



MUVA  

Impacto do projecto – 3 ciclos  
Reflexão



# Historia do projecto

## Ciclo 1

- Nov 2018 – Mar 2019
- 40 participantes
- Mercado *Fajardo*



## Ciclo 2

- Apr 2019 – Jul 2019
- 30 participantes
- Mercado *Fajardo*

## Ciclo 3

- Jul 2019 – Nov 2019
- 60 participantes
- Mercado *Zimpeto*



# IMPACTO DO PROJECTO

- ❖ Mais auto-estima e aspirações para melhorar o negócio
- ❖ Competências de negócio melhoradas
- ❖ Práticas de negócio melhoradas
- ❖ Lucro aumentado



# Impacto nas aspirações

	Baseline (antes)			Endline (depois)		
Indicador	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3
<b>Aspiração</b> - “Quero que meu negócio cresça o máximo possível.” <b>versus</b> “Se eu ganhar dinheiro suficiente para atender as necessidades da minha família, isso é suficiente para mim.”	48%	53%	56%	73%** ↑	73% ↑	67% ↑
<b>Aspiração</b> - “Eu amo ser uma mulher de negócio e meu próprio patrão. Eu não quero outro emprego.” <b>versus</b> “estou a fazer este trabalho até que posso encontrar um emprego melhor.”	71%	73%	72%	64% ↓	71% (-)	79% ↑



# Impacto nas competências para o negócio

Indicador	Baseline (antes)			Endline (depois)		
	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3
% que sabe calcular lucro	60%	60%	59%	73% ↑	71% ↑	82%* ↑
% que define metas para vendas	47%	47%		70% ↑	69%* ↑	
% que tem registros escritos	13%	26%	4%	97%*** ↑	88%*** ↑	75%*** ↑
% que tem uma conta bancária ativa	21%	21%	28%	42% ↑	33% ↑	31% (-)
% que separa as contas (pessoal e do negócio)	30%	38%	49%	64%** ↑	51% ↑	72%* ↑
% que se paga um salário	67%	56%	46%	85% ↑	79%* ↑	82%*** ↑



Aumento significativo



Aumento não significativo



Sem mudança



Diminuição não significativa



Diminuição significativa

## “O que mais me marcou dessa experiência?”

- ✓ *A mim o que me marcou foi a escada da vida, pois pude aprender e **ver de onde venho e para onde vou**, isso me marcou bastante*
- ✓ *Me deixou muito a reflectir principalmente a questão. "**o que me fez iniciar o negocio**"?*

### “O que voces aprenderam?”

#### Gerir o dinheiro

- ✓ *Aprendi a gerir o dinheiro, e guardar bem o produto, não juntar o dinheiro do negocio e o dinheiro pessoal; rendimentos e despesas, poupar, e custos de negócios*
- ✓ *Agora digo: E digo irma, quando venderes não pode juntar o dinheiro, tens que separar e diferenciar o dinheiro de guevar apanhar chapa, do carregador! Se venderes e não separar o xitique das vendas não teras lucro.*

### “O que mais me marcou dessa experiencia?”

- ✓ *Eu gostei mais de ter aprendido a separar as minhas despesas (o que mais se repite)*
- ✓ *A mim tudo agrada, mas o que me agradou foi saber que sou empresaria e posso me dar salario e fim do mês posso me dar dinheiro, antes me sentia mendiga e só pedia esmola no mercado. Mas agora sei que eu também posso me dar salario,*

# Impacto nas práticas de negócio

	Baseline (antes)			Endline (depois)		
Indicador	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3
% que introduziu um novo produto nos últimos 3 meses	13%	22%	15%	61%*** ↑	52%*** ↑	44%** ↑
% que introduziu um novo produto por razões empreendedoras <sup>a</sup>	10%	13%	5%	39%** ↑	36%*** ↑	39%*** ↑
% que implementou algo novo para aumentar as vendas nos últimos 3 meses	13%	18%	18%	76%*** ↑	67%*** ↑	56%*** ↑
% que implementou algo novo para diminuir os custos nos últimos 3 meses	13%	15%		38%** ↑	29%** ↑	

<sup>a</sup> Razões empreendedora – “porque os clientes disseram que gostaria de comprar esses produtos”; “porque descobriram que se pode ganhar mais dinheiro”  
 Razões “não empreendedoras” – porque as outras vendem também; porque é um produto de estacao; porque é o unico que sabe fazer



Aumento significativo



Aumento não significativo



Sem mudança



Diminuição não significativa



Diminuição significativa



# Impacto nas práticas de negócio

Indicador	Baseline (antes)			Endline (depois)		
	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3	Ciclo 1	Ciclo 2	Ciclo 3
% que faz poupanças	90%	84%	62%	100%* ↑	95%* ↑	85%** ↑
% que investiu no negócio nos últimos 3 meses	37%	35%	33%	58% ↑	60%** ↑	59%** ↑
% que investiu no negócio nos últimos 3 meses por razões empreendedoras <sup>b</sup>	17%	18%	18%	45%* ↑	53%*** ↑	39%* ↑

<sup>b</sup> Essas razões incluem: comprar diferentes produtos, comprar equipamento, melhorar a banca, fazer uma pesquisa



Aumento significativo



Aumento não significativo



Sem mudança



Diminuição não significativa



Diminuição significativa

“O que voces aprenderam?”

## Poupança e investimento

- ✓ *Eu não poupava dinheiro bastava ter dinheiro eu usava, mas agora sei que devo poupar o dinheiro para o dia de necessidades e também posso deixar o dinheiro na poupança e no dia que não tiver terei um lugar para pedir empréstimo. E terei como pagar pouco a pouco isso foi satisfatório para mim*

## “O que vocês aprenderam?”

### Qualidade

- ✓ *Saber o que guevar, antes eu levava muitas coisas, mas sem olhar na qualidade, porque os clientes que vinham na banca encontravam que tenho muita coisa na mesa mas que não presta para nada.... agora me preocupo em comprar produtos de qualidade para os clientes*

### Cuidar o cliente

- ✓ *Aprendi a acarinhar bem os clientes para que possa nos considerar, pois antes quando me perguntava dos preços e não comprava os nervos subiam pois eu insultava os clientes quando não comprassem, e por vezes lhes despachava, mas agora já trato bem os clientes chamo-lhes de nomes carinhosos, lhes babo,*
- ✓ *Antes não tinha muita atenção com clientes as vezes os clientes vinham comprar e eu estava ocupada com a fofoca, mas agora não faço, dou atenção os clientes*

# INDICADORES ADICIONAIS CICLO 3

Indicadores – Feira Bancária	
Abriu uma conta depois da feira	<b>28%</b>
Abriu uma conta com Abc (das pessoas que abriram uma conta)	<b>73%</b>
Abriu uma conta com esse banco porque oferecem serviços de INSS, Seguro de morte ou seguro de saúde	<b>0%</b>

# INDICADORES ADICIONAIS CICLO 3

Indicadores – Empregados/Formalidade	
Antes de Julho, empregou alguém?	13% (um familiar que me ajuda de vez em quando)
Actualmente emprega alguém?	10% (um familiar que me ajuda de vez em quando)
O seu negócio é formalmente registado no município	10%

(-)



Aumento significativo



Aumento não significativo

(-)

Sem mudança



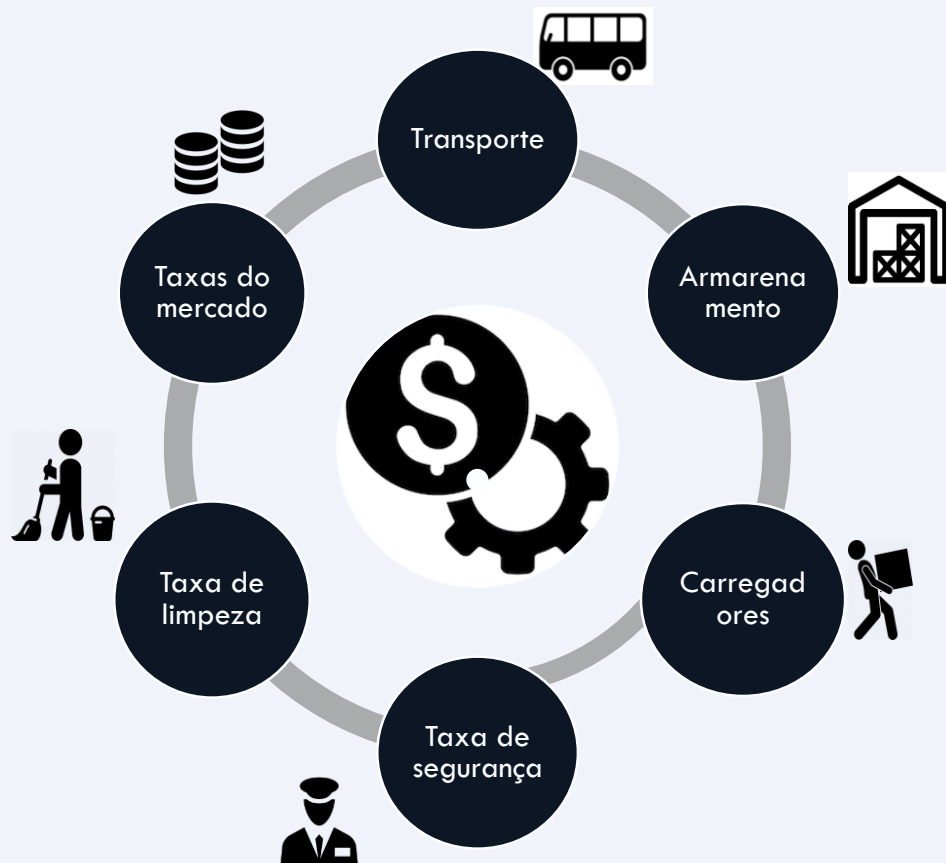
Diminuição não significativa



Diminuição significativa

**Lucro =**

Vendas – custos do producto – custos operacionais



**IMPACTO  
FINANCEIRO**





# CICLO 1 – IMPACTO FINANCEIRO

	Baseline (antes)	Endline (depois)
<b>Vendas</b>	9,460	14,767
<b>Compras</b>	8,318	9,418
<b>Custos operacionais</b>	678	589
<b>Lucro (média)</b>	<b>462</b>	<b>4,759</b>
<b>Lucro (médiano)</b>	<b>850</b>	<b>2,410</b>



# PROBLEMA

## AVALIAÇÃO CICLO 1

### EFEITOS POTENCIAIS DE SAZONALIDADE

O BASELINE FOI EM NOVEMBRO E O ENDLINE EM FEVEREIRO. PORTANTO, É POSSÍVEL QUE AS VENDAS E OS LUCROS AUMENTARAM POR CAUSA DA TEMPORADA E NÃO POR CAUSA DO PROJECTO.

# SOLUÇÃO

## AVALIAÇÃO CICLO 2

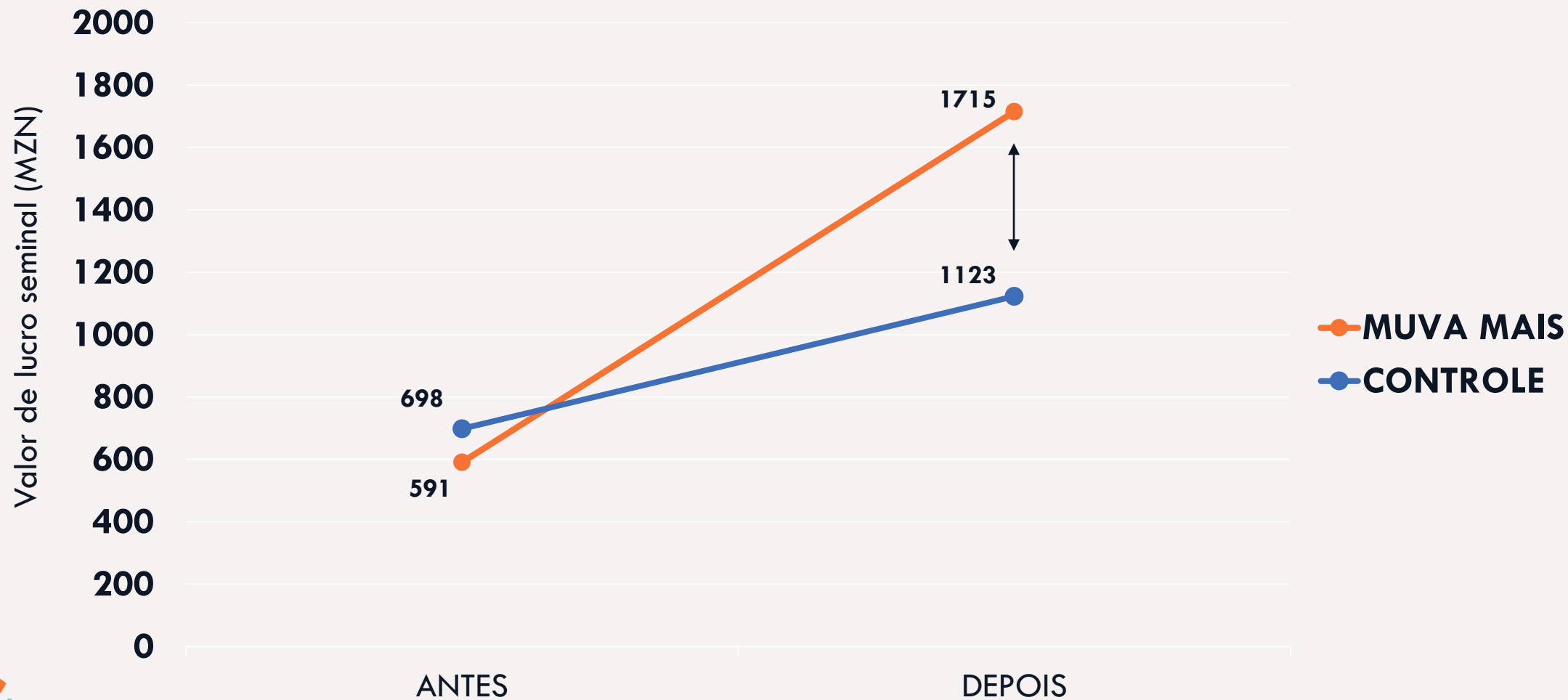
NA AVALIAÇÃO DO CICLO 2 INTRODUZIMOS **UM GRUPO DE CONTROL**

RECOLHEMOS DADOS FINANCEIROS DE UM GRUPO DE VENDEDORAS SIMILARES QUE NÃO PARTICIPARAM NO PROJECTO. COMPARAMOS OS RESULTADOS ANTES – DEPOIS ENTRE ELAS E AS NOSSAS PARTICIPANTES. A SAZONALIDADE TERÁ O MESMO IMPACTO AOS DOIS GRUPOS. MAS SE O PROJECTO TEVE UM IMPACTO FINANCEIRA, AINDA HAVERÁ UMA DIFERENÇA O LUCRO DAS NOSSAS PARTICIPANTES E AS OUTRAS VENDEDORAS.

## CICLO 2 – IMPACTO FINANCEIRO (Mais vs Controle)

	MUVA +		Controle	
	Baseline	Endline	Baseline	Endline
Vendas	11,342	7,190	8,055	6,999
Compras	10,479	5,091	6,979	5,271
Custos operacionais	272	384	436	440
Lucro (média)	591	1,715	640	1,123
Lucro (mediano)	762	1,589	695	875

# CICLO 2 – IMPACTO FINANCEIRO



# CONCLUSÃO – GRUPO DE CONTROLE

O LUCRO DOS DOIS GRUPOS AUMENTOU ENTRE O BASELINE (ANTES) E O ENDLINE (DEPOIS).

## **MAS O LUCRO DAS PARTICIPANTES AUMENTOU MAIS.**

O LUCRO DAS VENDEDORAS QUE PARTICIPARAM NA FORMAÇÃO E NA MENTORIA AUMENTOU POR MZN 1,124.

O LUCRO DAS VENDEDORAS QUE NÃO PARTICIPARAM AUMENTOU POR MZN 425.



\* **NOTA** – ESSES RESULTADOS NÃO SÃO ESTATISTICAMENTE SIGNIFICANTES PORQUE FIZEMOS A AVALIAÇÃO COM UM PEQUENO NÚMERO DE PESSOAS. PORÉM OS RESULTADOS NOS DÃO UMA BOA INDICAÇÃO DO PROVÁVEL IMPACTO DO PROJECTO.



# AVALIAÇÃO CICLO 3

NÃO FOI POSSÍVEL FAZER MAIS UMA AVALIAÇÃO COM GRUPO DE CONTROLE. NO ENTANTO, MEDIMOS OS VALORES DAS VENDAS, COMPRAS E CUSTOS NO INÍCIO E NO FIM DO PERCURSO DE MUVA MAIS PARA AVALIAR SE EXISTE UMA CONSISTÊNCIA NO AUMENTO DOS LUCROS.

OUTRA CONSIDERAÇÃO INTERESSANTE É QUE O MOMENTO DO ENDLINE DO CICLO 3 ERA EM NOVEMBRO. O BASELINE DO CICLO 1 TAMBÉM ACONTECEU EM NOVEMBRO (DO ANO PASSADO). ISTO NOS VAI AJUDAR A VERIFICAR AS NOSSAS CONCLUSÕES SOBRE SAZONALIDADE.

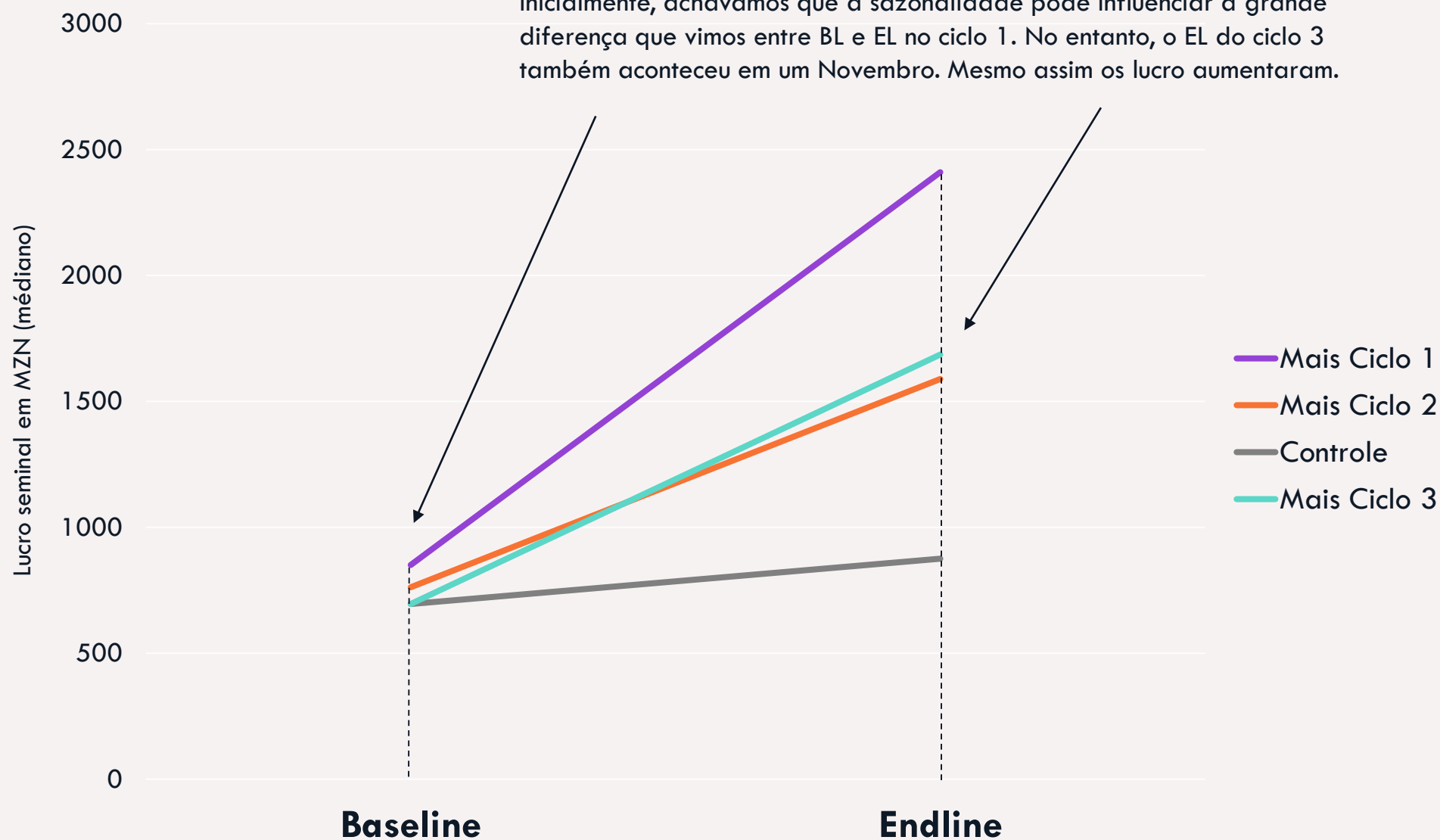
# CICLO 3 – IMPACTO FINANCEIRO

	Baseline (antes)	Endline (depois)
<b>Vendas</b>	8,055	8,155
<b>Compras</b>	6,979	5,915
<b>Custos operacionais</b>	436	457
<b>Lucro (média)</b>	<b>640</b>	<b>1,783</b>
<b>Lucro (médiano)</b>	<b>695</b>	<b>1,686</b>



# RESUMO LUCRO – 3 CICLOS

Inicialmente, achavamos que a sazonalidade pode influenciar a grande diferença que vimos entre BL e EL no ciclo 1. No entanto, o EL do ciclo 3 também aconteceu em um Novembro. Mesmo assim os lucro aumentaram.



# CONCLUSÕES – RESULTADOS DE 3 CICLOS

OS DADOS DE 3 CICLOS DE MUVA MAIS MOSTRAM UMA CONSISTÊNCIA NOTÁVEL EM RELAÇÃO AS MUDANÇAS OBSERVADAS NAS PRÁTICAS DE NEGÓCIO COMO NOS RESULTADOS FINANCEIROS.

**MEDIR RESULTADOS FINANCEIROS (VENDAS, CUSTOS, LUCRO) NÃO FOI FÁCIL E SAZONALIDADE PODE INFLUENCIAR OS RESULTADOS.**

NO CICLO 2 TIVEMOS UM GRUPO DE CONTROLE PARA LIDAR COM O BIAS DA SAZONALIDADE. O ENDLINE DO CICLO 3 FOI FEITO NO MESMO PERÍODO DO QUE O BASELINE DO CICLO 1 E MESMO ASSIM MOSTROU UMA MUDANÇA POSITIVA EM RELAÇÃO AO BASELINE.

# MUVA

*pensa à frente, faz diferente*



An initiative of **ligada**

funded by



managed by



**Oxford** Policy Management