial oportunidade de negócio. Esta análise permite obter informações consistentes relativamente aos potenciais clientes e à sua necessidade do produto, à concorrência e aos fornecedores, de forma a desenvolvermos um produto que oferece maior valor no mercado.

3.3.1 Análise da procura: potenciais clientes

Para analisar os potenciais clientes do deste negócio, é necessário responder a algumas questões, tais como:

- Quem compra?

Os potenciais clientes da *New College Nzinga* serão os pais e encarregados de educação, que não conseguiram vaga ou espaço na escola pública e que sentem a necessidade de colocar seus filhos e/ou educandos numa escola privada com ensino de qualidade e bastante inovador no seu currículo e a preço compatível ao mercado.

- O que compra?

Os clientes compram os serviços ligados ao ensino de qualidade de seus filhos e/ou educandos, que vai do Pré-escolar ao Iº ciclo do ensino secundário (9º ano).

- Porque compra?

Os pais e encarregados de educação pagam pelos serviços em função da qualidade da oferta educativa proporcionada pelo *New College Nzinga*, bem como a diversidade de serviços que a mesma vai proporcionar, inovando o currículo com outras disciplinas que não consta do currículo dos concorrentes na referida localidade e a preço justo.

- Quanto compra?

Os potenciais clientes poderão comprar ou pagar mensalmente pelos serviços de ensino e aprendizagem.

- Onde compra?

A compra será direta, isto é, na secretaria do próprio estabelecimento de ensino.

- Quanto paga?

Os serviços terão os seguintes preços de propinas mensais:

Tabela 1. Preço dos serviços

Item	Serviços	Preços
1	Propinas Ensino Primário	60 euros
2	Propinas 1º Ciclo	70 euros
3	Serviços de ATL	50 euros

Fonte: Elaboração própria

3.3.2 Análise da oferta: concorrência

De acordo com o Plano Nacional de Desenvolvimento da Educação¹⁴ (PNDE) 2017 – 2030, na tabela 4.6, sobre a projeção da evolução de efetivos escolares, relativos a população dos 6 aos 11 anos de idade fora do ensino primário entre 2014 e 2024, o valor máximo foi do ano 2020, equivalente a 1 995 532 e o mínimo de 1 172 647, correspondente ao ano de 2024, o que não é positivo para o desenvolvimento de uma nação.

E na tabela 4.7 do mesmo documento (PNDE), relativo a projeção da evolução de efetivos escolares no ensino Secundário, 1º ciclo, sobre a população dos 12 a 14 anos de idade fora do ensino de 2014 a 2024, os dados revelam uma variação crescente, sendo o valor mínimo de 1 360 020 em 2014 e 2 094 988 em 2024.

Um número excessivo de crianças fora da escola, o que de certo modo, abre possibilidade para que os investidores privados possam criar seus negócios no ramo da educação. Como se pode verificar, também fruto da concentração demográfica, a capital do País (Luanda) concentra maior número de escolas privadas.

Na localidade em que será implementada o projeto, poucas são as ofertas educativas face ao número de habitantes, apenas existem duas escolas do ensino primário e 1º Ciclo, sendo uma pública e outra privada. A procura é tanta face a oferta, a escola pública tem as salas

¹⁴ <https://planipolis.iiep.unesco.org/index.php/en/2017/plano-nacional-de-desenvolvimento-da-educacao-2017-2030-educar-angola-2030> 04/04/2025

sobrelotadas de alunos, a privada pratica valores muito alto, também fruto da pouca concorrência, neste contexto o *New College Nzinga* pretende entrar no mercado, praticando um ensino de qualidade e a preço justo.

3.4 Plano Estratégico

3.4.1 Missão, visão, objetivos e valores

Missão

A missão do *New College Nzinga* consistirá em promover um ensino de qualidade e bastante inovadora, uma educação que seja proporcional às reais necessidades dos alunos, com adaptação de novas disciplinas no currículo a fim de se desenvolver novas habilidades aos alunos diferenciando-os de outras mais tradicionais. Pretende-se também fazer uso de tecnologias digitais no processo de ensino e aprendizagem dos alunos, como laboratórios funcionais e bom ambiente de aprendizagem.

Visão

A visão do *New College Nzinga* será tornar-se uma referência local e nacional em termos de modelos de ensino moderno.

Objetivos

- O objetivo inicial vai consistir na redução do número de alunos fora do sistema de ensino.
- Proporcionar um ensino de qualidade e a preço compatível ao mercado.
- Firmar-se no mercado e tornar-se um potencial no ramo da educação privada, com inovação no programa curricular e valorização de recursos de ensino-aprendizagem tecnológicos digitais.

Valores

A empresa privilegia os valores ligados a elevada qualidade de serviços, inovação, bem como garantir a confiança e a sustentabilidade.

3.4.2 Análise SWOT

Na tabela 2 apresenta-se os aspetos relativos a análise SWOT do *New College Nzinga*, no sentido de apurar de forma geral uma visão global das forças, fraquezas, assim como, as oportunidades e as ameaças que podem afetar o funcionamento da empresa.

Tabela 2. Análise SWOT

	<u>Pontos Fortes</u>	<u>Pontos Fracos</u>
Internas	<p>Conhecimento do negócio por parte dos promotores.</p> <p>Plano curricular diferenciado, com inovação curricular.</p> <p>Professores especialistas e capacitados</p> <p>Ensino de qualidade e preço justo.</p> <p>Edifício escolar bem localizado, próximo da maioria dos habitantes.</p>	<p>Facto de ser uma empresa nova no mercado</p> <p>Incapacidade de corresponder as expetativas dos clientes no primeiro momento da empresa.</p>
Externas	<p><u>Oportunidades</u></p> <p>Elevado número de crianças fora do sistema nacional de ensino.</p> <p>Poucas escolas na Urbanização KK5000 face à procura.</p> <p>Nível de poder económico dos habitantes da Urbanização (classe média e alta).</p> <p>Potencial parceria com o Estado no setor do ensino.</p> <p>Elevada taxa de natalidade</p>	<p><u>Ameaças</u></p> <p>Surgimento de novos concorrentes no setor com os mesmos serviços.</p> <p>Constrangimentos provocados pelo incumprimento de pagamento das propinas por parte dos pais e/ou encarregados de educação dentro dos prazos estipulados.</p> <p>Desistência de alunos por transferência.</p>

Fonte: Elaboração própria

Para fazer face aos eventuais pontos fracos que possam comprometer o normal funcionamento do *New College Nzinga*, foram delineadas propõem-se as seguintes medidas de melhoria com o objetivo de os ultrapassar.

No que respeita ao facto de se tratar de uma empresa nova no mercado, ainda com falta de reconhecimento junto da comunidade, estamos cientes de que a consolidação da reputação da mesma, será um processo progressivo. Para tal, apostaremos na excelência pedagógica, cuja evidência será refletida nos resultados académicos e no desenvolvimento integral dos alunos. Paralelamente, será criada uma Comissão de Pais e Encarregados de Educação, com o objetivo de estreitar os laços entre o Colégio e as famílias, promovendo uma comunicação contínua, transparente e participativa.

Esta comissão terá um papel ativo na organização de sessões de esclarecimento, nas quais serão apresentados os pilares pedagógicos da instituição, os seus métodos de ensino e as dinâmicas de sala de aula. Serão ainda partilhados registos audiovisuais de atividades educativas, como forma de ilustrar o processo de aprendizagem e o envolvimento dos alunos. Com estas iniciativas, pretende-se não só reforçar a confiança na comunidade, como também

promover o reconhecimento e valorização dos serviços prestados pelo *New College Nzinga*, enquanto empresa comprometida com a qualidade do ensino e com o sucesso dos seus alunos.

No que diz respeito à eventual incapacidade de, numa fase inicial, corresponder plenamente às expectativas dos clientes, reconhece-se que tal pode estar relacionado com a ação dos professores sobre a aprendizagem dos alunos, bem como o acompanhamento dos pais e/ou encarregados de educação sobre os alunos. Assim, serão promovidas palestras e encontros regulares com os pais e encarregados de educação, nos quais serão abordados temas relevantes, como a importância do seu envolvimento no desenvolvimento e aprendizagem de seus filhos e/ou educandos.

Pretende-se, com estas ações, fortalecer a parceria entre a escola e a família, essencial para o sucesso académico dos alunos. Paralelamente, os professores beneficiarão de ações de formação contínua, através da realização de seminários de reforço pedagógico e do acompanhamento sistemático por parte da equipa de supervisão pedagógica, ao longo de todo o ano letivo.

No que concerne ao incumprimento do pagamento das propinas nos prazos estipulados, será adotada numa primeira fase, uma abordagem orientada para o diálogo. Serão realizadas reuniões com os pais e encarregados de educação em situação de incumprimento, reforçando os benefícios de descontos de 5% do total das propinas para quem pagar a totalidade das propinas em uma única prestação logo no início do ano letivo.

E 5% de desconto na última propina do ano, para quem durante o ano letivo, não acumular dívidas, com o objetivo de os sensibilizar para a importância do cumprimento das suas obrigações financeiras, essenciais para o normal funcionamento da atividade letiva.

Caso, após esta abordagem pedagógica e conciliadora, não se verifiquem melhorias significativas, serão aplicadas penalizações acrescidas, nomeadamente o agravamento das multas por atraso, como forma de dissuadir a reincidência e garantir a sustentabilidade financeira do *New College Nzinga*.

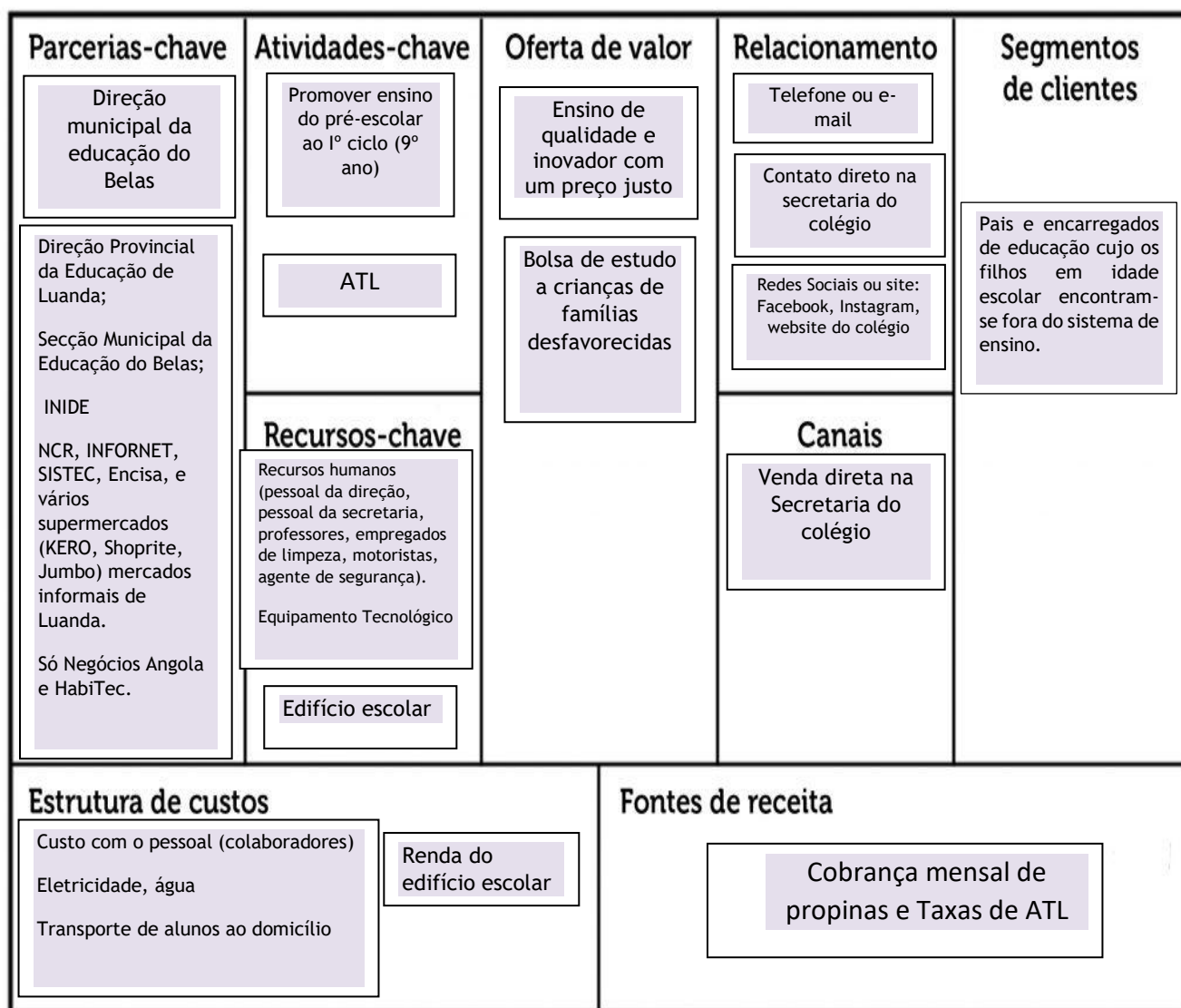
3.4.3. Estratégia Adotada

A estratégia do *New College Nzinga*, assenta na diferenciação, que se caracteriza por investir na qualidade de seus serviços, na criação e inserção de novas unidades curriculares de interesse social partindo da iniciação ao 9º ano de escolaridade, buscando uma nova forma de fazer a educação atendendo as reais necessidades dos alunos.

3.4.4 Modelo de Negócio

Como modelo de negócio, elabora-se o Business Model Canvas, como segue na tabela 3, uma vez que ela nos possibilita uma visão geral do Plano de Negócio.

Tabela 3. Business Model Canvas



Fonte: Elaboração própria

Para este negócio, apresenta-se como proposta de valor, um ensino de qualidade e inovador com um preço justo, ainda proporcionamos Bolsas de estudo a crianças de famílias desfavorecidas, o seu principal segmento de clientes são os pais e encarregados de educação, que os seus filhos em idade escolar se encontram fora do sistema de ensino.

A forma de relacionamento da empresa com os clientes será por meio de contatos telefónico ou e-mail, contato direto na secretaria do colégio, Redes Sociais ou site: Facebook, Instagram, website do colégio.

A atividade chave da empresa, consiste em promover ensino do pré-escolar ao Iº ciclo (9º ano) e ATL. Os canais de venda, vai consistir na venda direta aos clientes na Secretaria do New College, isto é cada pai e/ou encarregado de educação deverá dirigir-se a escola a fim de pagar a propina mensal de seu educando ou filho.

Os recursos chaves para o funcionamento do New College, será constituído pelos recursos humanos (pessoal da direção, pessoal da secretaria, professores, empregados de limpeza, motoristas, agente de segurança) e o próprio edifício escolar.

Os parceiros chaves serão a Direção Municipal da Educação do Belas, Direção Provincial da Educação de Luanda; Secção Municipal da Educação do Belas; INIDE, NCR, INFORNET, SISTEC, Encisa, Lojas de Informática (Cidade da China), e vários supermercados (KERO, Shoprite, Jumbo) mercados informais de Luanda, Só Negócios Angola e HabiTec.

Como fonte de receitas temos a destacar a cobrança mensal de propinas aos pais e/ou encarregados de educação dos alunos. A estrutura de custos da empresa, vai consistir em pagamento mensal da remuneração do pessoal (colaboradores), pagamento do consumo mensal de eletricidade, água, transporte de alunos ao domicílio e o pagamento mensal da renda do edifício escolar (uma vez que o edifício escolar será arrendado).

3.5 Plano de Marketing

O plano de marketing é constituído pelo intitulado “Marketing Mix” que é apresentado com as políticas do produto, preço, distribuição e a promoção.

3.5.1 Serviços

O *New College Nzinga* irá proporcionar ensino de qualidade com um currículo inovador, com professores competentes e aptos para atender às necessidades particulares dos alunos, oferecendo ensino desde a classe de iniciação ao 9º ano (Ensino Primário ao Iº Ciclo).

3.5.2 Preço

Tendo em conta a qualidade dos serviços que serão proporcionados, os custos face a realidade de outros concorrentes no mercado, também dentro dos parâmetros nacionais. Vale dizer que, o valor de propinas no ensino privado da iniciação até ao ensino secundário é variável, também em função da natureza de cada colégio e a sua localização geográfica (quanto mais urbanizado for o local, mais alto será o valor da propina). A qualidade dos serviços prestados, também contribui no valor das propinas.

Na realidade angolana, existem colégios com propinas extremamente altas, muito acima do salário mínimo nacional e até mesmo de muitos funcionários de categoria elevada na função pública¹⁵.

Existem escolas de médio e alto padrão¹⁶, cuja propina varia de 250 euros a 1000 euros, existem de igual modo, escolas com propinas acessíveis¹⁷ que variam de 20 euros a 100 euros. Sendo neste último padrão de emolumentos, que o *New College Nzinga* irá afixar as suas propinas, isto também para garantir o seu pleno funcionamento e a cobertura das suas despesas, conforme a tabela 4 de preço de propinas seguinte.

Tabela 4. Preço de propinas

Item	Serviços	Preços/mês
1	Propinas Ensino Primário	60 euros
2	Propinas 1º Ciclo	70 euros
3	Serviços de ATL	50 euros
4	Taxa de matrícula durante o processo de inscrição	Grátis

Fonte: Elaboração própria

3.5.3 Distribuição

A distribuição será por canal direto na secretaria do estabelecimento, sem intermediário.

3.5.4 Comunicação

Uma vez que a principal fonte de comunicação, interação e publicidade nos dias de hoje é a Internet através das redes sociais, e site institucional. O *New College Nzinga*, tendo em conta a sua natureza e serviços, em tempos de férias e em datas comemorativas nacionais passará a promover atividades extraescolares a preços atrativos, e em alguns casos com ofertas de brindes e outros prémios para os alunos.

Haverá também cursos (culinária, pintura, informática, inglês, francês, pastelaria, alfabetização, contabilidade e empreendedorismo) em tempos de férias e finais de semanas, para qualquer interessado, seja aluno, pais e/ou encarregados de educação e também para pessoas que não fazem parte da escola.

¹⁵ Estudar num colégio privado em Luanda pode custar até 3,6 milhões Kz por mês - Diário dos Negócios

¹⁶ https://www.expansao.co.ao/economia/detalhe/propinas-em-8-colegios-chegam-a-custar-895-vezes-mais-do-que-o-salario-minimo-nacional-59420.html?utm_source=chatgpt.com

¹⁷ [https://diariodosnegocios.com/estudar-num-colegio-privado-em-luanda-pode-custar-ate-36-milhoes-kz-por-mes/?](https://diariodosnegocios.com/estudar-num-colegio-privado-em-luanda-pode-custar-ate-36-milhoes-kz-por-mes/)

3.6 Plano de Organização e Recursos Humanos

A descrição do Plano da Organização é exposta na tabela 5 que apresenta a função, competências e remuneração mensal de cada um dos colaboradores do *New College Nzinga*.

Tabela 5. Descrição do Plano da Organização

Nome	Cargo	Funções	Remuneração
Bunga Félix Nzinga	Diretor Geral	Zelar pela conservação do património escolar; Planeamento estratégico de atividades das classes em relação com o programa do ensino primário e Iº Ciclo; Supervisionar as atividades escolares; Representar oficialmente a instituição escolar, contratar as pessoas que integram o corpo docente e administrativo da escola e aplicar penalidades disciplinares, de acordo com a legislação em vigor, segundo as disposições do Regimento Escolar; Inspeccionar as atividades administrativas, encaminhando, assim, as medidas necessárias para o atendimento, quando solicitado pela comunidade.	900 euros
Maria Rosa D. Q. Nzinga	Subdiretora Pedagógico	Coordenar e supervisionar o trabalho dos professores, coordenar as questões pedagógicas inerentes e decorrentes do processo de ensino/aprendizagem, acompanhar o processo de ensino e aprendizagem.	700 euros
Anaíde Nenquento Diogo	Subdiretora Administrativa	Gestão de recursos humanos e financeiros (controlo de efetividade dos colaboradores, processamento de salários, gestão de plano de necessidade e compras de equipamentos e materiais gastáveis de toda a empresa) coordenação da secretaria.	600 euros
Engracia Diogo Seixas	Chefe de secretaria	Gestão de assuntos administrativos, recebimento de propinas, emissão de declarações, certificados. Realização de inscrições, confirmações e matrículas, emissão de cartão de alunos, venda folhas de provas, entre outras tarefas administrativas.	300 euros
Correspondente a cada	Professor do ensino Primário	Ministrar aulas no ensino primário e serviços de ATL; Planear, executar, avaliar e registar os objetivos e as atividades do processo educativo, numa perspetiva coletiva e integradora, a partir da Proposta Político-Pedagógica, do Plano Anual da Escola e de Cursos e Bases Curriculares vigentes; Identificar, em conjunto com as pessoas envolvidas na ação pedagógica, educandos que apresentem dificuldades no processo educativo e, a partir disso, planear e executar estudos contínuos de tal forma que sejam garantidas novas oportunidades de aprendizagem e maior tempo de reflexão; Participar de todo o processo avaliativo da Escola, respeitando o regimento escolar e prazos estabelecidos em cronograma	400 euros

Correspon- dente a cada	Professor do 1º Ciclo	<p>Ministrar aulas no Iº Ciclo;</p> <p>Planejar, executar, avaliar e registar os objetivos e as atividades do processo educativo, numa perspetiva coletiva e integradora, a partir da Proposta Político-Pedagógica, do Plano Anual da Escola e de Cursos e Bases Curriculares vigentes;</p> <p>Identificar, em conjunto com as pessoas envolvidas na ação pedagógica, educandos que apresentem dificuldades no processo educativo e, a partir disso, planejar e executar estudos contínuos de tal forma que sejam garantidas novas oportunidades de aprendizagem e maior tempo de reflexão;</p> <p>Participar de todo o processo de avaliação da Escola, respeitando o regimento escolar e prazos estabelecidos em cronograma.</p>	500 euros
-------------------------------	--------------------------	--	--------------

Fonte: Elaboração própria

Uma vez que a remuneração dos professores da função pública está na ordem dos 422.4 euros e 88 euros conforme a figura 1, e Angola vive com uma taxa de desemprego¹⁸ considerável de 30,8% em 2024, também fruto da crise económica dos últimos anos, estaremos a contribuir para empregabilidade de muitos jovens e a remuneração que o Colégio prevê para os professores, face ao que o Estado paga aos seus professores, supera a média.

¹⁸ Taxa de desemprego em Angola diminuiu para 30,8% no terceiro trimestre do ano passado - Angola24Horas - Portal de Notícias Online (09/04/2025)

Figura 1. Remuneração dos professores da função pública

ANEXO X - Tabela de Índices e de Vencimento-Base da Carreira do Professor do Ensino Primário e Secundário

Índice 100 = Kz 44 221,64

GRUPO DE PESSOAL		CARREIRA/CATEGORIA	ÍNDICE	VENCIMENTO BASE
Professor do Ensino Primário e Secundário Diplomado	Técnico Superior	Professor do Ensino Primário e Secundário do 1º Grau	960	424 527,77
Professor do Ensino Primário e Secundário Diplomado	Técnico Superior	Professor do Ensino Primário e Secundário do 2º Grau	900	397 994,78
Professor do Ensino Primário e Secundário Diplomado	Técnico Superior	Professor do Ensino Primário e Secundário do 3º Grau	840	371 461,80
Professor do Ensino Primário e Secundário Diplomado	Técnico Superior	Professor do Ensino Primário e Secundário do 4º Grau	760	336 084,48
Professor do Ensino Primário e Secundário Diplomado	Técnico Superior	Professor do Ensino Primário e Secundário do 5º Grau	680	300 707,17
Professor do Ensino Primário e Secundário Diplomado	Técnico Superior	Professor do Ensino Primário e Secundário do 6º Grau	600	265 329,86
Professor do Ensino Primário e Secundário Diplomado	Técnico Médio	Professor do Ensino Primário e Secundário do 12º Grau	300	132 664,93
Professor do Ensino Primário e Secundário Diplomado	Técnico Médio	Professor do Ensino Primário e Secundário do 13º Grau	280	123 820,60
Professor Auxiliar	Auxiliares	Professor Auxiliar do 1º Grau	240	106 131,94
Professor Auxiliar	Auxiliares	Professor Auxiliar do 2º Grau	220	97 287,61
Professor Auxiliar	Auxiliares	Professor Auxiliar do 3º Grau	200	88 443,29

Fonte: Angolex¹⁹

Câmbio oficial²⁰ atual dia 09/04/2025----1 Euro = 999,94 kwanzas angolanos / 100 Euros = 99 994 kwanzas angolanos

O *New College Nzinga*, pretende desenvolver as suas atividades com um total de 13 professores, distribuído em dois níveis como se verifica na tabela abaixo, cuja remuneração irá variar entre os 350 € a 500 €.

Tabela 6. Distribuição de professores por nível de ensino e salário mensal

Professores	Nº de professores	Salário por professor(euros)	Total
Iniciação	1	350	350
Primário	7	400	2800
Iº Ciclo	5	500	3500
Total	13	Total	6650

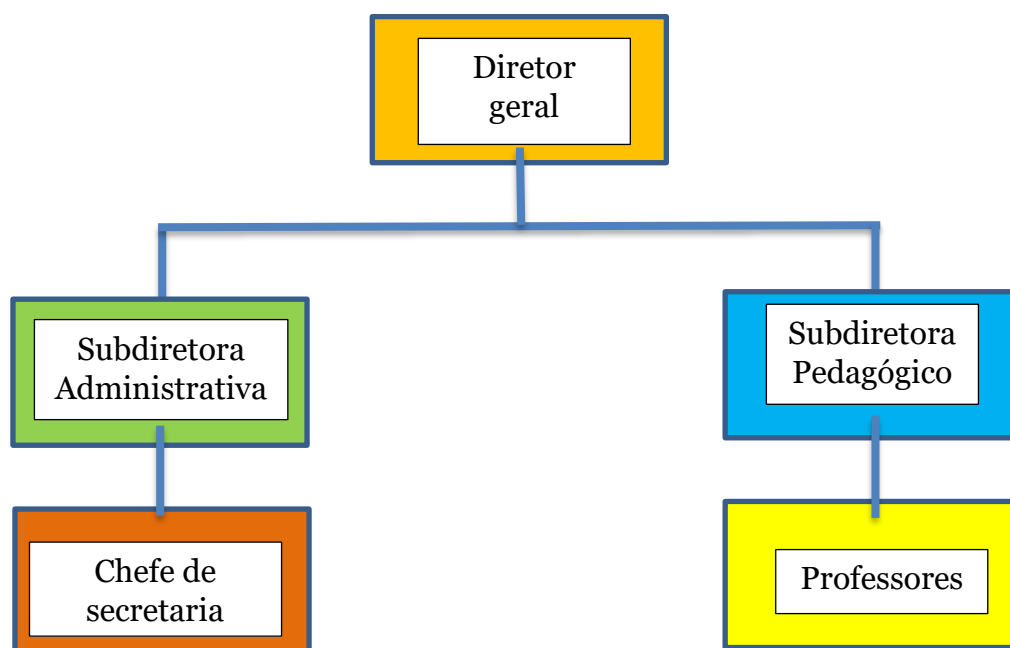
Fonte: Elaboração própria

¹⁹ Decreto Presidencial n.º 46/24 - Ajustamento dos Vencimento-base dos Quadros de Pessoal da Função Pública (Revogado) (09/04/2025)

²⁰ <https://www.mataf.net/pt/moeda/conversor-EUR-AON> (09/04/2025)

O Plano de Organização e de Recursos Humanos apresenta a estrutura exposta no seguinte esquema da figura 2:

Figura 2. Organigrama da Escola



Fonte: Elaboração própria

3.7 Plano de Operações

3.7.1 Localização

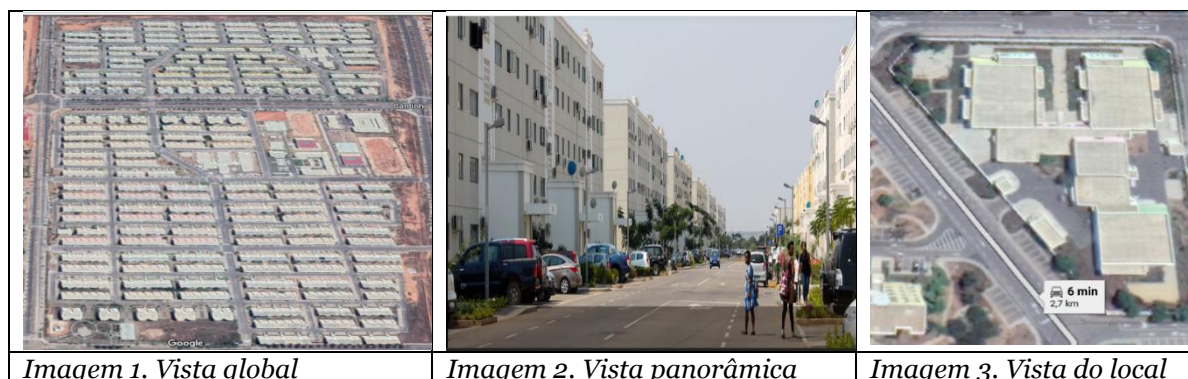
A urbanização onde será implementado o presente projeto, de acordo com a Imogestin²¹, entidade responsável pela mesma, o Projeto KK 5.000 “foi desenvolvido a Sudeste da Cidade de Luanda, no município de Belas, integrando-se no desenvolvimento urbanístico da Cidade do Kilamba. Concebido para 5.000 fogos, tem a capacidade para acolher uma população estimada em 30.000 habitantes”. Pelo que atualmente já estão habitados, como pode-se verificar na imagem 1.

O projeto foi desenvolvido numa área aproximada de 76,15 hectares, estando subdividida em dois setores urbanos (blocos R1 e R2), separados entre si por vias principais. Não existe diversidade nas tipologias dos apartamentos, limitando-se a tipologia T3, em edifícios de cinco pisos (Rés-do-Chão + 4 pisos) com 20 e 30 apartamentos cada. Ainda importa referir

²¹ Site: <http://www.imogestin.co.ao/projeto/urbanizacao-kk5000/>

que, considerando a sua proximidade à Centralidade do Kilamba, o fornecimento de água e energia elétrica depende das estruturas já construídas naquela cidade. O projeto inclui também a edificação de alguns equipamentos públicos, nomeadamente dois jardins-de-infância, uma escola primária e uma secundária, um parque urbano e áreas de lazer. O *New College Nzinga*, vai ser projetado na Urbanização KK5000²², centralidade do Kilamba, Município de Belas, conforme a figura 3.

Figura 3. Localização



3.7.2 Meios e Equipamentos

Para o funcionamento do *New College Nzinga*, alguns materiais e equipamentos necessários para apetrechamento e funcionamento normal do mesmo, como segue na tabela 7 e 8.

Tabela 7. Materiais necessários

Material	Fornecedor
Resmas de papel A4	NCR, INFORNET e SISTEC e vários supermercados (KERO, Shoprite, Jumbo)
Cartolinas	supermercados (KERO, Shoprite, Jumbo)
Tinteiros para impressoras e fotocopiadoras	NCR, INFORNET e SISTEC
Marcadores não permanentes	Supermercados (KERO, Shoprite, Jumbo)
Esferográficas	Supermercados (KERO, Shoprite, Jumbo)
Manuais escolares	INIDE, Livraria Lelo, mercado informal
Apagadores	Supermercados (KERO, Shoprite, Jumbo)
Capas de arquivos	Supermercados (KERO, Shoprite, Jumbo)
Bolas de football, basquete e andebol.	Supermercados KERO, Shoprite, Jumbo)

Tabela 8. Equipamentos necessários

Equipamentos	Unidades	Fornecedor
Carteiras e mesas escolares	360	Só Negócios Angola, HabiTec
Secretárias	5	Encisa e SISTEC
Cadeiras	5	Encisa e SISTEC
Armários	5	Encisa e SISTEC
Computadores de mesa	30	NCR, INFORNET, Worten, SISTEC
Computadores portáteis	12	NCR, INFORNET, Worten, SISTEC, Cidade da China

²² <https://www.angocasa.com/images/content/apartamento-t3-big-43079.jpg>

Impressoras e fotocopiadoras	5	NCR, INFORNET Worten, SISTEC, Cidade da China
Software	2	NCR, INFORNET e SISTEC
Quadros para salas de aulas	8	Supermercados (KERO, Shoprite, Jumbo)
Projetores	8	NCR, INFORNET, SISTEC, Cidade da China
Bebedores de água	3	Supermercados (KERO, Shoprite, Jumbo)
Grupo Gerador	1	KIPOR

3.7.3 Calendarização de Atividades

Salientar que em todos os projetos existem diversas etapas que devem ser executadas de forma contínua e que se interligam entre si. Neste contexto, para que seja possível alcançar eficaz e eficientemente os objetivos traçados e para uma melhor gestão do tempo, é necessário a definição das principais atividades, o tempo de afetação a estas e a duração estimada para a concretização das mesmas (calendarização).

Tabela 9. Calendarização das atividades

Letras	Atividades	Precedência	Duração
A	Elaboração do Plano e análise de viabilidade	-	1 semana
B	Constituição da Empresa	A	1 semana
C	Contrato-Instalações	B	1 semana
D	Negociação com fornecedores	B	2 semanas
E	Aquisição de equipamentos e bens	D	5 semanas
F	Instalação dos equipamentos	E	4 semanas
G	Contactos com os pais e/ou encarregados de educação	B e F	16 semanas
H	Inscrições e matrículas	F	12 semanas
I	Recrutamento e seleção de professores	F	8 semanas
J	Seminário para os professores e distribuição de horários	I	1 semana
K	Início de atividade de ensino	J	1 semana

Fonte: Elaboração própria

A organização das tarefas, por semanas, está calendarizada no gráfico de Gantt seguinte:

Gráfico 1. Calendarização de atividades

Atividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
Elaboração do Plano e análise de viabilidade																											
Constituição da Empresa																											
Contrato-Instalações																											
Negociação com fornecedores																											

Urbanização, segurança e transporte escolar. Neste quesito, o *New College Nzinga*, pretende dar resposta a necessidade dos alunos e dos pais;

- As instituições concorrentes, suas ofertas, preços e modelos de ensino, não irão constituir grande entrave, porque nenhuma delas privilegia o uso das tecnologias digitais no processo de ensino e aprendizagem dos alunos. Assim como não possuem capacidade suficiente para atender a procura existente, por serem poucas escolas;
- As leis locais sobre educação, incluindo os requisitos para abrir uma escola particular são atrativas, sem grandes constrangimentos, o Estado Angolano apoia iniciativas de ensino privado, proporcionando a regulação do mesmos e acompanhamento necessário, conforme o artigo 20.º do Decreto Presidencial n.º 37/23, “Regime Jurídico das Instituições Privadas e Público-Privadas de Educação Pré-Escolar e de Ensino Primário e Secundário;
- Os custos com os Fornecimentos e Serviços Externos foram estimados com base no dimensionamento do empreendimento, considerando valores de mercado;
- A vida útil dos ativos fixos foi determinada com base no período de vida útil para efeitos fiscais;
- O currículo a ser adotado, vai proporcionar aspetos adicionais, com ensino de línguas estrangeiras, ensino de informática, educação empreendedora e línguas nacionais;
- Quanto ao processo de ensino, será Incorporado métodos de ensino inovadores que possam atrair alunos e melhorar a aprendizagem;
- As instalações, vão proporcionar um ambiente físico adequado que inclui salas de aulas, laboratórios, áreas recreativas e recursos didáticos;
- O Colégio vai ter uma localização acessível e segura, próxima à comunidade que pretende servir;
- Aposta em profissionais qualificados, garantindo que tenham a formação e experiência necessárias para cumprir com os padrões de ensino;
- Vai contar também com a implementação de programas de formação contínua para professores para mantê-los atualizados e engajados;
- Os preços dos serviços a ser praticado no *New College Nzinga*, será compatível a qualidade de serviço, face a taxa de inflação, também atendendo ao poder económico dos pais e encarregados;
- A amortização do edifício só começa com o início do funcionamento do empreendimento *New College Nzinga*.

3.8.1 Plano de Investimento

O investimento é feito no primeiro ano de atividade, que possibilita o *New College Nzinga* adquirir todo o equipamento e recursos necessários para o arranque das suas atividades. Nos ativos intangíveis encontra-se um investimento a nível de *software* necessário para os computadores desde a secretaria aos diferentes gabinetes do próprio colégio.

O *software* da secretaria geral será específico para realizar as inscrições, as matrículas, a faturação de propinas e a gestão de tesouraria.

Nos ativos tangíveis, encontram-se investimentos em equipamento básico tais como carteiras e mesas escolares, quadros, projetores, ar condicionados, grupo gerador, bebedores de água no valor de 22.000€, equipamento de transporte sendo duas viaturas no valor de 25.000€ e equipamento administrativo tais como secretárias, computadores de mesa, computadores portáteis, impressoras, armários, no valor de 14.685€.

Tabela 10. Plano Global de Investimento

Investimento	2026
Ativos Intangíveis	
Programas de computador	200
Total Ativos Intangíveis	200
Ativos Fixos Tangíveis	
Equipamento Básico	22 000
Equipamento de Transporte	25 000
Equipamento Administrativo	14 585
Total Ativos Fixos Tangíveis	61 685
Total de Investimento	61 785

- Fundo de Maneio

O fundo de maneio é o montante preciso para que uma empresa consiga assegurar o exercício normal da sua atividade. O fundo de maneio é a capacidade de uma empresa em assegurar a sua atividade com toda a normalidade e a curto prazo.

Para o *New College Nzinga* poder assegurar o normal funcionamento no decorrer da exploração, necessita de capitais permanentes que cubram (total ou parcialmente) as necessidades de financiamento, ou seja, que representem uma reserva de segurança da tesouraria. Estes capitais correspondem ao fundo de maneio.

Como se pode verificar na tabela abaixo, o fundo de manei necessário do *New College Nzinga* é negativo, pois o prazo médio de pagamento aos fornecedores e ao Estado gera um financiamento da atividade, dado que o fundo de manei necessário é negativo.

Tabela 11. Investimento em Fundo de Maneio Necessário

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Recursos Fundo Maneio						
Fornecedores	5 900	6 018	6 138	6 261	6 386	6 514
Estado	8 499	8 734	9 026	9 080	9 345	9 400
TOTAL	14 399	14 752	15 165	15 341	15 731	15 914
Fundo Maneio Necessário	-14 399	-14 752	-15 165	-15 341	-15 731	-15 914

3.8.2 Plano de Financiamento

O *New College Nzinga*, contará com um financiamento inicial e total de 61.785€. Este está repartido em 40.000€ como capital social, 1.785€ como empréstimo de sócios/suprimentos e um financiamento bancário de 20.000€.

Tabela 12. Plano de Financiamento

	2026
Capital Social	40 000
Financiamentos de Sócios / Suprimentos	1 785
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito	20 000
TOTAL	61 785

3.8.3 Plano Económico

O primeiro ano do projeto e o volume de negócios é caracterizado por três parâmetros: quantidades de prestação de cada serviço, o preço unitário de cada serviço e o crescimento esperado.

A quantidade de prestação de serviços foi estimada com base nos valores recolhidos de escolas concorrentes, que possuem maior quantidade de alunos por sala.

A diferenciação na qualidade dos serviços a proporcionar aos alunos, bem como a qualidade do espaço sendo acolhedor fará com que muitos pais e/ou encarregados de educação prefiram estes serviços, sobretudo os que possuem os filhos fora do sistema de ensino, fazendo com que os objetivos da *New College Nzinga* sejam preconizados.

A taxa de crescimento esperado faz-se sentir a partir do segundo ano de investimento e quarto ano.

Tabela 13. Prestação de serviços - mercado nacional

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS - MERCADO NACIONAL						
	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Ensino Primário	105 600	107 712	110 943	115 381	121 150	128 419
Taxa de crescimento	0%	2%	3%	4%	5%	6%
Primeiro Ciclo	50 820	51 836	53 391	55 527	58 304	61 802
Taxa de crescimento	0%	2%	3%	4%	5%	6%
ATL	88 000	89 760	92 453	96 151	100 958	107 016
Taxa de crescimento	0%	2%	3%	4%	5%	6%
TOTAL	244 420	249 308	256 788	267 059	280 412	297 237

- Gastos com pessoal

O *New College Nzinga* será constituído por 25 colaboradores, desde o diretor geral, uma subdiretora pedagógica e uma administrativa, chefe de secretaria, um administrativo, 13 professores, 2 vigilantes, 2 empregadas de limpeza e agentes de segurança. Além dos gastos decorrentes das remunerações, há também as prestações devidas à segurança social.

Tabela 14. Remuneração Base Anual - Total Colaboradores

Total Colaboradores	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Diretor Geral	11 700	12 852	13 109	13 371	13 639	13 911
Sub Diretor Pedagógico	9 100	9 996	10 196	10 400	10 608	10 820
Administração / Chefe de secretaria	3 900	4 284	4 370	4 457	4 546	4 637
Administração / Direção Administrativa e Financeira	7 800	8 568	8 739	8 914	9 092	9 274
Professores ensino primário	36 400	39 984	40 784	41 599	42 431	43 280
Professores primeiro ciclo	32 500	35 700	36 414	37 142	37 885	38 642
Administrativos	3 250	3 570	3 641	3 714	3 789	3 864
Professor de iniciação	4 550	4 998	5 098	5 200	5 304	5 410
Vigilantes	7 800	8 568	8 739	8 914	9 092	9 274
Empregadas de limpeza	3 900	4 284	4 370	4 457	4 546	4 637
Posto de segurança	6 500	7 140	7 283	7 428	7 577	7 729
TOTAL	127 400	139 944	142 743	145 597	148 509	151 478

- Fornecimento de Serviços Externos

Os FSE são constituídos pelos custos com a eletricidade, água, combustível em caso de falhas de eletricidade, material de escritório, rendas e alugueres, comunicação, seguros, honorários (contabilista), publicidade e propaganda (gestão da página Web), limpeza, higiene e conforto (produtos de limpeza) e outros fornecimentos e serviços que podem surgir no decorrer da atividade.

Tabela 15. Fornecimento de Serviços Externos

	Valor Mensal	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Eletricidade	200	2 400	2 448	2 497	2 547	2 598	2 650
Combustíveis	200	2 400	2 448	2 497	2 547	2 598	2 650
Água	100	1 200	1 224	1 248	1 273	1 299	1 325
Material de escritório	200	2 400	2 448	2 497	2 547	2 598	2 650
Rendas e alugueres	4 000	48 000	48 960	49 939	50 938	51 957	52 996
Comunicação	200	2 400	2 448	2 497	2 547	2 598	2 650
Seguros	300	3 600	3 672	3 745	3 820	3 897	3 975
Honorários	100	1 200	1 224	1 248	1 273	1 299	1 325
Conservação e reparação	200	2 400	2 448	2 497	2 547	2 598	2 650
Publicidade e propaganda	100	1 200	1 224	1 248	1 273	1 299	1 325
Limpeza, higiene e conforto	100	1 200	1 224	1 248	1 273	1 299	1 325
Outros forn. e serviços	200	2 400	2 448	2 497	2 547	2 598	2 650
Total FSE		70 800	72 216	73 660	75 134	76 636	78 169

A Demonstração de Resultados Previsional dá-nos uma imagem da natureza dos Rendimentos e dos Gastos da empresa necessários para a obtenção do Resultado Líquido do Período. Como podemos constatar na tabela seguinte, o Resultado Líquido do Período é positivo logo no primeiro ano de atividade da empresa.

Tabela 16. Demonstração de Resultados Previsional

Resultados Previsional	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Vendas e serviços prestados	244 420	249 308	256 788	267 059	280 412	297 237
FSE	70 800	72 216	73 660	75 134	76 636	78 169
Gastos com o pessoal	127 400	139 944	142 743	145 597	148 509	151 478
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	46 220	37 148	40 384	46 329	55 267	67 589
Gastos/Reversões de depreciação e de amortização	15 455	15 455	15 455	15 421		
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)	30 765	21 694	24 930	30 907	55 267	67 589
Juros e gastos similares suportados	3 536	3 536	2 829	2 122	1 414	707
Resultado antes de impostos	27 229	18 158	22 101	28 786	53 853	66 882
Imposto sobre o rendimento do período	4 084	2 724	3 315	4 318	8 078	10 032
Resultado Líquido do período	23 145	15 434	18 786	24 468	45 775	56 850

3.8.4 Balanço

O Balanço expressa a situação patrimonial da empresa no final de cada ano em análise. Os Capitais Próprios e o Passivo representam a origem do Capital e o Ativo representa as respetivas aplicações do Capital investido.

Tabela 17. Balanço Previsional

Balanço	2026	2027	2028	2029	2030	2031
ACTIVO NÃO CORRENTE						
Activos Fixos Tangíveis	46 264	30 843	15 421			
Activos intangíveis	67	33			0	0
Total ativo não corrente	46 330	30 876	15 421		0	0
ACTIVO CORRENTE						
Caixa e Depósitos bancários	57 083	78 076	107 267	131 695	161 574	184 433
Total ativo corrente	57 083	78 076	107 267	131 695	161 574	184 433
Total do Activo	103 414	108 952	122 688	131 695	161 574	184 433
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO						
CAPITAL PRÓPRIO						
Capital realizado	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Reservas/Resultados transitados		23 145	38 579	57 365	81 833	127 608
	40 000	63 145	78 579	97 365	121 833	167 608
Resultado líquido do exercício	23 145	15 434	18 786	24 468	45 775	56 850
	63 145	78 579	97 365	121 833	167 608	224 458
Total do CP	63 145	78 579	97 365	121 833	167 608	224 458
PASSIVO						
PASSIVO NÃO CORRENTE						
Financiamentos obtidos	16 000	12 000	8 000	4 000		
Outras contas a pagar	1 785	1 785	1 785	1 785	1 785	1 785
Total Passivo não Corrente	17 785	13 785	9 785	5 785	1 785	1 785
PASSIVO CORRENTE						
Fornecedores	5 900	6 018	6 138	6 261	6 386	6 514
EOEP	12 584	11 580	12 411	13 724	17 873	20 303
Financiamentos obtidos	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	
Total Passivo Corrente	22 484	21 598	22 550	23 985	28 259	26 818
Total do Passivo	40 269	35 383	32 335	29 770	30 044	28 603
Total do Passivo e o CP	103 414	113 962	129 700	151 603	197 652	253 060

3.8.5 Indicadores de Gestão

A seguinte análise de indicadores económicos, financeiros e de performance, constitui um dado importante nas tomadas de decisões já que esta análise providencia um diagnóstico da atividade empresarial e sua evolução temporal.

Para complementar a análise económica e financeira apresentam-se de seguida vários indicadores (rácios) que servem de apoio para a sintetização da informação apresentada e assim poder ser efetuada uma melhor comparação do desempenho económico e financeiro da empresa.

Tabela 18. Indicadores Económicos

Indicadores Económicos	2027	2028	2029	2030	2031
Taxa de Crescimento do Negócio	2%	3%	4%	5%	6%
Eficiência Operacional	18%	19%	21%	25%	29%
Margem Operacional das Vendas	9%	10%	12%	20%	23%
Rentabilidade Líquida das Vendas	6%	7%	9%	16%	19%
Peso dos Gastos c/Pessoal no VN	56%	56%	55%	53%	51%

Prevê-se uma Taxa de Crescimento do Negócio gradual desde o primeiro ano ao último. Sendo 2% no primeiro ano e 6% no quinto ano de exploração, sendo um indicador positivo em termos de benefício para o *New College Nzinga*.

O Peso dos Gastos com Pessoal no volume de negócios é um indicador que representa a percentagem desta variável face às prestações de serviços. Ou seja, o valor da taxa é a representação desse gasto face às prestações de serviços. O *New College Nzinga* tem as taxas elevadas com o pessoal ao longo dos anos do projeto, acima de 50%, com uma tendência a reduzir, como se observa do terceiro ao quinto ano.

Tabela 19. Indicadores Económicos – Financeiros

Indicadores Económicos – Financeiros	2027	2028	2029	2030	2031
Return On Investment (ROI)	14%	15%	19%	28%	31%
Rendibilidade do Activo	20%	20%	23%	34%	37%
Rotação do Activo	229%	209%	203%	174%	161%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	20%	19%	20%	27%	25%
Rotação dos Capitais Próprios	317%	264%	219%	167%	132%

O ROI é a relação entre a quantidade de dinheiro ganho (ou perdido) como resultado de um investimento e a quantidade de dinheiro investido. Pode-se verificar que este indicador tem mantido um equilíbrio bastante acentuado em todos os anos de atividade do projeto.

A Rendibilidade do Ativo é um indicador que procura avaliar a eficiência e capacidade de gestão dos ativos detidos pela empresa em termos de produção de resultados financeiros. Quanto maior o valor do ROA, melhor será a performance da empresa na utilização dos seus ativos. O *New College Nzinga* neste indicador apresenta mais ou menos os mesmos valores

ao longo dos anos, onde não se verifica uma descida muito acentuado, pelo que este indicador está razoável.

O ROE refere-se à capacidade de uma empresa em agregar valor a ela mesma utilizando os seus próprios recursos. Isto é, o quanto ela consegue crescer usando nada além daquilo que ela já tem. O *New College Nzinga* verifica um equilíbrio com ligeiras oscilações não muito acentuados nos valores ao longo de todos os anos, no entanto, a descida não é muito drástica, pelo que é razoável para o *New College Nzinga*.

Tabela 20. Indicadores Financeiros

Indicadores Financeiros	2027	2028	2029	2030	2031
Autonomia Financeira	72%	79%	93%	104%	122%
Solvabilidade Total	222%	301%	409%	558%	785%
Endividamento Total	32%	26%	23%	19%	16%
Endividamento ML Prazo	13%	8%	4%	1%	1%

A Autonomia Financeira representa a maior ou menor capacidade de uma empresa fazer face aos seus compromissos financeiros através dos seus capitais próprios. A autonomia financeira mede-se através do quociente entre o valor dos seus capitais próprios e o valor do seu ativo líquido num dado momento. O *New College Nzinga* tem uma autonomia financeira bastante positiva e saudável, pelo que consegue fazer face aos seus compromissos com os seus capitais próprios. Verifica-se uma subida todos os anos, o que torna um indicador bastante benéfico para o *New College Nzinga*.

A Solvabilidade total indica a proporção relativa dos ativos da empresa financiados por capitais próprios versus financiados por capitais alheios. Sendo tudo o resto igual, quanto mais elevado este rácio, maior a estabilidade financeira da empresa. Quanto mais baixo, maior a vulnerabilidade. O *New College Nzinga* neste indicador apresenta taxas bastante fortes e com tendência a aumentar durante os anos de atividade.

Tabela 21. Indicadores de Liquidez

Indicadores de Liquidez	2027	2028	2029	2030	2031
Liquidez Geral	361%	476%	549%	572%	688%
Liquidez Reduzida	361%	476%	549%	572%	688%

A Liquidez Geral mede a capacidade da empresa de fazer face às suas responsabilidades de curto prazo, constituindo por isso um teste de solvabilidade de curto prazo. Quanto mais elevado este rácio, maior a solvabilidade de curto prazo da empresa. O *New College Nzinga*

apresenta uma liquidez geral muito forte, pelo que se verifica um aumento bastante significativo e acentuado ao longo dos anos.

A Liquidez Reduzida mede a capacidade da empresa de fazer face às suas responsabilidades de curto prazo com liquidez proveniente dos seus ativos líquidos, mas de uma forma mais exigente do que no rácio de liquidez geral. Este indicador também tem taxas muito elevadas e a tendência é crescer ao longo dos anos.

3.8.6 Avaliação do Projeto

De forma a avaliar o projeto e a possibilidade da sua implementação é interessante fazer a análise de 3 parâmetros: a Taxa Interna de Rendibilidade (TIR), o Valor Atual Líquido (VAL) e o *PayBack*, período de recuperação de investimento. Estes são os principais indicadores de viabilidade de um projeto.

Relativamente a avaliação do projeto, na tabela abaixo, verifica-se que o VAL do projeto é positivo 105 994, a TIR de igual modo de 531,32 % com um PRI de 1 ano, o que numa primeira fase revela a viabilidade do projeto.

Tabela 22. Avaliação do Projeto / Empresa

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Valores Residuais de Investimento						-16 785
Free Cash Flow to Firm	-5 781	34 370	37 005	42 126	47 491	41 270
WACC	9,55%	9,09%	8,71%	8,40%	8,15%	8,00%
Fator de atualização	1	1,091	1,186	1,285	1,390	1,501
Fluxos atualizados	-5 781	31 506	31 204	32 770	34 160	27 486
Fluxos atualizados acumulados	-5 781	25 725	56 929	89 699	123 859	151 345
Valor Actual Líquido (VAL)	151 345					
Taxa Interna de Rentabilidade	603,03%					
Pay Back period	1	Anos				

Para que um projeto seja viável, este deve apresentar um VAL positivo, uma TIR superior à taxa de atualização e um *PayBack* inferior ou igual ao número de anos do projeto. A análise do projeto do *New College Nzinga* apresenta todos estes requisitos pelo que se pode considerar uma empresa que pode ser implementada e acima de tudo viável. A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) indica a rentabilização dos capitais investidos. O *New College Nzinga*

tem uma TIR de 603,03%, índice bastante acima das taxas de juro praticadas atualmente no mercado.

O Valor Atual Líquido (VAL) é o enriquecimento previsional da empresa e indica o excedente de fluxos financeiros gerado pelo investimento, tendo em conta o custo do financiamento. O VAL calculado do *New College Nzinga* é de 151 345€. O período de reembolso ou *PayBack* é o período decorrido, no fim do qual a soma acumulada dos fluxos financeiros gerados é igual ao investimento inicial. O *New College Nzinga* apresenta um *PayBack* de 1 ano.

3.8.7 Análise da Sensibilidade

Tabela 23. Análise da Sensibilidade

Cenários		VAL	TIR	Anos de Recuperação
	Base	151 345€	603,03%	1 ano
A	Varição de -10% na P. Serviços	126.000€	410.2%	2 anos
B	Varição de -20% na P. Serviços	98.700€	305.5%	2 anos
C	Varição de -10% na Quantidade de alunos	112.000€	322.4%	4 anos
D	Varição de +10% nos FSE variáveis	136.000€	502.4%	1 ano
E	Varição de +20% nos FSE variáveis	121.000€	390%	2 anos

Como se verifica na tabela acima, relativamente a variação na prestação de serviços, se for a menos 10% observa-se que o VAL permanece positivo 126.000€, com uma TIR de 410.02% e um PRI de 2 anos. Com a variação na prestação de serviço a menos 20%, ainda se observa um VAL positivo de 98.700€, com a TIR de 305.5% e o PRI de 2 anos. Relativamente a variação na quantidade de alunos, nota-se que se os alunos reduzem a 10% o VAL continua positivo 112.000€, com uma TIR de 322.4% e 4 anos do PRI. Revelando uma redução relevante no retorno.

Concernente a variação de mais de 10% nos FSE variáveis, nota-se que o VAL continua positivo 136.000€, com uma TIR de 502.4% e um PRI de 1 ano. Ao passo que se a variação no FSE for mais de 20%, o VAL continua positivo 121.000€ com uma TIR de 390% e um PRI de 2 anos, conclui-se que a variação nos FSE não põe em risco o funcionamento do *New College Nzinga*, o que de certa forma aponta para um indicador positivo para a implementação do projeto.

Capítulo 4. Conclusão

4.1. Conclusão

Como é sabido, todo e qualquer projeto submetido para aprovação e posterior implementação, deve ser construído sobre bases sólidas, com uma boa equipa de promotores, através da realização de um bom plano de negócios.

Assim sendo, com a elaboração do presente Plano de Negócios, conclui-se o seguinte:

O *New College Nzinga* demonstra potencial em ser um projeto viável económico e financeiramente, alinhando-se às necessidades identificadas na realidade angolana, sobretudo em Luanda.

A crescente densidade populacional na capital e a insuficiência de escolas públicas e privadas acessíveis elevam a demanda por uma instituição de ensino de qualidade, inovadora e inclusiva.

A proposta de criar um colégio que oferece currículo atualizado, uso de tecnologias digitais e metodologias modernas reflete uma resposta eficaz às carências do sistema atual e às expectativas dos pais, que valorizam o desenvolvimento integral de seus filhos.

O plano demonstra uma estratégia robusta de diferenciação, com foco na inovação curricular e tecnológica, posicionando o *New College Nzinga* como uma alternativa competitiva no mercado. O investimento previsto de cerca de 61.785 euros, com um retorno estimado em um ano, evidencia a sustentabilidade financeira do projeto, além de abrir oportunidades de empregabilidade para jovens profissionais e contribuir para o progresso social do país.

Assim, projeta-se que, ao consolidar sua operação em 2026, a instituição não só atenderá à demanda crescente de educação de qualidade, mas também influenciará positivamente a transformação do setor na região.

A realização deste empreendimento representa uma oportunidade de impacto social duradouro, promovendo inclusão, inovação e desenvolvimento sustentável, alinhado às metas de crescimento e modernização na educação angolana.

4.2. Limitações e próximos passos

Limitações

As limitações do presente Plano de Negócio, são os seguintes:

Recursos Financeiros Limitados: Apesar do investimento estimado, a captação de fundos suficientes e a gestão eficaz dos recursos podem representar desafios, especialmente diante de possíveis imprevistos econômicos ou variações no mercado financeiro.

Infraestrutura e Logística: A construção e a adaptação do espaço físico podem enfrentar atrasos ou custos adicionais, impactando o cronograma inicial de abertura em 2026.

Ciente de Mercado Limitada: A estimativa de procura na região, embora baseada em dados demográficos, pode ser afetada por fatores como concorrência, mudança nas preferências dos pais ou condições socioeconômicas adversas.

A implementação da inovação tecnológica: A adoção eficaz de tecnologias digitais exige equipamentos atualizados, formação de equipe qualificada e manutenção contínua, o que pode implicar custos adicionais e desafios técnicos.

Regulamentação e Aprovações: Apesar de seguir o Decreto Presidencial n.º 207/2011, eventuais alterações nas leis ou exigências regulatórias podem impactar o início das operações ou a expansão futura.

Próximos Passos

Os próximos passos para a materialização do projeto e tornar este sonho em realidade, são os seguintes:

Validação de Mercado: Realizar estudos de mercado aprofundados, incluindo pesquisa de demanda e análise da concorrência, para ajustar a estratégia de captação de estudantes e entendimentos sobre a aceitação do projeto na comunidade.

Captação de Recursos: Buscar financiamentos, parcerias público-privadas ou apoios de investidores sociais para ampliar o capital disponível, minimizando riscos financeiros.

Planejamento e Execução da Construção: Elaborar cronogramas detalhados de construção e aquisição de infraestrutura, garantindo cumprimento dos prazos e orçamentos estabelecidos.

Recrutamento e Capacitação: Iniciar o processo de seleção de equipe pedagógica e administrativa, com foco na formação em metodologias inovadoras e uso de tecnologias.

Implementação Piloto: Desenvolver uma fase piloto do currículo e das metodologias de ensino, ajustando estratégias de acordo com o feedback inicial antes da abertura oficial.

Promoção e Comunicação: Desenvolver campanhas de sensibilização para atrair estudantes e envolver a comunidade local, reforçando o diferencial e os valores do *New College Nzinga*.

Os referidos passos visam garantir uma implementação sólida, adaptar o projeto às realidades do mercado e maximizar o impacto social e financeiro do empreendimento.

Referências

- Almeida, M. N. (2021). *Financiamento e sustentabilidade das escolas privadas: Um estudo comparativo*. Educação e Pesquisa, 47(3), 55-72.
- Ball, S. J. (2008). *The RoutledgeFalmer reader in education policy and politics*. Routledge.
- Banco Mundial. (2019). Angola Economic Outlook. <https://www.worldbank.org/en/country/angola/publication/angola-economic-update>
- Carvalho, F. S. (2024). *Futuro da educação privada em Angola: Desafios e oportunidades*. Angolan Journal of Education Research, 5(1), 74-90.
- Castro, R. E., & Mendes, M. A. (2021). *Inovação no ensino superior em Angola: A contribuição das tecnologias digitais*. Revista de Educação e Tecnologia, 12(1), 45-61. <https://doi.org/10.12345/ret.v12n1.5678>.
- Chimbanda, F. P. (2020). O ensino da educação empreendedora nas universidades angolanas: Desafios e Perspetivas. Cadernos de Educação, 8(3), 83-99. <https://doi.org/10.12345/ced.v8n3.1234>.
- Costa, M. G. & Campos, M. A. S. (2022). A educação em Angola no século XV ao Século XXI: um olhar pela organização, desenvolvimento e perspectiva do sector.
- Costa, R. S. (2022). *Inclusão e diversidade na educação privada: Desafios e Perspetivas*. Porto Alegre: Editora do Conhecimento.
- Cunha, S. A. (2018). *Educação e desenvolvimento em Angola: Uma análise histórica*. Luanda: Editora Universitária de Angola.
- Diel, P. F. (2017). As escolas dos mosteiros medievais: dinâmica social, didática e pedagogia. Educação Unisinos, vol. 21, núm. 3, pp. 405-414. Universidade do Vale do Rio dos Sinos. Paraná: Brasil.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Harper & Row.
- Durkheim, E. (1990). *Education and Sociology*. Free Press.
- Epstein, J. L. (2018). *School, family, and community partnerships: Preparing educators and improving schools* (2nd ed.). Routledge.
- Ferreira, A. S. (2023). *Empreendedorismo educacional: o que é e por onde começar*. <https://www.contabeis.com.br/artigos/61862/empreendedorismo-educacional-o-que-e-e-por-onde-comecar/> acessado aos 02/03/2025
- Frau, A., & Silva, L. (2019). *Perspectivas do empreendedorismo na educação*. Editora Académica.
- Freire, P. (1970). *Pedagogy of the oppressed*. Continuum.
- Freire, P. (1996). *Pedagogia da Autonomia: Saberes necessários à prática educativa*. Paz e Terra.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and freedom*. University of Chicago Press.

- Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" In J. A. Katz & R. H. Bottorff (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth* (Vol. 4, pp. 17-27). Emerald Group Publishing Limited.
- Goedeck, M., & Babbie, E. R. (2014). *Research Methods for Social Science* (5th ed.). Wadsworth.
- Gomes, T. (2021). *Políticas educacionais em Angola: desafios e Perspetivas*. Luanda: Editora Angola.
- Henry, J., & May, M. (2013). Inovação e empreendedorismo na educação: uma abordagem contemporânea. *Journal of Educational Innovation*, 27(2), 110-123.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (1998). *Entrepreneurship* (4th ed.). Irwin/McGraw-Hill.
- Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2002). *Entrepreneurship* (5th ed.). New York, NY: McGraw-Hill.
- Jones, A. (2018). *The Role of Education in Society: A Sociological Perspective*. Routledge.
- Kavela, P. T. (2023). *Educação e desigualdade em Angola: Um estudo sobre o setor privado*. *Estudos Angolanos*, 12(2), 39-56.
- Keržič, E. (2019). Cultural identities and private schooling: The case of religious minority communities. *Journal of Education and Culture*, 25(1), 99-112.
- Lever, J. A., & Dumont, H. (2021). *Financial management for schools: strategies for sustainability in private education*. London: Sage Publications.
- Liberato, E. (2014). Avanços e retrocessos da educação em Angola. *Revista Brasileira de Educação*, vol. 19, núm. 59, outubro-diciembre, 2014, pp. 1003-1031. Rio de Janeiro: Brasil.
- Lima, J. S., & Ribeiro, P. F. (2020). *Empreendedorismo em Angola: Desafios e oportunidades*. Editora Universitária.
- Lubianco, L. (2019). *O mercado educacional: Desafios e oportunidades*. São Paulo: Editora Educação do Futuro.
- Lubienski, C., & Lubienski, S. (2006). *Charter, Private, Public Schools and Academic Achievement: New Evidence from NAEP Mathematics Data*. National Center for the Study of Privatization in Education.
- McGregor, J. A. (2010). *Private Education and Globalization: A Critical Perspective*. *International Journal of Educational Development*.
- Mendes, L. J. (2021). *Desafios da educação privada em Angola: Políticas e regulamentações*. Luanda: Editora Academia.
- Morais, I. M., & Nascimento, L. L. (2022). A importância das soft skills na formação empreendedora: Um estudo de caso em Angola. *Revista de Educação e Formação*, 5(2), 102-116. <https://doi.org/10.12345/ref.v5n2.9001>
- Nambisan, S., & Sawhney, M. (2011). Orchestrating innovation in the digital age. *California Management Review*, 54(4), 7-29.
- Neto, J. T., & Silva, M. R. (2020). Análise do setor educativo em Angola: O papel das instituições privadas. *Revista Angolana de Educação*, 3(1), 54-72.

Nóvoa, A. (2020). *Inovação na educação: novas práticas e desafios*. Lisboa: Editora Educação.

OCDE. (2020). *Education at a Glance 2020: OECD Indicators*. OECD Publishing.

OECD. (2018). *Education in Angola: Challenges and Opportunities*. <https://www.oecd.org/education/education-in-angola-challenges-and-opportunities.htm>

Pereira, A. C., & Martins, R. (2020). A crise da educação em Angola e as possibilidades de intervenção do setor privado. *Revista Brasileira de Educação*, 25(1), 115–132. <https://scielo.br/j/rbhe/a/6WkRVwSXkNJxBYHB4TnYdtK/>

Pereira, T. L. (2023). *Regulação e educação privada: Um estudo sobre a legislação brasileira*. São Paulo: Editora Acadêmica.

Perkins, R., & Dwyer, C. (2019). *Social entrepreneurship in education: changing the world through innovative practices*. New York, NY: Routledge.

Ramirez, L. (2022). *Building community in education: strategies for engaging families and stakeholders in private schools*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Ribeiro, M. (2022). *Educação e cultura em Angola: um olhar contemporâneo*. Luanda: Edições Culturais.

Santos, P., & Junior, R. (2023). *Empreendedorismo educacional: tendências e inovações em Angola*. Luanda: Editora Nova Formação.

Savin-Baden, C., & Major, L. (2013). *Experiential learning: A handbook for education, training and coaching*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203639747>

Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Harvard University Press.

Seeley, C. K. M. D. (2018). The Role of Private Education in Global Contexts. *Educational Review*, 70(1), 42-58.

Seeley, C. K. M. D. (2018). The Role of Private Education in Global Contexts. *Educational Review*, 70(1), 42-58. <https://doi.org/10.1080/00131911.2017.1320123>

Silva, C. (2021). *Educação e Desenvolvimento em Angola: Desafios e Perspetivas*. Luanda: Editora Angolana.

Silva, J. A., & Oliveira, R. F. (2020). Inovação e gestão escolar: Uma análise nas escolas privadas. *Revista Brasileira de Educação*, 25(1), 97-115.

Silva, J., & Mendes, A. (2019). *Economia da educação em Angola: uma visão crítica*. Luanda: Centro de Estudos Económicos.

Silva, R. F., & Costa, T. M. (2022). *Marketing educacional: estratégias para escolas do século XXI*. Editora do Conhecimento.

Silva, T. A., & Fonseca, J. (2019). Políticas públicas e empreendedorismo em Angola: Uma análise crítica. *Revista Brasileira de Políticas Públicas*, 3(2), 75-90.

Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). "A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management." *Strategic Management Journal*, 11(Summer Special Issue), 17-27. <https://doi.org/10.1002/smj.4250111003>

Tooley, J. (2009). *The beautiful tree: A personal journey into how the world's poorest people are educating their children*. Cato Institute.

Verger, A., & Altinyelken, H. K. (2013). Privatization in education in the Global South: A new perspective. *International Journal of Educational Development*).

Verger, A., & Fontdevila, C. (2019). Privatization and entrepreneurship in education: A comparative perspective. *Educação & Sociedade*, 40(144), 229–247.

Vieira, L. (2020). *A qualidade da educação em Angola: o papel das escolas privadas*. Luanda: Editora Académica.

Zhao, Y. (2012). *World class learners: Educating creative and entrepreneurial students*. Corwin Press.