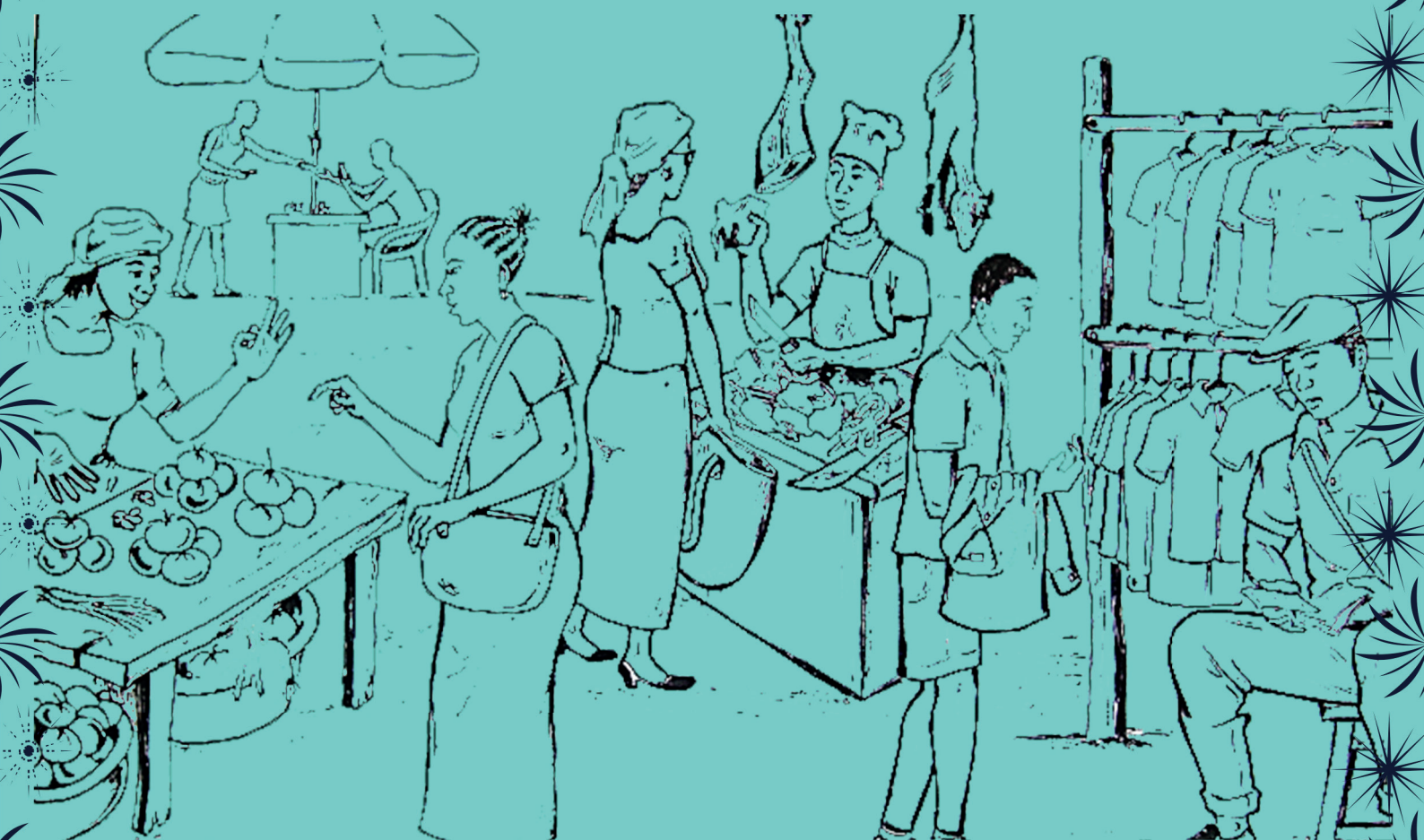


Manual de formação

Manual de treinamento
para mulheres vendedoras de produtos perecíveis
em mercados informais



FICHA TÉCNICA

EDITOR

PROGRAMA MUVA

www.muvamoz.co.mz

Maputo

Moçambique

Financiado por:



Responsável pela publicação: **Iana Barenboim Franco**

Coordenação e Redação: **Iana Barenboim Franco**

Consultoria em habilidades socio-emocionais: **Anne Cécile Manicom Rebelo**

Equipa de Amigos Críticos de pré-testagem, leitura e revisão:

Zilhalia Mate

Elizabeth Luís Vilanculo

Crescência Dava

Hélio José Nhassengo

Ilódia Rui Munguambe

Virgínia Francisco Mabota

Jaime José Mondlane

Lúcia Massingue

Azarias Jorge Siteo

Desenho Gráfico: **Vanucci Emília de Jesus**

Edição e Revisão linguística: **Luidmila Comé**

Tiragem: **150 exemplares**

O programa MUVA é responsável pelo conteúdo da presente publicação.

Maputo, Novembro de 2020

Índice e Duração

DURAÇÃO	CAPÍTULO	PÁGINA
	Objetivos do MUVA+	5
	Perfil das Participantes	5
	Formato	5
	Metodologia	6
	SEMANAS 1 E 2: INSPIRAÇÃO E SONHOS	10
	Semana 1-Formação em grupo	
	<i>SESSÃO 1</i>	
20 min	Actividade 1: Vamos nos conhecer?	11
30 min	Actividade 2: Alinhamento de expectativas	12
25 min	Actividade 3: De onde vim, para onde vou	14
40 min	Actividade 4: Um negócio de sucesso para mim	16
	<i>SESSÃO 2</i>	
50 min	Actividade 5: Admiração é Inveja?	18
25 min	Actividade 6: Mulheres que inspiram	20
15 min	Trabalho para Casa 1: Mulheres que inspiram	21
	Semana 2 -Acompanhamento Individual	23
	SEMANAS 3 E 4: PRIOPRIZAR OS PROBLEMAS	25
	Semana 3 - Formação em grupo	
	<i>SESSÃO 3</i>	
15 min	Apresentação to TPC 1: Mulheres que inspiram	26
1H 15 min	Actividade 7: Desconstruindo o problema – parte 1	27
	<i>SESSÃO 4</i>	
1H 20 min	Actividade 8: Desconstruindo o problema – parte 2	32
10 min	Trabalho para casa 2: Soluções para uma subcausa	37
	Semana 4 - Acompanhamento Individual	38
	SEMANAS 5 E 6: COMO CONTROLO O MEU NEGÓCIO?	42
	Semana 5 - Formação em Grupo	
	<i>SESSÃO 5</i>	
15 min	Apresentação to TPC 2 : Soluções para uma subcausa	43
1H 15 min	Actividade 9: O que está em meu controle?	45

DURAÇÃO	CAPÍTULO	PÁGINA
	<i>SESSÃO 6</i>	
15 min	Actividade 10: O que ganho e o que gasto	48
1H 05 min	Actividade 11: Como posso controlar meu negócio	50
5 min	Trabalho para Casa 3: Registos do meu negócio	56
	Semana 6 - Acompanhamento Individual	57
	SEMANAS 7 E 8: DO MEU NEGÓCIO, O QUE RESTA PARA MIM?	59
	Semana 7 - Formação em grupo	
	<i>SESSÃO 7</i>	
15 min	Apresentação do TPC 3: Registos do meu negócio	60
1H 15 min	Actividade 12: Como me sinto no mercado?	61
	<i>SESSÃO 8</i>	
1H 15 min	Actividade 13: Qual é o meu lucro?	65
15 min	Trabalho para Casa 4: Minha estrutura financeira	71
	Semana 8 - Acompanhamento Individual	72
	SEMANAS 9 E 10: MEU BILHETE PARA O FUTURO	75
	Semana 9 - Formação em grupo	
	<i>SESSÃO 9</i>	
15 min	Apresentação do TPC 4: Minha estrutura financeira	76
30 min	Actividade 14: Conheça os teus recursos	77
45 min	Actividade 15: O que posso fazer de diferente?	81
	<i>SESSÃO 10</i>	
1H 15 min	Actividade 16: O que posso fazer de diferente?	84
15 min	Trabalho para Casa 5: Metas individuais	91
	Semana 10 - Acompanhamento Individual	92
	SEMANA 11 E 12 - MUDAR A CONSCIÊNCIA NA GESTÃO DE NEGÓCIOS	95
	Semana 11 - Formação em grupo	
	<i>SESSÃO 11</i>	
15 min	Apresentação do TPC 5: Metas individuais	96
1H 15 min	Actividade 17: O caminho do dinheiro de Ana	97
	<i>SESSÃO 12</i>	
1H 15 min	Actividade 18: E se eu mudar?	101
15 min	Trabalho para Casa 6: Como transformar um produto que se estraga?	106

DURAÇÃO	CAPÍTULO	PÁGINA
	Semana 12 - Acompanhamento Individual	107
	SEMANAS 13 E 14: PLANIFICAÇÃO FINANCEIRA DO NEGÓCIO	110
	Semana 13 - Formação em grupo	
	<i>SESSÃO 13</i>	
15 min	Apresentação do TPC 6: Como transformar um produto que se estraga?	111
1H 15 min	Actividade 19: O planeamento financeiro de Francisca	112
	<i>SESSÃO 14</i>	
1H 15 min	Actividade 20: Feira Bancária	118
15 min	Trabalho para Casa 7: Meu planeamento financeiro	122
	Semana 14 - Acompanhamento Individual	124
	SEMANAS 15 E 16: NEGOCIAR A MUDANÇA	126
	Semana 15 - Formação em Grupo	
	<i>SESSÃO 15</i>	
15 min	Apresentação do TPC 7: Meu planeamento financeiro	127
1H 15 min	Actividade 21: Jogo de literacia financeira	128
	<i>SESSÃO 16</i>	
1H 15 min	Actividade 22: Como negociar no mercado?	135
15 min	Trabalho para Casa 8: Negociar a mudança	140
	Semana 16 - Acompanhamento Individual	141
	SEMANAS 17 E 18: DO MUVA+ PARA A VIDA	143
	Semana 17 - Formação em grupo	
	<i>SESSÃO 17</i>	
15 min	Apresentação do TPC 8: Negociar a mudança	144
	Actividade 23: O meu negócio depois do MUVA+	145
	<i>SESSÃO 18</i>	
1H 30 min	Actividade 24: Partilha de feedback	147
	Semana 18 - Acompanhamento Individual	149

OBJETIVOS DO MUVA+

O Treinamento do MUVA+ tem como objectivo melhorar os negócios de vendedoras de produtos perecíveis em mercados informais. Reconhecendo suas habilidades empreendedoras, o treinamento aprofunda o conhecimento empresarial e apoia as participantes a dar passos adiante, prosperando no negócio e na vida. Ao longo do treinamento, são ensinadas ferramentas de gestão de negócio bem como habilidades socio-emocionais com foco em melhorar as habilidades empreendedoras.

As ferramentas de gestão de negócio contemplam literacia financeira, poupança, investimento, análise da concorrência e atendimento ao cliente.

As Habilidades socio-emocionais para empreendedores de sucesso contemplam a superação de barreiras, resolução de problemas, criatividade, inovação, pró-actividade e aspiração.

PERFIL DAS PARTICIPANTES

As participantes beneficiadas por esta formação têm nível de escolaridade baixo (70% não terminaram o nível primário) e a maioria prefere falar em Changana, língua falada no sul de Moçambique. Mesmo com o manual e instruções em português, este projeto foi em sua totalidade implementado nessa língua. Em sua maioria, as participantes vivem fora da cidade de Maputo, a capital de Moçambique e viaja para vender nos mercados informais de Maputo todos os dias. A média de filhos é de quatro por participante, as quais 55% são solteiras ou viúvas.

A nível de agregado familiar, 46% das mulheres beneficiadas por este projeto são a única pessoa de sua família que ganha uma renda e 65% vive com menos de 2.5 USD por dia. Antes de passarem pelo MUVA+, o valor médio das vendas por dia era de aproximadamente 22 USD e o valor médio do lucro era de 1.45 USD.

Formato

A formação MUVA+ compreende sessões em grupo e individuais. A partir de grupos focais e entrevistas, a equipa o time do MUVA+ aprendeu que para trabalhar com as vendedoras de produtos perecíveis em mercados informais é preciso:

- Garantir um local de formação muito próximo do local de venda das participantes para diminuir o tempo fora da banca;
- Fazer as sessões em grupo em horário menos movimentados no mercado. No caso dos mercados Fajardo e Zimpeto em Maputo, este horário é das 12hrs às 13:30;

- Concordar com os dias de formação que sejam também menos movimentados nos mercados e que não coincidam com os dias em que as participantes compram mercadorias. No caso dos mercados Zimpeto e Fajardo, quartas e quintas feiras são os melhores dias para formação;
- Fazer sessões individuais as quais os facilitadores vão até as participantes e trabalham em conjunto nas bancas. Isto também significa que quando chegam clientes, as participantes fazem a venda e os facilitadores esperam.

A partir destes aprendizados, o formato do MUVA+ foi construído. Cada módulo inclui duas sessões em grupo por semana e uma sessão individual de mentoria na banca da participante.

Metodologia

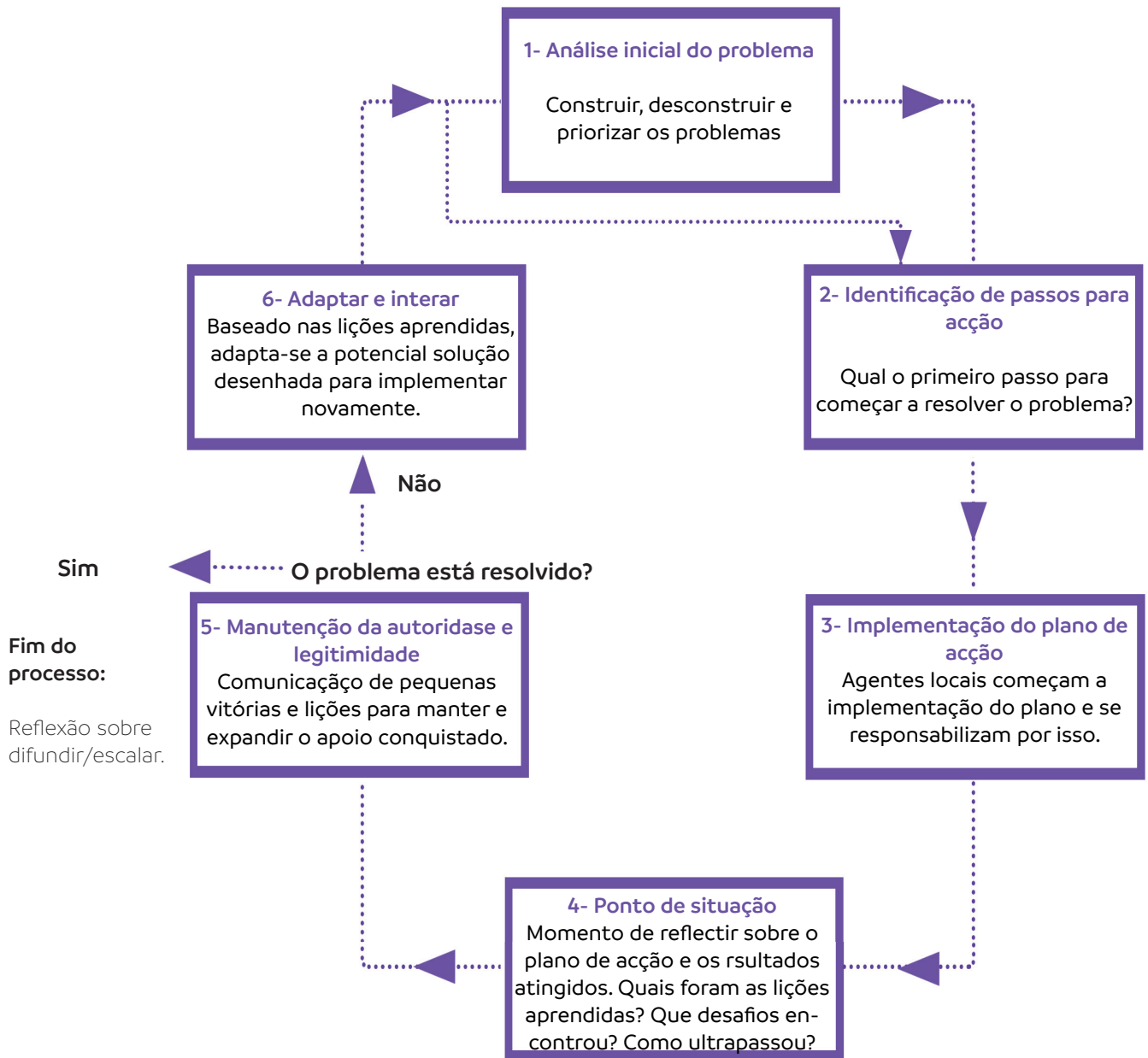
O que é o PDIA (Adaptação Iterativa Orientada a Problemas)?

Especialistas em desenvolvimento usam métodos de “planejamento e controle” para introduzir novas soluções em contextos complexos. Muitas vezes, os resultados são limitados. Isso ocorre porque os desafios e raízes do problema em questão são muito complexos e, portanto, exigem planejamento eficaz para apoiar o sucesso de estratégias, seja na execução de políticas públicas, programas de desenvolvimento ou projetos de empreendedorismo. Diante de desafios tão complexos, a utilização de métodos mais flexíveis, que se ajustem ao problema em questão, como o PDIA, são muito eficazes. Quando o foco está nos problemas e não nas soluções, ao invés de seguir um plano de longo prazo, avança-se passo a passo, permitindo uma adaptação flexível. O PDIA foi desenvolvido no Centro de Desenvolvimento Internacional da universidade de Harvard nos Estados Unidos e já foi implementado para solucionar problemas de políticas públicas em diversos países tais como Honduras, Sri Lanka, Albania e Moçambique.

A metodologia PDIA se resume em quatro pilares:

1. Soluções locais para problemas locais ao invés da promoção de soluções pré-determinadas. Esta prática permite articulação com actores locais de forma a priorizar problemas concretos que necessitam solução;
2. Criação e protecção de ambientes que encorajam a experimentação, inovação e interação;
3. Promoção do aprendizado baseado na experiência e na experimentação dos participantes. Esta prática combina a análise dos dados e evidências ao longo do percurso que informam ciclos de feedbacks e permitem adaptação em tempo real;
4. Garantia da legitimidade, viabilidade e relevância das soluções apresentadas. Para políticas públicas, isto é feito engajando agentes múltiplos da sociedade, organizações e setores.

O processo do PDIA



Fonte: Center for International Development – Harvard University.

O PDIA no MUVA+

Reavaliemos os 4 pilares do PDIA e adaptamos para a realidade do MUVA+ da seguinte forma:

1. A formação MUVA+ segue os princípios da metodologia de educação popular, que valoriza a experimentação e o saber das participantes. O ambiente de formação é seguro, próprio para o compartilhamento de aprendizados, dúvidas e sonhos;
2. As soluções propostas para os problemas dos negócios são desenvolvidas pelas próprias participantes. As boas práticas de negócios são apresentadas como ferramentas para apoiar as participantes na resolução dos problemas definidos;
3. As actividades propostas durante a formação estimulam o 'aprender fazendo' e o 'pensar fora da caixa', conceitos que estimulam comprovadamente a inovação e a experimentação. Aliado a isso, as sessões de mentoria se baseiam nos dados de cada negócio, facilitando os ciclos de feedback e adaptação em tempo real das estratégias;
4. O MUVA+ combina o desenvolvimento do poder interno e as habilidades sócio-emocionais das empreendedoras. A transformação da perspectiva sobre si mesma é o que permite a manutenção da autoridade e da legitimidade sobre seu próprio negócio. A viabilidade e relevância das soluções apresentadas são determinadas quase que automaticamente e com o apoio dos facilitadores, uma vez que o dinheiro é curto e, portanto, não há espaço para muitas tentativas.

Como usamos PDIA com o treinamento MUVA+?

A metodologia PDIA ganhou popularidade para discutir problemas a nível de política pública. Não obstante, serve perfeitamente para trabalhar com o público-alvo de mulheres vendedoras informais. Uma das características da metodologia do PDIA é que damos a maioria do trabalho às participantes. Não ensinamos, facilitamos a trajetória dos participantes para identificar, explorar e resolver seus próprios problemas. O processo do PDIA no MUVA+ se assemelha à figura acima e adiciona particularidades.

1. Análise inicial do problema: Logo no princípio da formação, as participantes desconstroem um problema comum no grupo que é: "O negócio não rende dinheiro suficiente". Utilizando uma ferramenta chamada 'Diagrama Espinha de Peixe' as participantes têm a oportunidade de av liar as raízes deste problema complexo e de difícil solução;
2. Identificação de passos para a acção: Uma vez que cada negócio tem sua particularidade, após aprender sobre o Diagrama Espinha de Peixe, cada participante tem a oportunidade de desenvolver o seu próprio diagrama durante a mentoria. A partir desta ferramenta, as participantes definem seus próprios planos de acção, priorizando os problemas passíveis de serem solucionados. É feita uma reflexão sobre a necessidade de se priorizar a resolução de problemas os quais temos controle sobre;

3. Implementação do plano de acção: Durante todo o treinamento, os facilitadores fazem a ponte entre as ferramentas aprendidas nas sessões e o Diagrama Espinha de Peixe de cada negócio. Ao longo das 17 semanas, as participantes aprendem novos conceitos e adquirem habilidades para melhorar negócio como foco na resolução dos problemas que limitam o retorno financeiro de seu empreendimento;

4. Ponto de situação: Para o grupo alvo do MUVA+, se vê necessário fazer pontos de situação constantes, onde reflete-se sobre o plano de acção definido e os resultados obtidos. Por conta dessa necessidade, a formação é intercalada entre sessões em grupo e mentorias 1 a 1, onde é possível avaliar conjuntamente o progresso dos negócios, debater sobre os desafios encontrados e encontrar formas de superá-los. Para isso, se faz uso de diferentes ferramentas, tais como o próprio Diagrama Espinha de Peixe, os registros financeiros do negócio e um gráfico do lucro semanal;

5. Manutenção da autoridade e legitimidade: quando se trabalha com políticas públicas, é necessário garantir que o desenvolvimento seja sustentável, o que significa que vários actores precisam compreender a importância das soluções propostas. No caso do MUVA+, a necessidade é de reconhecer as participantes como empreendedoras de sucesso, estimulando o desenvolvimento da auto-confiança para conquistarem os objectivos que aspiram. Ao longo da formação MUVA+, intercalamos sessões de gestão do negócio com actividades que estimulam o poder interno e as habilidades socio-emocionais;

6. Adaptar e iterar: Para experimentar novas ideias e novas ferramentas recém aprendidas, a metodologia PDIA sugere que se faça uma série de iterações de forma a encontrar novos caminhos para superar o problema em questão. Introduzimos ao final de cada semana um trabalho para casa (TPC). É nesse momento em que as participantes aplicamos conhecimentos adquiridos a um desafio proposto. Para estimular a iteração, instituímos o 'Prêmio participante da semana', uma foto na parede das participantes que completaram o TPC.



SEMANAS 1 e 2: Inspiração & Sonhos

Semana 1 – Formação em grupo

Objectivos

- Promover a integração entre as participantes e facilitadores
- Elaborar acordos de convivência
- Criar um bom ambiente de aprendizagem
- Debater sobre o que é um negócio de sucesso
- Debater a diferença entre admiração e inveja.
- Instigar reflexão sobre o impacto da admiração e da inveja sobre as nossas atitudes.
- Estabelecer novos pontos de referência

Sessão 1

Actividade 1: Vamos nos conhecer?

Actividade 2: Alinhamento de expectativas

Actividade 3: De onde vim, para onde vou

Actividade 4: Um negócio de sucesso para mim

Sessão 2

Actividade 5: Admiração é Inveja?

Actividade 6: Mulheres que inspiram

Trabalho para Casa 1: Mulheres que inspiram

Semana 2 – Acompanhamento Individual

Objectivos

- Trabalhar as aspirações
- Avaliar como podem chegar ao mesmo nível daquelas que as inspiram

Actividade 1

Vamos nos Conhecer?

Duração Total



Materiais Necessários



- Sem materiais necessários.

Objectivos

- Promover a integração entre as participantes e facilitadores

Passos

- Peça às participantes que fiquem em pé e formem duplas. Dê três minutos para que se apresentem uma para a outra, falando nome, idade, onde vive, com quem vive, o que vende, quanto tempo vende no mercado e a cor preferida;
- Peça que formem um círculo e escolham um pedaço de papel que contém um número;
- Diga para procurarem sua dupla de mesmo número;
- Finalize a dizer que chegou a hora de estabelecer acordos de convivência para que a formação decorra da melhor forma.



Actividade 2

Alinhamento de expectativas

Duração Total



Materiais Necessários



- Flipchart
- Marcadores e Canetas
- Tarjetas coloridas
- Bostik

Objectivos

- Elaborar acordos de convivência;
- Criar um bom ambiente de aprendizagem.

Passos



Etapa 1

- Inicie a lembrar que estamos em um ambiente de aprendizado. Neste sentido, é importante criar acordos para uma boa convivência no grupo;

Pergunte:

- Quais as regras de convivência pensam ser importantes para que os objectivos do curso sejam alcançados a tempo e horas?
- Anote as sugestões em um Flipchart.
- Releia todas as sugestões com o grupo e pergunte se concordam e se querem adicionar mais. Aproveite para combinar as datas e horários da formação e ressalte a importância da participação de todas. Se houver regras de participação, tais como necessidade de cumprir certa quantidade de aulas para receber o diploma, este é o momento de clarificar;
- Pergunte se assumem o compromisso de cumprir os acordos sugeridos. Solicite que assinem, desenhem ou façam um "check" no Flipchart;
- Ao final, peça uma voluntária para colar as regras de convivência na parede, para que sejam lembradas durante todo o curso.



Etapa 2

- Pergunte às participantes quais as expectativas que tem sobre a formação. Anote em tarjetas e cole na parede;
- Avalie cada expectativa e clarifique se estão de acordo com os objetivos do MUVA+ ou não;
- Esclareça os objetivos da formação e abra espaço para dúvidas.

Objectivos do MUVA+

O Treinamento do MUVA+ objetiva melhorar os negócios de vendedoras de produtos perecíveis em mercados informais. Reconhecendo suas habilidades empreendedoras, o treinamento aprofunda o conhecimento empresarial e apoia as participantes a dar passos adiante, prosperando no negócio e na vida. Ao longo do treinamento, são ensinadas ferramentas de gestão de negócio bem como habilidades socio-emocionais com foco em melhorar as habilidades empreendedoras.

As ferramentas de gestão de negócio contemplam literacia financeira, poupança, investimento, análise da concorrência e atendimento ao cliente. As Habilidades socio-emocionais para empreendedores de sucesso contemplam a superação de barreiras, resolução de problemas, criatividade, inovação, pró-actividade e aspiração.

Nota para o(a) Facilitador(a)

O conceito de regras/acordos de convivência pode ser novo para alguns participantes por isso é importante explicar que estas são todas as questões que devemos estar atentos para garantir o cumprimento dos objetivos da aprendizagem num ambiente seguro e confortável para todo/as.

Nas Regras/nos acordos de Convivência devem constar aspectos como:

- Respeito;
- Evitar conversar com a colega durante a sessão (Não ter conversa paralela);
- Organizar as cadeiras no final de cada sessão;
- Assegurar com que o lixo esteja dentro da caixa de lixo;
- Silenciar o telemóvel durante a sessão;
- Levantar a mão;
- Saber negociar;
- Cumprir com o horário e respeitar a opinião do outro/a;

Portanto, se não foram mencionado/as, certifique-se de incluir.

É muito importante fazer perceber que todos estamos para aprender e que ninguém sabe melhor que o outro, pelo que teremos de cooperar uns com os outros.

Actividade 3

De onde eu vim, para onde vou?

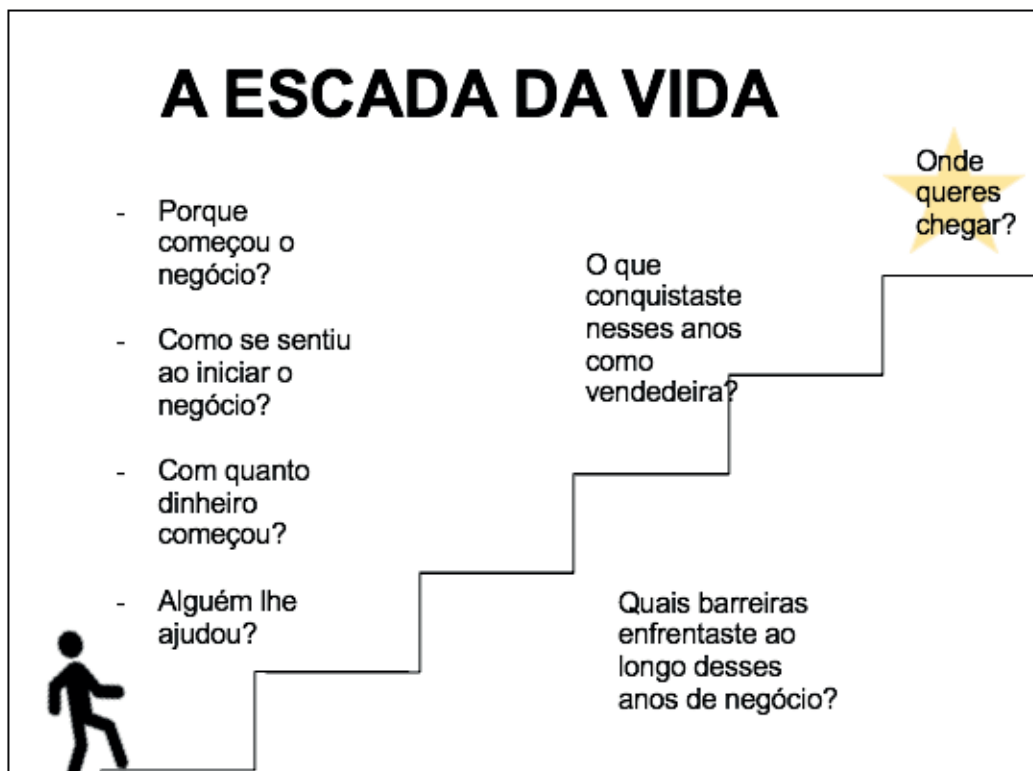
Duração Total



Materiais Necessários



- Flipchart com desenho da escada da vida como mostra a figura abaixo
- Tarjetas coloridas
- Marcadores.



Objectivos

- Reconhecer as barreiras que superam todos os dias para proverem condições às suas famílias;
- Reconhecer a resiliência e resistência das participantes;
- Reflectir sobre o futuro.

Passos



Etapa 1

- Explique que o desenho da escada da vida no Bloco Gigante representa o caminho da vida das participantes. Diga que o princípio da escada representa de onde começaram; cada degrau é uma conquista e o final da escada representa onde gostariam de chegar.

- Pergunte:

1. *Porque começou o negócio?*
2. *Como se sentiu ao iniciar o negócio no mercado?*
3. *Com quanto dinheiro começou?*
4. *Quais foram as barreiras enfrentadas?*
5. *Alguém te ajudou?*
6. *O que conquistou nesses anos como vendedora?*
7. *Qual é o teu sonho/aonde queres chegar?*

Aponte as respostas nos degraus da escada, de acordo com o que as participantes compartilharem.



Etapa 2

- Pergunte:

1. *O que perceberam com este exercício? Sentem que já passaram por muitas barreiras?*
2. *Como se reconhecem como mulheres de negócios? Sentem que já ultrapassaram muitas barreiras para chegarem onde estão?*
3. *Se consideram mulheres resistentes e resilientes? O que isso significa para o negócio?*

- Explique que:

- Resistência e resiliência são características muito valorizadas em empresárias de sucesso. E pelo que elas mesmas apontaram, estas características estão de sobra presentes em suas jornadas.



Actividade 4

Um negócio de sucesso para mim

Duração Total



Materiais Necessários



- Materiais recicláveis: rolo de papel higiênico, palhinhas, latas de leite em pó, copos descartáveis, garrafas de água e etc.
- Flipchart
- Marcadores
- Tarjetas
- Flipchart com as qualidades
- Flipchart com os sonhos que saíram na “Escada da Vida”.

Objectivos

- Debater sobre o que é um negócio de sucesso.

Passos



Etapa 1

- Relembre a actividade “Escada da Vida” e pergunte:
 - Quais os principais aspectos que foram levantados como qualidades que uma vendedora do mercado deve ter?
 - Qual é o vosso sonho? O que é necessário fazer para que consigam alcançá-lo?



Etapa 2

- Divida as participantes em grupos de 4 pessoas.

- Explique que cada grupo irá reflectir sobre o que é uma banca de sucesso nos vossos sonhos e construí-la para apresentar a todos.
- Mostre o material reciclável e explique que este deverá ser utilizado para construir a banca. Nesta banca deverá conter não só a estrutura e os produtos que se vende, mas também as ferramentas que são importantes para que o negócio seja mesmo um sucesso.
- Explique que farão uma apresentação de suas bancas e explicarão o que representa cada elemento. Enfatize a criatividade e o uso dos materiais da forma como quiserem.
- Dê 10 mins para a construção da banca e 10 mins para a apresentação.



Etapa 3

- Peça que o grupo se sente em roda e pergunte:
 - O que é uma banca de sucesso?
 - O que há de diferente entre a banca de sucesso e as vossas?
 - O que falta para alcançarem este sonho? Por que falta?
- Finalize a dizer que nas próximas sessões vamos trabalhar elementos que vão ajuda-las a conquistarem a banca de sucesso. Não será fácil e demandará comprometimento do nosso lado e dos vossos.



Nota para o(a) Facilitador(a)

É importante que se guarde as bancas feitas pelos grupos pois poderão ser revisitadas conforme a formação prossiga.



Actividade 5

Admiração é inveja?

Duração Total



Materiais Necessários



- 2 Folhas A4 por participante
- Lápis de cor
- Bostik
- Flipchart em branco
- Flipchart preparado com as perguntas:
 - O que penso sempre que vejo essa pessoa?
 - O que sinto por ela além de admiração?
 - O que eu desejo a essa pessoa?
 - O que eu faria se essa pessoa viesse me pedir ajuda?

Objectivos

- Debater a diferença entre admiração e inveja.
- Instigar reflexão sobre o impacto da admiração e da inveja sobre as nossas atitudes.



Dinâmica da Nuca

- Peça às participantes para que fiquem de pé e formem um círculo.
- Explique que o grupo irá fazer a dinâmica da nuca, que significa espreitar a nuca em triplas. A dinâmica começa com 3 participantes. A do meio baixa e as duas participantes nas laterais espreitam a nuca, a seguir a participante da direita baixa e as suas laterais espreitam a nuca e assim sucessivamente.
- Enquanto a dinâmica acontece o grupo vai cantando a música (espreita a nuca).

Passos



Etapa 1

- Peça que o grupo se sente em roda.
- Pergunte:
 - O que é admiração e o que é inveja?
 - Escreva as respostas em um flipchart e garanta que as participantes cheguem a uma conclusão das definições.
 - Distribua 2 folhas A4 por participante. Na primeira folha, peça que desenhem alguém que admiram. Na segunda, peça que desenhem uma pessoa invejosa. Não é preciso escrever os nomes das pessoas.



Etapa 2

- Peça que prendam os seus desenhos na parede como uma mostra de arte;
- Prenda na parede o Flipchart preparado com as perguntas. Explique as perguntas e abra para dúvidas;
- Explique que vão apresentar para o grupo, individualmente, o desenho que representa alguém por quem elas têm admiração, respondendo às perguntas descritas no Flipchart. Se a participante não souber ler, ajude-a lendo a próxima pergunta;
- Peça que faça o mesmo com a pessoa que representa inveja ao terminar de apresentar o primeiro desenho. Dê 2 minutos para a apresentação de cada participante e repita o procedimento para todas.



Etapa 3

- Peça para voltarem aos seus lugares e prepare um flipchart em branco para escrever as respostas que saírem do debate.
- Pergunte:
 - Quais elementos distinguem a admiração da inveja?
 - Sentem que conseguem distinguir melhor admiração e inveja?
 - No mercado, há admiração sem inveja? Que exemplos podem dar?
 - Como a admiração pode nos ajudar a crescer o nosso negócio?
- Finalize dizendo que é possível haver admiração sem inveja e que isso pode nos ajudar a chegar onde nós desejamos em relação ao negócio.

Actividade 6

Mulheres que inspiram

Duração Total



Materiais Necessários



- <https://www.youtube.com/watch?v=2UiuH7cctBg>
- 1 Folha de papel e 1 caneta para cada participante
- Projetor/Computador para passar o vídeo.

Objectivos

- Estabelecer novos pontos de referência.

Passos



Etapa 1

- Explique que vamos assistir a um vídeo que mostra mulheres empresárias em Moçambique e a história de uma vendedora que cresceu o negócio para além de suprir as necessidades.
- Passe o vídeo Mulheres Empreendedoras.
- Pergunte:
 - O que acharam do vídeo?
 - Conhecem ou já ouviram falar das mulheres que aparecem no vídeo?
 - Conhecem outras mulheres de sucesso com histórias semelhantes?
- Finalize a dizer que vamos buscar mulheres que nos inspiram dentro das nossas comunidades para aprendermos o que pode ser feito para ter o mesmo sucesso.



Trabalho para casa 1

Mulheres que inspiram

Duração Total



Materiais Necessários



- Folha A4
- Caneta
- Flipchart
- Marcadores

Objectivos

- Encontrar uma mulher que inspira;
- Identificar e verbalizar o que admiram.

Passos

- Explique que cada semana terão um Trabalho Para Casa (TPC). O objectivo é de usarem as ferramentas que aprenderam. Cada TPC será de um tema diferente, sempre em ligação entre o que aprenderam e os vossos negócios. Explique que o tema para o primeiro TPC é “Mulheres que inspiram”.
- Explique que deverão entrevistar uma mulher que começou o seu negócio vendendo no chão e cresceu. Alguém que tenha uma história de sucesso para partilhar, de forma que possam trocar experiências e aprender as lições que a fizeram alcançar o sucesso.
- Peça que sentem em duplas e pensem brevemente em 1 mulher que tenha começado por vender pequenas quantidades de hortaliças no mercado e hoje tem um negócio com bons rendimentos.
- Diga para pensarem em perguntas que gostariam de fazer a essa pessoa, para melhor perceber o que foi mais importante no percurso dela para atingir o sucesso;
- Peça que as duplas compartilhem com o grupo e anote as questões apresentadas no flipchart.
- As perguntas acordadas deverão ser usadas para conversar com pelo menos 1 vendedora mulher.
- Finalize a dizer que a apresentação do TPC será na primeira sessão de cada semana. Neste momento, depois da partilha, os facilitadores escolherão as participantes que se esforçaram para serem “As Participantes da Semana.” Elas vão ser reconhecidas pelo bom esforço e vão ter sua fotografia na parede.



Nota para o(a) Facilitador(a)

Propostas de perguntas a fazer à mulher que as inspira:

- Como teve a ideia de criar o negócio?
- Qual foi a necessidade concreta que identificou e de que forma o negócio era diferente daqueles que já existiam?
- Quais foram as pessoas que a encorajaram/apoiaram desde a ideia até a concretização do negócio?
- Quais foram as questões mais difíceis de resolver no início?
- Quais são os principais desafios que tem no dia-a-dia?
- Quais foram as principais conquistas que se orgulha de ter alcançado?
- Quais são os planos que tem para o futuro?
- Que conselhos pode dar?



Acompanhamento Individual

Materiais Necessários



- Caneta
- Caderno

Objectivos

- Trabalhar as aspirações
- Avaliar como podem chegar ao mesmo nível daquelas que as inspiram

Como?

- Na banca da participante, pergunte se completou o TPC da semana.
- Pergunte:
 - Quem é que a inspira? Porquê?
 - Das perguntas que fizeram durante o TPC para a mulher que a inspira, o que mais lhe surpreendeu?
- Caso não tenham feito o TPC, relembre o vídeo da actividade 5 e faça a mesma pergunta.
 - Acreditas que com as ferramentas correctas podes chegar ao mesmo nível dessa pessoa que a inspira? Porquê?
 - O que lhe falta?
 - O que farias de diferente na banca se pudesse?
 - É possível alcançar este sonho de uma só vez?
 - Quais são as etapas para alcançar este sonho?
- Faça o link com o que a participante partilhou e explique brevemente os conteúdos da formação.
- Enfatize que a formação é contínua e a presença em todas as actividades é importante. Caso não haja presença nas formações, os facilitadores deixarão de fazer a mentoria na banca.

Experiência do Campo:

O Xitique de presença

Durante o MUVA+ descobrimos que as participantes faziam “xitique de presença”, ou seja, no 1º dia da semana uma parte assistia às aulas e a outra ficava cuidando da banca das que estavam na formação. No 2º dia de formação esta ordem invertia.

É importante fazer intervenções para que esta prática não aconteça todas as semanas. Entretanto, se faz necessário reconhecer que i) há custo de oportunidade para o grupo-alvo participar da formação, afinal são mulheres de negócio e tempo é dinheiro; ii) muitas vezes não há com quem deixar a banca porque não confiam ou porque outras colegas não aceitam.

Esta questão apareceu nos dois mercados, Fajardo e Zimpeto.

A preferência pela mentoria

Com a mentoria intercalada entre as sessões de formação, algumas participantes seleccionadas diziam que não podiam ir às aulas, mas quando o facilitador chegava à banca, estavam prontas para receber a mentoria. Neste contexto, os facilitadores se viam no dever de reprimir o conteúdo para que não houvesse defasagem.

Aprendemos que há necessidade de explicar às participantes que a participação na formação era requisito para receber a mentoria.



SEMANAS 3 e 4:

Priorizar os problemas

Semana 3 – Formação em grupo

Objectivos

- Iniciar o prêmio “Participantes da Semana”
- Partilhar a experiência de entrevistar uma empreendedora de sucesso
- Reflectir sobre a dificuldade de solucionar problemas muito complexos
- Definir as causas do problema: ‘O meu negócio não rende dinheiro suficiente’
- Definir as subcausas do problema definido na actividade anterior
- Encontrar duas soluções para uma subcausa escolhida
- Trabalhar a habilidade de analisar um problema

Sessão 3

Apresentação do TPC 1: Mulheres que inspiram
Actividade 7: Desconstruindo o problema – parte 1

Sessão 4

Actividade 8: Desconstruindo o problema – parte 1
Trabalho para Casa 2: Soluções para uma subcausa

Semana 4 – Acompanhamento Individual

Objectivos

- Construir Diagrama Espinha de Peixe de cada negócio
- Definir sub-causas a serem solucionadas no processo de mentoria

Apresentação do TPC 1

Mulheres que inspiram

Duração Total



Materiais Necessários



- Empreendedora de sucesso convidada
- Fotos das Participantes da Semana

Objectivos

- Iniciar o prêmio “Participantes da Semana”
- Partilhar a experiência de entrevistar uma empreendedora de sucesso

Passos



Etapa 1

- Pergunte:
 - Quem fez a entrevista? Quem gostaria de compartilhar?
 - O que mais as inspirou?
 - Houve dificuldades para desempenharem esta tarefa? Quais?
 - Alguém gostaria de partilhar como superaram estas dificuldades?



Etapa 2

- Escolha aquelas que serão as “Participantes da Semana” e cole as fotos na parede.



Actividade 7

Desconstruindo o Problema – Parte 1

Duração Total



Materiais Necessários



- 2 Flipcharts colados na parede para o Diagrama Espinha de Peixe
- 1 bloco de Flipchart para anotações
- Marcadores

Objectivos

- Reflectir sobre a dificuldade de solucionar problemas muito complexos
- Definir as causas do problema: 'O meu negócio não rende dinheiro suficiente'


Passos



Etapa 1

- Explique que uma das qualidades mais importantes para empresárias de sucesso é a capacidade de superar as barreiras. Pergunte:
 - Acreditam que têm esta qualidade?
 - Quais outras qualidades têm para chegar ao sucesso como empresárias?
 - Quais são as barreiras?
- Diga as participantes que elas têm toda a capacidade de melhorarem seus negócios e que nosso papel é o de apoiar-las facilitando o aprendizado de ferramentas que podem ajudar a gerir melhor vossos negócios. Para isso, precisaremos debater, discutir, refletir e pensar juntos ao longo das próximas semanas. Vamos juntas dar um passo a MAIS?
- Explique que o começo é entender os desafios dos vossos negócios.
- Pergunte:
 - Quando vocês têm um problema em vossas vidas, como decidem por onde começar a resolvê-lo? Qual é o primeiro passo que dão?
 - Por que é difícil começar a resolver um problema complexo? Peça exemplos se tiverem.

- Durante a primeira semana, avaliamos que um problema recorrente a todas é 'O Negócio não render dinheiro suficiente'.
- Explique que um problema grande como este é muito complicado de ser resolvido porque muitas vezes não conseguimos enxergar suas raízes profundas. Vamos, ao longo das próximas sessões, desconstruir esse problema. O primeiro passo é descobrir quais são suas raízes.
- Nos Flipcharts colados na parede, desenhe o diagrama espinha de peixe e coloque o problema 'O Negócio não rende dinheiro suficiente' na ponta, como mostra a figura abaixo.



Negócio não rende dinheiro suficiente

Nota para o(a) Facilitador(a)

É importante guiar a facilitação para que ao mesmo tempo que se valoriza a resiliência das participantes, se questiona o medo da mudança.



Etapa 2

- Divida as participantes em 4 grupos de 3-4 pessoas. Explique que vão preparar e apresentar uma peça de teatro.
- Dê 10 minutos para que nos grupos discutam e concordem com 2 causas que agravam o problema 'O Negócio não rende dinheiro suficiente'. Enfatize a importância de pensarem em seus negócios, no seu dia-a-dia e nas situações que ocorrem no mercado.
- Após o debate, explique que deverão fazer uma peça de teatro de 3 minutos para apresentarem as duas causas que debateram no grupo. Dê 5 minutos para a preparação da peça.
- Chame o primeiro grupo para apresentar e depois os grupos seguintes. Anote as causas que foram faladas durante a apresentação de cada grupo.



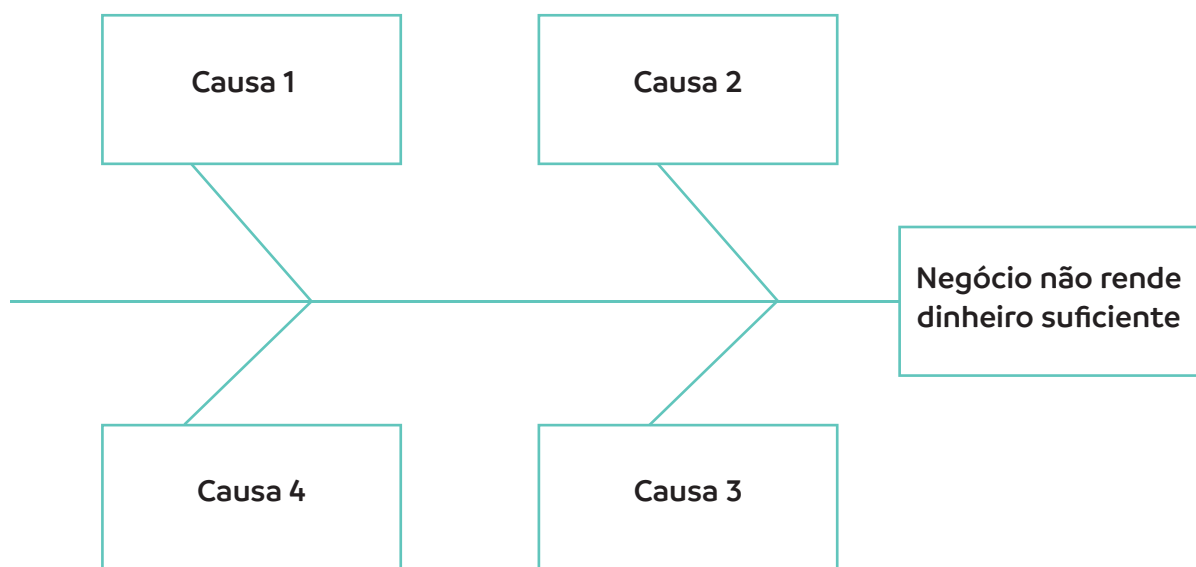
Nota para o(a) Facilitador(a)

- Anote as causas apresentadas no teatro em um Flipchart separado daquele preparado para construir o diagrama.
- Se saírem subcausas durante o teatro, anote em outro Flipchart em separado.
- Sempre que possível lembre-se de perguntar sobre o medo da mudança e a dificuldade de arriscar.



Etapa 3

- Peça para sentarem-se em roda em frente ao Diagrama Espinha de Peixe. Cole a folha que utilizou para anotar as causas durante o teatro ao lado do diagrama.
- Pergunte:
 - Há causas iguais nessa folha? Quais? Podemos juntá-las em uma só?
 - Todas concordam que as causas apresentadas são as que mais afetam o problema principal?
 - Alguém gostaria de sugerir o acréscimo de alguma?
- Explique que vamos juntos incluir as causas no Diagrama Espinha de Peixe, uma ferramenta que nos ajuda a desconstruir problemas difíceis de serem resolvidos. Tem esse nome porque parece-se mesmo com uma Espinha de Peixe.
- Inclua as causas apresentadas no diagrama como mostra a figura abaixo.



- Explique que na próxima sessão iremos nos aprofundar mais para descobrir as raízes mais profundas deste problema e, dessa forma, sermos capazes de construir estratégias que nos ajudem a resolvê-las.



Nota para o(a) Facilitador(a)

- Não há problema se houverem mais ou menos causas. A imagem acima é apenas um exemplo.
- É importante que nesta actividade se reflita e debata-se sobre o formato da formação. Deixe claro que não traremos soluções prontas, mas construiremos juntos.





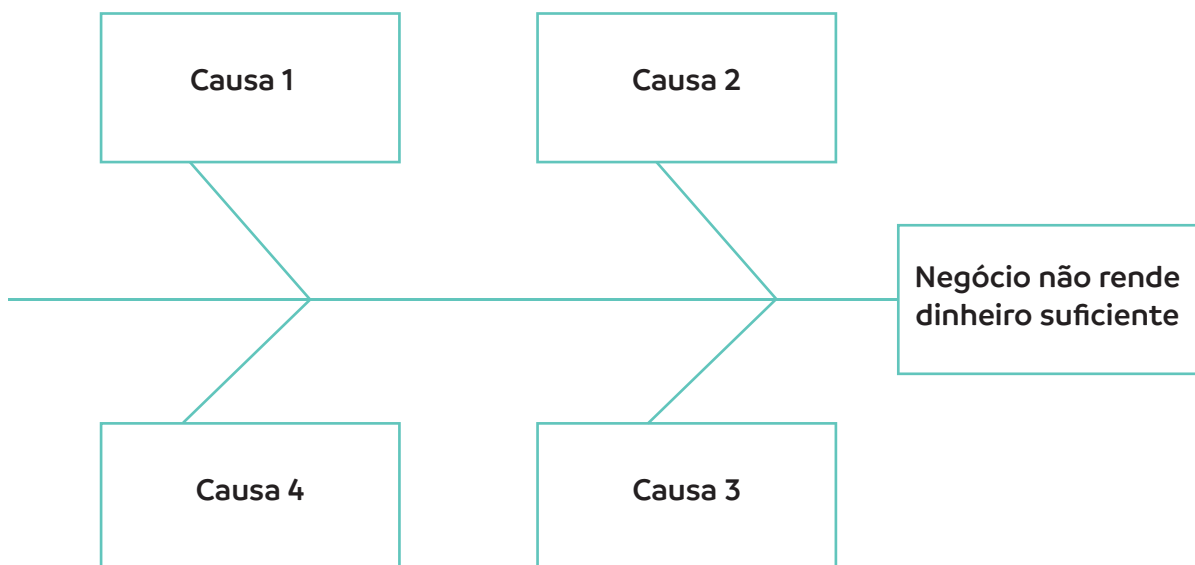
Nota para o(a) Facilitador(a)

- Anote as causas apresentadas no teatro em um Flipchart separado daquele preparado para construir o diagrama.
- Se saírem subcausas durante o teatro, anote em outro Flipchart em separado.
- Sempre que possível lembre-se de perguntar sobre o medo da mudança e a dificuldade de arriscar.



Etapa 3

- Peça para sentarem-se em roda em frente ao Diagrama Espinha de Peixe. Cole a folha que utilizou para anotar as causas durante o teatro ao lado do diagrama.
- Pergunte:
 - Há causas iguais nessa folha? Quais? Podemos juntá-las em uma só?
 - Todas concordam que as causas apresentadas são as que mais afetam o problema principal?
 - Alguém gostaria de sugerir o acréscimo de alguma?
- Explique que vamos juntos incluir as causas no Diagrama Espinha de Peixe, uma ferramenta que nos ajuda a desconstruir problemas difíceis de serem resolvidos. Tem esse nome porque parece-se mesmo com uma Espinha de Peixe.
- Inclua as causas apresentadas no diagrama como mostra a figura abaixo.



Actividade 8

Desconstruindo o Problema – Parte 2

Duração Total



Materiais Necessários



- Flipcharts colados na parede com o Diagrama Espinha de Peixe construído na actividade anterior
- Flipchart grande com o desenho de uma árvore com raízes profundas que estão debaixo da terra.
- 5 Folhas A4
- Canetas
- Cartões com as causas escritas no Diagrama Espinha de Peixe para distribuir entre os grupos
- Cartões com os actores do Mercado

Objectivos

- Definir as sub-causas do problema definido na actividade anterior

Passos



Dinâmica Inicial Mosquito

- Peça às participantes para ficarem de pé formando um círculo.
- Pergunte se alguém já tentou matar um mosquito.
- Explique que nesta dinâmica vamos tentar matar o mosquito em triplas. A dinâmica começa com 3 participantes: a do meio baixa e as duas participantes nas laterais tentam matar o mosquito com palmas, a seguir a participante da direita baixa e as suas laterais batem palmas e assim sucessivamente.
- Enquanto a dinâmica acontece o grupo vai cantando a canção do mosquito.



Etapa 2

- Peça que as participantes se sentem.
- Retome a actividade do dia anterior e pergunte:
 - O que fizemos na sessão passada?
 - Para o que serve o Diagrama Espinha de Peixe?
- Explique que estas causas são como árvores antigas. Mostre o desenho da árvore e pergunte:
 - Quem já viu as raízes de árvores antigas? Como são?
 - As suas raízes são profundas? Alguém pode dar um exemplo?
- Explique que se uma árvore morre, o motivo pode ter sido decorrente de algo que aconteceu nas profundezas da terra, lá na ponta da raiz. Por isso, se tentarmos salvar a árvore apenas olhando para o problema que se vê na superfície, como por exemplo, nas suas folhas, pode ser fatal. Para salvá-la, precisamos escavar a terra, avaliar a saúde de suas raízes e então pensar em uma solução.
- Peça para que olhem para o Diagrama Espinha de Peixe e explique que as causas definidas são as partes da árvore que podemos ver. Elas estão adoecidas, mas não sabemos, de facto, o que há na sua raiz.
- Explique que nesta actividade vamos escavar a terra para olhar as raízes das árvores e procurar respostas nas profundezas.

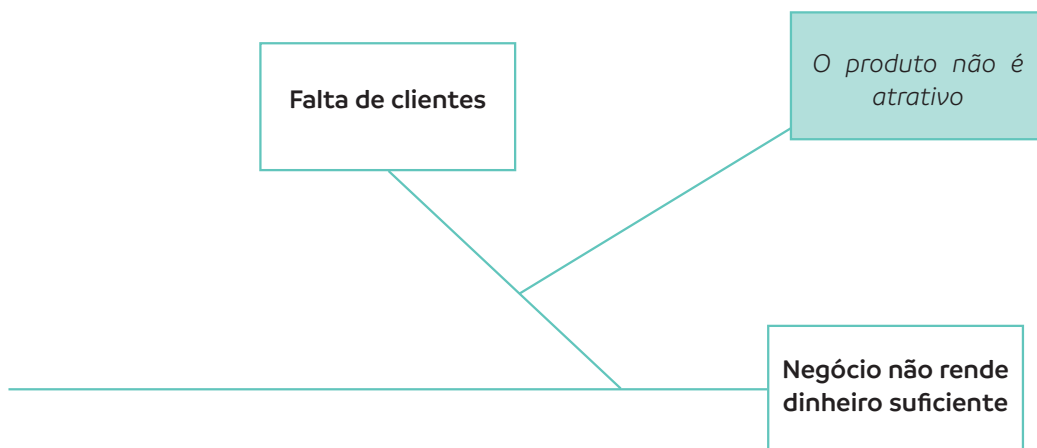


Etapa 3

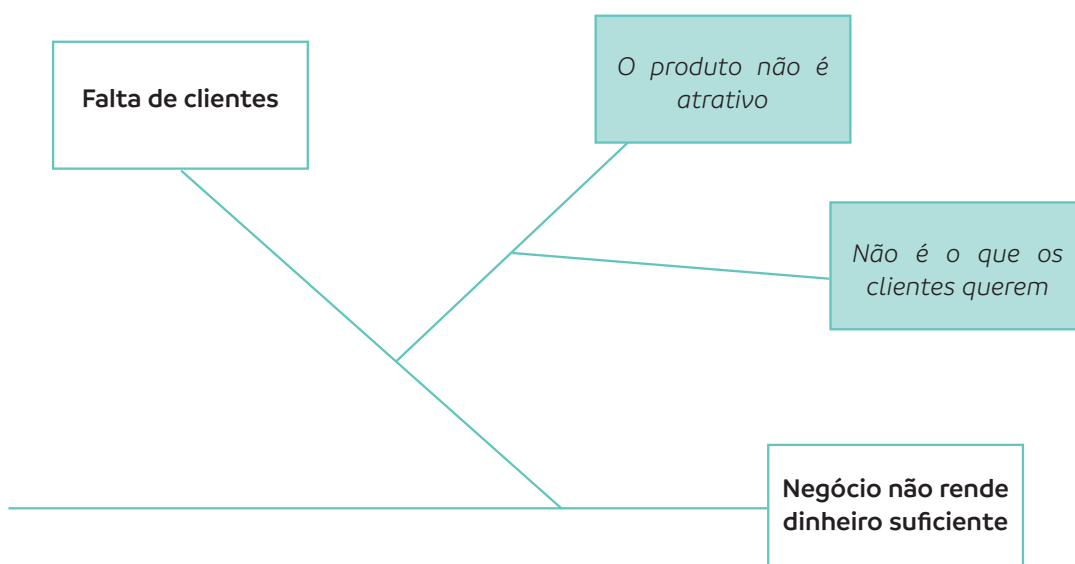
- Explique que usaremos a ferramenta do Diagrama Espinha de Peixe para chegarmos nas raízes dos problemas. Em um Flipchart, mostre o passo-a-passo como nas figuras abaixo.
- Peça que escolham uma das causas do Diagrama para servir de exemplo



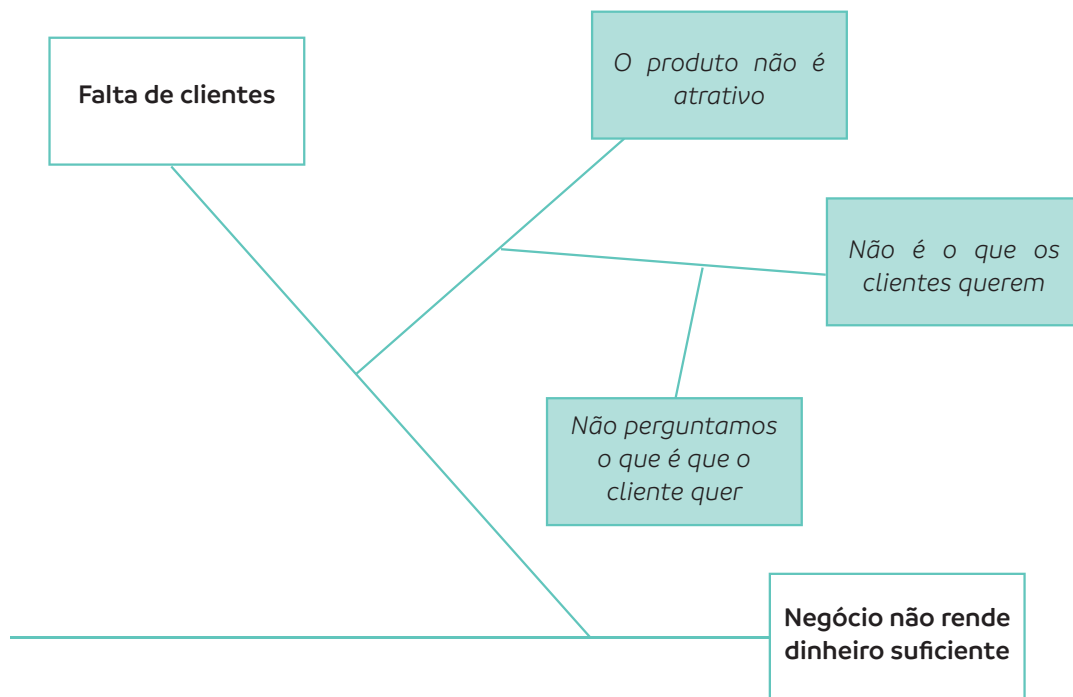
- Pergunte: Porquê há falta de clientes?



- Pergunte: Porquê o produto não é atrativo?



- Pergunte: Porquê o produto que se vende não é o que o cliente quer?



• Pergunte:

- Esta raiz do problema: “Não se pergunta o que o cliente quer” é algo que podemos resolver mais fácil do que o problema ‘Falta de Clientes’? porquê?
- Qual foi a palavra que usamos para pensarmos nas sub-causas?
- Explique que perguntando ‘porquê?’ temos a chance de irmos nas profundezas do problema e encontrar as suas raízes que, por sua vez, podem ser solucionadas mais facilmente
- Agora, nós vamos fazer este exercício em grupos. Cada grupo receberá uma causa e deverá perguntar 5 vezes ‘porquê?’ para chegar na raiz do problema.



Etapa 4

- Divida as participantes em 3 ou 4 grupos.
- Distribua 1 cartão com 1 causa por grupo junto com uma folha A4 e canetas.
- Enfatize a necessidade de se perguntar ‘porquê?’
- Diga que terão 25 minutos para o exercício.



Nota para o(a) Facilitador(a)

- A quantidade de grupos dependerá da quantidade de causas.
- Se possível, deve haver uma pessoa da equipa MUVA+ em cada grupo para ajudar na desconstrução correta do problema e na escrita se necessário.
- Deve-se preocupar em dar apoio direto e qualificado aos grupos pois este é um exercício que exige concentração.



Etapa 5

- Peça para cada grupo apresentar suas causas e sub-causas. Dê 2 minutos para cada apresentação e, ao final, peça para colarem seus trabalhos em cima das causas do diagrama, para que possamos construí-lo juntos.
- Peça que todas sentem-se em roda e, em plenária, pergunte:
 - Foi difícil fazer este exercício? Porquê?
 - O que sentiram ao fazerem o diagrama espinha de peixe?
 - É útil para vossos negócios? Porquê?
- Explique que ao longo das próximas semanas, vamos trabalhar e aprender ferramentas para nos ajudar a resolver estas causas e subcausas. Nós iremos visitar várias vezes este diagrama para ver como as ferramentas ensinadas podem ajudar a solucionar o problema.



Trabalho para casa 2

Soluções para uma subcausa

Duração Total



Materiais Necessários



- Diagrama espinha de peixe feito na actividade 7
- Canetas

Objectivos

- Encontrar duas soluções para uma sub-causa escolhida
- Trabalhar a habilidade de analisar um problema

Passos

- Relembre as participantes que cada semana terão um TPC com um tema diferente para que possam fazer a ligação entre o que foi aprendido durante o treinamento e os seus negócios.
- Explique que o tema deste TPC é 'Soluções para uma Sub-causa'
- Peça que, individualmente, escolham uma sub-causa do Diagrama Espinha de Peixe. Explique que durante os próximos dias, em suas bancas, deverão pensar em duas soluções para resolver a sub-causa que escolheram. Por exemplo, se escolheram a sub-causa 'Não se pergunta o que o cliente quer', na sessão seguinte, esperamos que apresentem uma solução possível para a mesma.
- Explique que não há problema se uma ou mais participantes escolheram a mesma sub-causa, o importante é pensarem em seus negócios.
- Relembre que cada semana, os facilitadores vão escolher as participantes que se esforçaram mais no TPC para serem "As Participantes MUVA+ da Semana." Elas vão ser reconhecidas pelo bom esforço e vão ter suas fotografias coladas na parede.
- Peça a cada participante para decidir a sub-causa que deseja trabalhar. Aquelas que quiserem podem escrever em seus cadernos. Explique que quanto mais especificarem a tarefa, melhor.



Acompanhamento Individual

Materiais Necessários



- Caderneta da Participante
- Caneta
- Caderno

Objectivos

- Construir Diagrama Espinha de Peixe de cada negócio
- Definir sub-causas a serem solucionadas no processo de mentoria

Passo 1

- Introduza a 'Caderneta da Participante'. Explique que esta caderneta será utilizada em todas as sessões de mentoria daqui para frente.
- Explique as sessões da Caderneta:
 - Sessão Diagrama Espinha de Peixe: onde vamos construir o diagrama individual do vosso negócio.
 - Sessão Estrutura Financeira: onde será feito o registro financeiro do negócio. Vamos aprender esta ferramenta ao longo das próximas sessões.
 - Sessão Gráfico de Lucro: Onde poderemos visualizar a evolução do lucro do negócio. Vamos aprender esta ferramenta nas próximas sessões.
- Desenvolva o Diagrama Espinha de Peixe Individual na Caderneta da Participante

Passo 2

- Debata as causas do problema "Negócio não rende Dinheiro Suficiente".
- Pergunte: porquê o seu negócio não rende dinheiro suficiente?

Passo 3

- Pergunte "porquê?" até 5 vezes para descobrir as subcausas decorrentes das causas definidas anteriormente.
- Debata as sub-causas definidas.

Passo 4

- Em conjunto com a participante, defina uma ou duas sub-causas a serem solucionadas no processo de mentoria.
- Pergunte como gostaria de solucionar essas sub-causas.
- Reflita sobre a viabilidade dessas soluções, em especial se as ações estão no controle da participante.

Experiências no Campo:



Tina Rodrigues de 26 anos vende laranja, limão e lima no mercado Fajardo.

Lúcia Agostinho Boho de 40 anos, vendedeira de pepino e feijão-verde no mercado Zimpeto. As soluções, em especial se as ações estão no controle da participante.

As duas tiveram a mesma causa na desconstrução de problemas nos seus negócios que foi “ compra de produtos à crédito”.

Quando foram questionadas sobre o porquê delas estarem a comprar produtos a crédito, ambas responderam que não tinham dinheiro para a aquisição dos produtos. Com as actividades da acompanhamento individual, especificamente no desenvolvimento da estrutura financeira, percebeu-se que ambas tinham bons rendimentos e podiam sair do crédito, mas preferiram continuar a levar os produtos a crédito alegando que já estavam habituadas e não queriam arriscar e perder o seu dinheiro, embora cientes de que comprar os produtos a pré-pago fosse mais acessível. Vale realçar que quando elas vão ao mercado com dinheiro que lhes permite comprar o produto, optam em levar o produto a crédito e depois usam esse dinheiro para pagar aos fornecedores, no caso de se registarem baixas vendas nesse dia ou quando os fornecedores vão até a banca exigir o seu dinheiro, contudo ambas ainda continuam a desenvolver as suas actividades comprando produtos a crédito apesar das desvantagens que esta prática tem. A compra a crédito tornou-se uma escolha e não mais uma imposição.



A participante **Graciete** do segundo ciclo, durante o acompanhamento individual junto com a facilitadora e enquanto fazia a tarefa da espinha do peixe do seu negócio, descobriu que do que tinha rendimento insuficiente porque tinha muitas quebras pelo facto de comprar tomate maduro e não demorava apodrecer. Como forma de solucionar o problema de quebras, ela decidiu passar a comprar tomate verde que iria amadurecer gradualmente, fazendo isso diminuiu as quebras e aumentou o seu rendimento.



Vilma, é uma jovem participante do segundo ciclo no mercado Fajardo, que vende tomate e cebola. Durante a mentoria, quando se fez a espinha de peixe individual, ela priorizou a causa venda de poucos produtos.

Depois da conversa com a facilitadora, decidiu comprar produtos diferentes para a sua banca e assim teria mais clientes. Porém, na semana seguinte, disse a facilitadora que não tinha como aumentar novos produtos na banca porque não tinha espaço suficiente e precisava resolver essa questão primeiro, mas foi contando essa história durante as semanas de acompanhamento

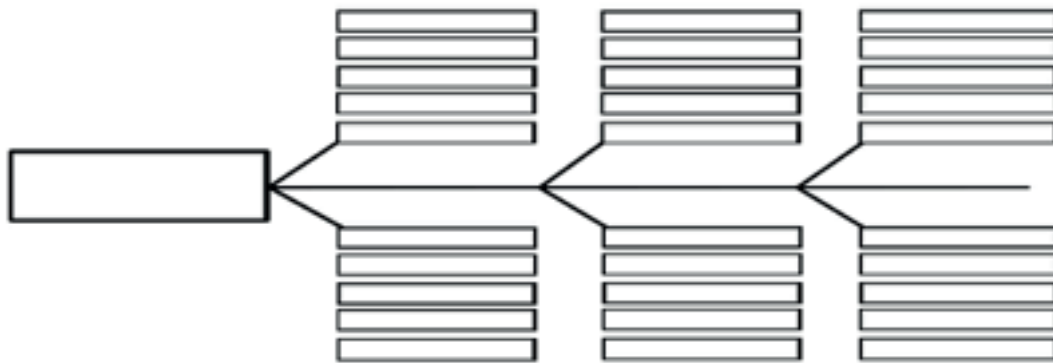
individual e, no fim, disse que não queria mais aumentar produtos, mas sim, inscrever-se em um curso de Inglês.

Com isso, foi possível perceber que, por vezes, as participantes priorizam solucionar algumas causas, mas na verdade não tem controlo sobre as mesmas. Por esse motivo, é importante estimular a participante reflectir se tem ou não tem controlo da causa escolhida.



Participante: _____
 Facilitador(a): _____
 Nome: _____
 Endereço: _____
 Tipo de compra: _____
 Produtor: _____

Diagrama Espinha de Peixe



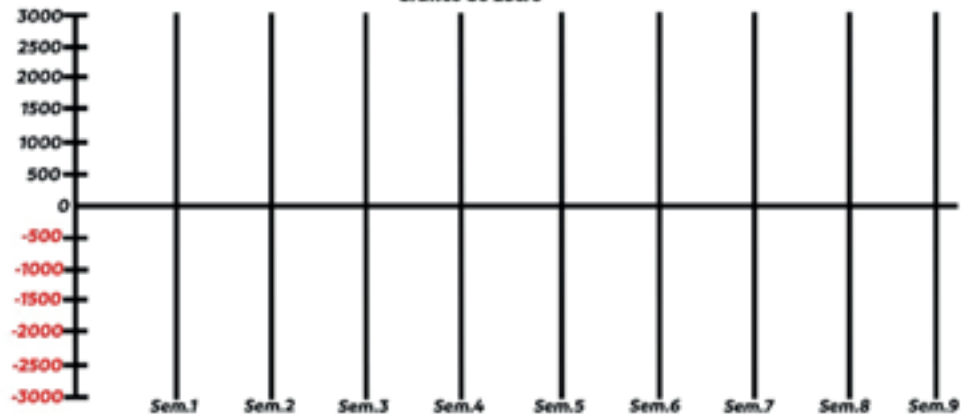
ESTRUTURAS FINANCEIRAS DE _____ À _____

Descrição	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9
Rendimentos									
Despesas do produto									
Despesas do negócio									
Transporte									
Armazen									
Carregador									
Taxas									
Outras despesas									
SUB-TOTAL									
Salário/Despesas pessoais									
Xique / Poupança									
LUCRO									

Quadro do Lucro

Semana	Valor
Semana 1	
Semana 2	
Semana 3	
Semana 4	
Semana 5	
Semana 6	
Semana 7	
Semana 8	
Semana 9	
Total	

Gráfico do Lucro



SEMANAS 5 e 6:

Como Controlo meu Negócio?

Semana 5 – Formação em grupo

Objectivos

- Apresentar as soluções que encontraram para a sub-causa escolhida na semana
- Debater sobre a viabilidade das soluções encontradas
- Reflectir sobre o medo de arriscar
- Reflectir sobre o que está ou não no nosso controle
- Debater sobre o foco em problemas que temos controle para solucionar
- Definir o que é despesa e rendimento
- Aprender a ferramenta de manutenção de registos
- Debater sobre a importância manter os registos para o controle do negócio
- Debater sobre a diferença entre custos pessoais e custos do negócio
- Fazer os registos financeiros por 7 dias em sua banca

Sessão 5

Apresentação do TPC 2: Soluções para uma subcausa
Actividade 9: O que está em meu controle?

Sessão 6

Actividade 10: O que ganho e o que gasto
Actividade 11: Como posso controlar meu negócio
Trabalho para Casa 3: Registos do meu negócio

Semana 6 – Acompanhamento Individual

Objectivos

- Apoiar no registo financeiro diário
- Apoiar no registo financeiro diário
- Reflectir sobre as sub-causas de sua espinha de peixe e como o controle sobre as finanças podem ajudar a solucioná-las
- Reflectir sobre o controle em torno das soluções definidas para as sub-causas escolhidas

Apresentação do TPC 2

Soluções para uma sub-causa

Duração Total



Materiais Necessários



- Cartões reutilizáveis ou tarjetas
- Bostick
- Flipchart
- Marcadores

Objectivos

- Apresentar as soluções que encontraram para a sub-causa escolhida na semana
- Debater sobre a viabilidade das soluções encontrada
- Reflectir sobre o medo de arriscar

Passos



Etapa 1

- Explique que vamos fazer a restituição do TPC 2 que levaram na sessão passada.
- Peça que aquelas que se sentirem à vontade, partilhem as sub-causas que desejam solucionar e as soluções encontradas.
- No fim peça que se alguém tiver algo mais por partilhar do TPC pode o fazer antes de passarmos para a próxima actividade.
- Pergunte:
 - Acreditam que as soluções apresentadas podem ser implementadas?
 - Quais os riscos e dificuldades para colocar em prática as soluções?
 - O medo de arriscar é um impedimento? Porquê?
- Aponte as “participantes da semana” e cole as fotos das participantes na parede.



Nota para o(a) Facilitador(a)

- É importante atentar para as soluções propostas:
 - São pertinentes?
 - É possível implementar?
- Quando as respostas para as duas perguntas acima forem negativas, discuta sobre a apresentação de propostas que não são cumpríveis e o que isso significa para o negócio delas.



Actividade 9

O que está em meu Controle?

Duração Total



Materiais Necessários



- Placas afixadas em paredes opostas com as escritas:
 - “Tenho Controle”;
 - “Não Tenho Controle”
- Folhas de Flipchart para cada grupo
- Lápis de cor, marcadores, material para colorir

Objectivos

- Reflectir sobre o que está ou não no nosso controle
- Debater sobre o foco em problemas que temos controle para solucionar

Passos



Etapa 1

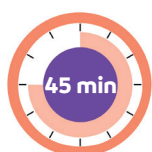
- Peça que as participantes fiquem de pé no centro da sala e explique que:
- Falará em voz alta cada uma das frases em sua mão e gostaria que se posicionassem próximo a placa que corresponde à sua resposta.
- Por exemplo: A frase é: “Quero comprar um refresco”, eu pergunto-vos: tens controle sobre este acto? Ou não tens controle?
- Aquelas que acreditam ter controle devem se posicionar debaixo da placa “Tenho Controle” e aquelas que acreditam que não têm, devem se posicionar debaixo da placa “Não Tenho Controle”.
- Explique que fará o mesmo exercício com as frases que estão em sua mão.
- As frases são: “Eu tenho controle...”
 1. da roupa que irás vestir.
 2. se hoje chove.
 3. de escolher vender um produto e não outro,
 4. da subida dos preços dos produtos que vendo.
 5. se o carregador subiu o preço para levar as mercadorias até a banca.
 6. se gerencio bem o dinheiro que ganho.
 7. sobre as decisões de uso do dinheiro na minha casa.

- A cada frase, pergunte ao grupo que escolheu a placa “Tenho Controle”: Porquê têm controle sobre esta acção? Dê 2 minutos para as repostas.
- Repita o mesmo procedimento para o grupo que escolheu a placa “Não Tenho Controle” com a pergunta: “Porquê não tens controle sobre esta acção?”. Dê os mesmos 2 minutos para as repostas.



Etapa 2

- Peça que se sentem em círculo e pergunte:
 - Há elementos de suas vidas que podem controlar? Há aqueles que não podem? Quais?
 - No negócio, há elementos que podem controlar? Porque? Há que não podem? Quais?
 - Explique que o controle é um dos atributos importantes para empreendedores de sucesso. Quando se tem controle sobre uma situação, significa que podes estar mais capacitada para resolvê-la.
- Pergunte:
 - Alguém poderia partilhar uma experiência própria que se passou na banca, a qual tu mesma resolveu porque estava no controle da situação?
- Diga que quando temos informações e domínio sobre as mesmas, podemos ter mais controle em situações difíceis.



Etapa 3

- Faça uma dinâmica de formação de grupos de 4 pessoas.
- Entregue um papel gigante, marcadores e lápis de cor para os grupos.
- Explique que a cada 5 minutos, fará uma pergunta. As participantes devem pensar e reflectir sobre a questão em conjunto, expressando seus sentimentos com arte no papel gigante.
- Fale a primeira pergunta e entregue um papel com a mesma por escrito. Repita o mesmo procedimento a cada 5 minutos para cada frase.
 1. Quando há dois problemas para solucionar, qual escolhem para solucionar primeiro: o que têm controle ou o que não têm controle? Porquê? **(5 mins)**
 2. Como avaliam se têm ou não controle para solucionar um problema? **(5 mins)**
 3. Dê um exemplo de problema que gostariam de solucionar nas vossas bancas mas não possuem controle. **(5 mins)**

4. Dê um exemplo de problema que gostariam de solucionar nas vossas bancas e têm controle para tal. **(5 mins)**

- Peça que cada grupo apresente suas respostas em forma de arte. **(15 mins)**
- Finalize a dizer que a angústia com a falta de controle de muitos aspectos nas nossas vidas é normal, mas que devemos nos focar naquilo que podemos mudar, controlar, resolver.



Actividade 10

O que ganho e o que gasto

Duração Total



Materiais Necessários



- Flipchart
- Marcadores

Objectivos

- Definir o que é despesa e rendimento

Passos



Etapa 1

- Peça que fiquem de pé. Explique que falará em voz alta algumas acções que caracterizam receitas e outras acções que caracterizam despesas. Se acreditarem que a acção é uma receita, devem ficar de pé. Se acreditarem que a acção é uma despesa, devem se sentar.
- Dê o seguinte exemplo: “Eu faço uma venda”. Diga para aquelas que acreditarem que esta é uma acção que caracteriza uma receita, fiquem em pé. Aquelas que acreditarem que caracteriza uma despesa sentarem se.
- Faça o mesmo com as seguintes frases:
 - Eu pago a um fornecedor no mercado grossista: **Despesa**
 - Um cliente compra um molho de alface na minha banca: **Rendimento**
 - Uma cliente compra um molho de couve na minha banca: **Rendimento**
 - Eu subo chapa para ir comprar produtos para a minha banca: **Despesa**
 - Eu pago a uma pessoa para carregar o produto para minha banca: **Despesa**
 - Minha vizinha compra todas as semanas dois molhos de couve: **Rendimento**
 - Eu pago renda do espaço onde está o meu negócio: **Despesa**



Etapa 2

- Pergunte:
 - O que são rendimentos de um negócio?
 - O que são despesas de um negócio?
 - Pagar a mensalidade da escola do miúdo é uma despesa do negócio? Porquê?
 - O salário do marido é um rendimento do negócio? Porquê?
 - Devemos separar despesas pessoais e despesas do negócio? Porquê?
- Escreva as respostas no Flipchart e peça para darem exemplos concretos de receitas e despesas de seus próprios negócios. Ao final, sistematize as respostas e construa uma definição conjunta sobre os dois conceitos.



Nota para o(a) Facilitador(a)

Rendimento: Todo o dinheiro que vocês ganham a partir do vosso negócio é chamando rendimento.

Despesa: Todo o dinheiro que vocês gastam no vosso negócio são as vossas despesas.



Actividade 11

Como posso controlar o meu negócio?

Duração Total



Materiais Necessários



- Papel gigante
- Marcadores
- Canetas
- Folhas A4
- Adesivos de bolinhas coloridas

Objectivos

- Aprender a ferramenta de manutenção de registos
- Debater sobre a importância de manter os registos para o controle do negócio
- Debater sobre a diferença entre custos pessoais e custos do negócio

Passos



Etapa 1

- Retome a folha com a definição de receitas e despesas utilizada na actividade 9 e pergunte:
 - O que é lucro?
 - Saber as receitas e despesas do meu negócio pode me ajudar a calcular o lucro que tenho ao final da semana? Porquê?
- Escreva as respostas no Flipchart. Ao final, sistematize as informações e peça para darem exemplos concretos de seu dia-a-dia e de como calculam o lucro nos seus negócios. Ao final, sistematize as respostas e construa uma definição conjunta sobre o conceito.
- Pergunte:
 - Na sessão passada, falamos sobre controle. Qual é o método que utilizam para controlar suas receitas e despesas e calcular o lucro no final da semana? Peça exemplos.
 - Aquelas que guardam os registos na cabeça, já se confundiram com os números alguma vez? O que aconteceu?



- Acreditam que uma folha de registos pode vos ajudar a ter maior controle do negócio? Por que?
- O que significa ter maior controle do negócio? Pode ser um fator de sucesso para uma empresária? Por que?
- Explique que as grandes empresas e as empresárias bem-sucedidas apontam suas receitas e suas despesas para poderem tomar decisões de negócio com base nos números.



Nota para o(a) Facilitador(a)

LUCRO: Receita – Custo do Produto – Custos do operacionais (transporte, taxas, limpeza, estoque e etc).



Etapa 2

- Faça uma dinâmica de formação de grupos de 3-4 pessoas e entregue um flipchart para cada.
- Explique que vamos ler juntos sobre a semana de Rosa, uma mulher de negócios que quer ter maior controle do quanto vende e quanto gasta. Vamos praticar a manutenção de registos com base na história dela.
- Demonstre como preparar a folha de manutenção de registos no flipchart. A imagem deve ser parecida com o exemplo abaixo.

RENDIMENTOS			DESPESAS		
Data	Transação	Valor	Data	Transação	Valor

- Peça às participantes para reproduzirem cada passo no flipchart do grupo.



Nota para o(a) Facilitador(a)

Não prepare este flipchart antes da aula. É importante demonstrar o exercício passo-a-passo durante a formação.



Etapa 3

- Diga que o começo da história de Rosa é assim:

“Rosa é mulher de negócios. É viúva e os 5 filhos dependem do dinheiro que vem da banca. Rosa vende alface e couve no mercado Fajardo. Seus produtos, ela compra à grosso no Zimpeto cinco vezes na semana.”

- Explique que sempre que alguma coisa acontece no negócio dela, vamos registar em grupo no flipchart.
- Certifique-se de que todas entenderam as instruções.

Leia: “Segunda feira, Rosa foi ao mercado grossista comprar os produtos para hoje. Comprou alface de 150 meticais e couve de 100 meticais.”

- Pergunte: O que é que Rosa deve registar?
- Dê 3 minutos para que discutam em grupo e escrevam em suas folhas de manutenção de registos.
- Peça que os grupos compartilhem o que registraram. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registos deveriam ser feitos da seguinte forma:

1. Na secção das Despesas:

Data: Segunda-Feira, dia XX/XX/XXXX

Transacção: Compra de Alface

Valor: 150 meticais

2. Na secção das Despesas:

Data: Segunda-Feira, dia XX/XX/XXXX

Transacção: Compra de Couve

Valor: 100 meticais

- Leia: “Para ir ao Zimpeto, Rosa pegou um chapa e pagou 10 meticais. Para voltar, ela pegou boleia com o marido de sua colega Esther”

- Pergunte: O que é que Rosa deve registar? Como?
- Dê 3 minutos para que discutam em grupo e escrevam em suas folhas de manutenção de registros.
- Peça que os grupos compartilhem o que registraram. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registros deveriam ser feitos da seguinte forma:

3. Na secção das Despesas:

Data: Segunda-Feira, dia XX/XX/XXXX

Transacção: Chapa para ir ao Zimpeto

Valor: 10 meticaís

• Leia: “Às segundas feiras, Amélia, sua cliente fiel, compra alface e couve para a semana. Amélia compra 3 molhos de alface por 150 meticaís e 2 molhos de couve por 100 meticaís.”

- Pergunte: O que é que Rosa deve registar? Como?
- Dê 3 minutos para que discutam em grupo e escrevam em suas folhas de manutenção de registros.
- Peça que os grupos compartilhem o que registraram. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registros deveriam ser feitos da seguinte forma:

1. Na secção dos Rendimentos:

Data: Segunda-feira, XX/XX/XXXX

Transacção: 3 molhos de alface

Valor: 150 meticaís

2. Na secção dos Rendimentos:

Data: Segunda-feira, XX/XX/XXXX

Transacção: 2 molhos de couve

Valor: 100 meticaís

Leia: “Cacilda vai à banca de Rosa pedir 2 molhos de alface e 3 molhos de couve para o dia seguinte. Rosa cobra 100 meticaís pela alface e 150 pela couve. Cacilda diz que vai pagar quando for buscar.”

- Pergunte: O que é que Rosa deve registar?
- Dê 2 minutos para que discutam em grupo e escrevam em suas folhas de manutenção de registros.
- Peça que os grupos compartilhem o que registraram. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registros deveriam ser feitos da seguinte forma:
 - Não se deve registar nada.
 - Explique que não se registram os 250 MT até a Rosa os receber.

- Leia: "Na Quarta-feira, Rosa vai de novo ao Zimpeto. Compra alface de 100 meticais. Antes de voltar ao mercado, Rosa almoça pão com sopa de feijão por 30 MT."

- Dê 2 minutos para que discutam em grupo e escrevam em suas folhas de manutenção de registros.

- Peça que os grupos compartilhem o que registraram. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registros deveriam ser feitos da seguinte forma:

1. Na secção de Despesas:

Data: Quarta-Feira XX/XX/XXX

Transacção: Compra de Alface

Valor: 100 meticais

- Explique que não se regista o almoço porque é um custo pessoal e não do negócio.

- Leia: "Ao final da tarde, Cacilda vem à banca pagar a alface de 100 meticais e couve de 150 meticais como foi combinado".

1. Na secção de Rendimentos:

Data: Quarta-Feira XX/XX/XXXX

Transacção: Venda de alface

Valor: 100 meticais

2. Na secção de Rendimentos:

Data: Quarta-Feira XX/XX/XXXX

Transacção: Venda de couve

Valor: 150 meticais

- Ao final do exercício, a folha de registros deve estar como a seguir:

RENDIMENTOS			DESPESAS		
Data	Transacção	Valor	Data	Transacção	Valor
Data de Segunda-feira	3 molhos de alface	150 meticais	Data de Segunda-feira	5 molhos de alface	150 meticais
Data de Segunda-feira	2 molhos de couve	100 meticais	Data de Segunda-feira	5 molhos de couve	100 meticais
Data de Quarta-feira	2 molhos de alface	100 meticais	Data de Quarta-feira	chapa para ir ao Zimpeto	10 meticais
Data de Quarta-feira	3 molhos de couve	150 meticais	Data de Terça-feira	3 molhos de alface	100 meticais

Total		500 meticaís			360 meticaís



Etapa 3



- Pergunte:
 - Qual foi o lucro de Rosa nesses 3 dias?
 - Alguém poderia explicar como se calcula o lucro?
- Explique que lucro é o que sobra depois de tirar o gasto de custo do produto e os gastos com chapa, estoque, segurança, taxa de mercado e etc.
- Pergunte:
 - Se fosses a Rosa te lembrarias de todos esses valores sem apontar?
 - Qual despesa ou rendimento é mais fácil de esquecer-se de contabilizar se não apontas?
 - Na história de Rosa, despesas do negócio se misturam com os gastos pessoais. É algo que acontece em vossas vidas também? Porquê acontece?
 - Qual é o problema dos custos do negócio se misturarem com os gastos pessoais?
- Explique que é possível aumentar o lucro aumentando receitas, mas também diminuindo custos. Quem pode dar um exemplo de aumento de receitas? E de diminuição de custos?
- Finalize dizendo que manter os registos é uma ferramenta de controle do negócio como já vimos e também pode servir para nos ajudar a pensar numa estratégia de crescimento do negócio.



Trabalho para casa 3

Registos do meu negócio

Duração Total



Materiais Necessários



- Caderno para registro
- Caneta/Lápis

Objectivos

- Fazer os registos financeiros por 7 dias em suas bancas

Passos



Etapa 1

- Explique:
 - O tema para do TPC3 é “Registos do meu Negócio”;
 - O desafio é fazer os registos do negócio diariamente durante 7 dias.
 - Os registos devem ser feitos em vossos cadernos. Se desejarem, podem copiar o formato da folha de registos para não esquecerem.
- Antes de terminar, deixe um espaço para que elas tirem possíveis dúvidas sobre a ferramenta e sobre o TPC caso tenham.



Acompanhamento Individual

Materiais Necessários



- Caderneta da Participante
- Caneta
- Folha de Registros no caderno

Objectivos

- Apoiar no registo financeiro diário
- Reflectir sobre como os registos podem melhorar o negócio
- Reflectir sobre as sub-causas de sua espinha de peixe e como o controle sobre as finanças podem ajudar a solucioná-las
- Reflectir sobre o controle sobre as soluções definidas para as subcausas escolhidas

Passo 1

- Pergunte a participante se completou o TPC da semana de registar durante 7 dias as suas transacções diárias.
- Peça para ver a folha de registos e analise as informações junto com a participante.
- Explique que esta é uma ferramenta que ajudará a participante a ter mais controle do seu negócio e tomar decisões sabendo quanto rendeu no dia e na semana anterior.
- Tire dúvidas e apoie a participante nas dificuldades de registo.
- Escreva na estrutura financeira da Caderneta os registos da semana. Na parte de salário, pergunte quanto gastou por dia em despesas pessoais e escreva na estrutura.

Passo 2

- Após finalizar a folha de registos, pergunte:
 - Como achas que poderias ganhar mais dinheiro?
 - Como achas que poderia gastar menos?
 - Como a prática de registrar rendimentos e despesas pode vos ajudar a solucionar sub-causas de seu Diagrama Espinha de Peixe?
- Combine com a participante a continuação dos registos para que possa continuar aumentando o controle da banca.
- Explique que na sessão da próxima semana continuaremos a trabalhar sobre esse tema.

Passo 3

- Diga que na sessão passada também falamos sobre controle dos aspectos do negócio. É importante ter controle sobre as soluções que queremos dar para nossos problemas.
- Pergunte:
 - Tens controle para solucionar as subcausas que escolheu? Porquê ?
- Se ficar claro que a participante não tem controle, avalie a escolha de uma nova subcausa a ser solucionada ou a escolha de uma nova solução.

Experiências no Campo:



Helena, participante do segundo ciclo, comprava frutas da época à crédito no mercado Fajardo e, diariamente, recebia produtos de diferentes fornecedores. Com o tempo, perdeu o controle do seu negócio porque movimentava muito dinheiro e não registava no caderno, guardava tudo na mente e várias vezes esquecia. Quando aprendeu a registrar, o problema foi resolvido porque já sabia o valor que entrava e o que saía, parou de fazer gastos desnecessários porque os registros lhe mostravam quanto fazia no seu negócio.

A participante **Cacilda**, do primeiro ciclo, quando começou a fazer o quadro de registros de entrada e saída do dinheiro, percebeu que não estava a ter lucro e isso a deixou muito triste, tanto que decidiu parar de fazer registros. Conversando com ela, explicou-se a importância de continuar a fazer registros, foi convidada a pensar nas razões que faziam com que o seu negócio não tivesse lucro e como ultrapassar. Depois dessa conversa, ela ganhou forças para continuar a fazer os registros e já conseguia perceber quais eram os produtos que não lhe davam nenhum lucro. A partir daí, ela começou a negociar os produtos com o fornecedor, começou a carregar pessoalmente alguns produtos e não gastava muito dinheiro com o carregador. Estas mudanças fizeram com que ela ganhasse mais controle do seu negócio e também aumentou o seu rendimento.



SEMANAS 7 e 8:

Do meu negócio, o que sobra para mim?

Semana 7 – Formação em grupo

Objectivos

- Partilhar o sentimento do controle sobre as finanças do negócio
- Identificar nossos medos e conflitos no mercado
- Identificar as pessoas que nos ajudam e as pessoas que nos dão medo e atrapalham
- Refletir sobre novas formas de convivência
- Aprender a fazer a estrutura financeira de uma banca
- Distinguir salário e lucro
- Desenvolver estrutura financeira do seu negócio
- Propor um salário para si
- Avaliar o lucro da minha banca

Sessão 7

Apresentação do TPC 3: Registos do meu negócio
Actividade 12: Como me sinto no mercado?

Sessão 8

Actividade 13: Qual é o meu lucro?
Trabalho para Casa 4: Minha estrutura financeira

Semana 8 – Acompanhamento Individual

Objectivos

- Alimentar o hábito de fazer a estrutura financeira do negócio
- Debater sobre a prática de designar um salário para si
- Construir o gráfico do Lucro

Apresentação do TPC 3

Soluções para uma sub-causa

Duração Total



Materiais Necessários



- Folha de Papel A4
- Canetas coloridas

Objectivos

- Partilhar o sentimento do controle sobre as finanças do negócio
- Partilhar o prêmio “Participantes da Semana”

Passos



Etapa 1

- Explique que vamos fazer a restituição do TPC 3 que levaram na sessão passada.
- Distribua uma folha A4 para cada participante e canetas coloridas. Explique que cada uma, individualmente, deve desenhar o que sentiu ao fazer o exercício de registo.
- Dê 3 minutos para o desenho e depois 1 minuto para cada participante partilhar o sentimento.
- No fim, diga que se alguém tiver mais por partilhar do TPC pode o fazer antes que passemos para a próxima actividade.
- Mostre as fotos das participantes da semana coladas na parede.

Actividade 12

Como me sinto no Mercado?

Duração Total



Materiais Necessários



- Tarjetas 5 tipos de cores: roxa, vermelha, laranja, verde e azul.
- Marcadores
- Imagens do mercado em que se está
- Flipchart
- Marcadores normais
- Música de concentração/relaxamento

Objectivos

- Identificar os nossos medos e conflitos no mercado
- Identificar as pessoas que nos ajudam e as pessoas que nos dão medo e atrapalham
- Reflectir sobre novas formas de convivência

Passos



Etapa 1 - Análise da segurança e insegurança

- Frase introdutória: “Bom dia, hoje vamos ver como nos sentimos no mercado. Vamos falar honestamente quando nos sentimos seguras ou inseguras e entender Porquê. Vamos começar por onde nos sentimos seguras.”
- Peça para se sentarem em círculo. Mostre as imagens do mercado para relembrar o ambiente e diga: Esse é o nosso mercado.
- Pergunte:
 - Olhando para este mercado e dentro desses espaços diferentes, aonde se sentem seguras?
- Anote os nomes dos lugares mencionados em tarjetas roxas. Para cada lugar pergunte: “Porquê se sentem seguras?”
- Anote as razões para se sentirem seguras em tarjetas roxas. Por exemplo: porque rio, porque faço dinheiro, porque não tem perigo, etc.

- Anote em tarjetas vermelhas as pessoas no mercado que as ajudam a sentirem-se bem e por quê.
Por exemplo: minha colega que ajuda a guardar minha mercadoria.
- Anote em tarjetas laranjas as pessoas em casa que as encorajam.
Por exemplo: meus netos que me ajudam a fazer meus registros financeiros.
- Pergunte:
 - Onde se sentem inseguras no mercado?
- Anote os nomes dos lugares em tarjetas azuis. Para cada lugar pergunte: "Porquê não se sentem seguras?"
- Anote as razões e os tipos de conflicto em tarjetas azuis.
Por exemplo: acções negativas como: roubo, insulto, ameaças, etc.
- Anote quem são as pessoas que fazem essas acções negativas no mercado em tarjetas amarelas. Anote quem são as pessoas na família que fazem essas acções negativas em tarjetas verdes.

Exemplo de análise:





Nota para o(a) Facilitador(a)

- Coloque uma ideia em uma tarjeta!
- Não é problema se lugares onde se sentem seguras aparecem também como lugares onde se sentem inseguras. É normal!
- Tenha cuidado ao analisar:
 - Se familiares ou amigos são mencionados;
 - Se a comissão do mercado está sendo apontada como apoio ou transtorno;
 - Se os sentimentos de segurança e insegurança são ligados ao negócio e sentimentos pessoais ao mesmo tempo.
- Caso necessário, complemente as questões sobre onde sentem-se seguras com:
 - Quem me ajuda no meu negócio? Ex: colegas com quem partilho bom momentos, comissão do mercado que resolve conflitos.
 - Com quem falo do meu negócio?
 - Quem me ajuda quando me sinto triste?
- Caso necessário, complemente as questões sobre onde sentem-se inseguras com:
 - Tem outras pessoas que lhe dão medo?
 - Tem outras pessoas que lhe faltam com respeito?
 - Tem outras pessoas que lhe desencorajam?



Etapa 2

- Explique que vamos analisar os sentimentos em relação a análise feita.
- Peça que fechem seus olhos e escutem a música e a voz dos facilitadores. (5 min)
- Fale enquanto as participantes estão de olhos fechados:

“O exercício vos mostrou que são apoiadas no negócio? As pessoas que lhe rodeiam seja família, a comissão do mercado, as colegas da banca, a dona da banca, lhes ajudam ou não? Agora que está de olhos fechados, está tranquila, já parou para pensar se pediu ajuda? Ou Porquê não pedes ajuda?”
- Deixe a música por 2 minutos a tocar com todos em silêncio e mantendo os olhos fechados.
- Peça que abram os olhos. Pergunte:
 - Há muitos desafios no mercado. Após esses minutos de reflexão, poderíamos partilhar que tipo de ajuda gostariam de pedir? (5 min)
 - Vimos no quadro que existe muita agressividade e fofoca no mercado. Queríamos saber com sinceridade: Você já foi agressiva ou desagradável com alguém do mercado? Depois de uma primeira ronda pergunte por que temos essas atitudes no mercado (10 min)
 - Se estou com medo ou triste, crio problemas no negócio? (10 min)

- Finalize a sessão a dizer que algumas vezes falamos mal ou criticamos porque nos ensinam a criticar. Entretanto, no nosso dia-dia, podemos fazer diferente, falar diferente, olhar diferente para a gente se sintam melhor e para que o ambiente seja mais agradável de se trabalhar. Será que precisamos estar sempre num ambiente agressivo porque temos concorrência? Deixaremos esses pensamentos para vocês pensarem em outras formas de convivência.



Actividade 13

Qual é o meu lucro?

Duração Total



Materiais Necessários



- Folha A4
- Canetas
- Flipchart em branco
- Flipchart preparado para etapa 2 com as perguntas:
 - Quais são os Rendimentos de sua Personagem?
 - Quais são os custos da banca de sua Personagem?

• Instruções para a Actividade:

- Corte as informações de Personagem, Rendimento do Dia, Custos e Taxas para serem distribuídas aos poucos e em separado.

- Informações para cada Grupo:

Grupo 1:

- Personagem: Julieta é vendedora de tomates e frutas da estação no mercado Fajardo.

- Rendimento do Dia: 300 em tomates e 200 em frutas da estação

- Custos com Produtos no Dia: 200 em tomates e 200 em frutas da estação.

- Custo com Transporte no Dia: 20 da chapa para ir e voltar do mercado grossista.

- Custo do Armazém: 25mts para guardar os produtos.

- Taxas do bilhete fiscal do mercado: 5 da taxa de limpeza, 10 da taxa do mercado, 1 da taxa de segurança.

Grupo 2:

- Personagem: Ana Maria é vendedora de alfaces e couves no Xiquelene.

- Rendimento do Dia: 150 em alfaces e 200 em couves.

- Custos com Produtos no Dia: 100 em alfaces e 100 em couves

- Custo com Transporte no Dia: 20 da chapa para ir e voltar do mercado grossista.

- Custo do Armazem : 10mts para guardar os produtos.

- Taxas do bilhete fiscal do mercado: 5 da taxa de limpeza, 10 da taxa do mercado, 1 da taxa de segurança.

Grupo 3:

- Personagem: Angelina vende pepinos e pimentos no mercado Xipamanine.

- Rendimento do Dia: 250 em pepinos e 150 em pimentos.

- Custos com Produtos no Dia: 150 em pepinos e 120 em pimentos.

- Custo com Transporte no Dia: 20 da chapa para ir e voltar do mercado grossista.
- Custo do Armazem: 15mts para guardar os produtos.
- Taxas do bilhete fiscal do mercado: 5 da taxa de limpeza, 10 da taxa do mercado, 1 da taxa de segurança.

Grupo 4:

- Personagem: Cacilda vende Cenouras e Feijões Verdes no mercado Malanga.
- Rendimento do Dia: 300 em cenouras e 100 em feijões verdes.
- Custos com Produtos no Dia: 130 em cenouras e 180 em feijões verdes
- Custo com Transporte no Dia: 20 da chapa para ir e voltar do mercado grossista.
- Custo do Armazem : 10mts para guardar os produtos.
- Taxas do bilhete fiscal do Mercado: 5 da taxa de limpeza, 10 da taxa do mercado, 1 da taxa de segurança.

Objectivos

- Aprender a fazer a estrutura financeira de uma banca
- Distinguir salário e lucro

Passos



Etapa 1

- Nos grupos, entregue uma folha gigante, marcadores e 1 personagem.
- Peça que cada grupo se apresente para os demais, dizendo quem é sua personagem e o que vende.
- Explique que nesta etapa, vamos definir quais são os rendimentos e despesas de nossas personagens e construir a Estrutura Financeira de sua banca.
- Peça que escrevam no topo da folha gigante os nomes de suas personagens e o que vendem.
- Distribua a informação sobre os Rendimentos do Dia de cada personagem.
- Peça que escrevam na Estrutura Financeira os rendimentos do dia. Dê 2 minutos.
- Repita o procedimento para as informações do dia sobre Custos com Produtos, Custos com Transporte, Custos do Armazem.
- Ao final, a estrutura deve estar parecida com a figura abaixo:

Personagem: Julieta, vendedora de tomates e frutas da estação.	
RENDIMENTOS	
Rendimento do Dia com Tomates.....	300
Rendimento do Dia com Frutas.....	200
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custo do Dia com Tomates.....	200
Custo do Dia com Frutas.....	200
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custo do Dia com Transporte.....	20
Custo do Dia com Estoque.....	25
TAXAS	
Taxa Diária com Limpeza.....	5
Taxa Diária com Segurança.....	1
Taxa Diária do Mercado.....	10

• Peça que avaliem a Estrutura Financeira que montaram e calculem o lucro ao final como mostra a figura abaixo.

Personagem: Julieta, vendedora de tomates e frutas da estação.	
RENDIMENTOS	
Rendimento do Dia com Tomates.....	300
Rendimento do Dia com Frutas.....	200
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custo do Dia com Tomates.....	200
Custo do Dia com Frutas.....	200
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custo do Dia com Transporte.....	20
Custo do Dia com Estoque.....	25
TAXAS	
Taxa Diária com Limpeza.....	5
Taxa Diária com Segurança.....	1
Taxa Diária do Mercado.....	10
LUCRO.....	39

• Dê 3 minutos para fazerem o cálculo e diga que podem usar a calculadora do celular livremente. Dê 2 minutos para partilharem as suas análises sobre a Estrutura Financeira da Personagem.



Etapa 2

- Pergunte:
 - Esta estrutura financeira é parecida com as de vossas bancas?
 - No que esta estrutura financeira se assemelha? E no que se diferencia?
 - Sentiram falta de algum custo nas bancas das personagens? Quais?
- Anote as respostas sobre os custos que faltaram no Flipchart.
- Pergunte:
 - Os custos que faltaram são custos do negócio ou são custos pessoais? Qual é a diferença entre eles?
 - Aprendemos na sessão passada que devemos separar os custos pessoais dos custos do negócio. É possível saber o lucro do negócio se não fizermos isso?
 - O que pode acontecer se nós não soubermos qual é o real lucro do negócio? Alguém já passou por esta situação e gostaria de partilhar?
 - É possível crescer e mudar de vida sem lucrar no negócio?



Nota para o(a) Facilitador(a)

Se não surgirem exemplos voluntários, pergunte se alguém percebeu quando que não estava a ter lucro com algum produto quando estava fazendo os registos do negócio.

- Explique que as empresas de sucesso fazem esta separação porque para crescer é preciso, em primeiro lugar, saber se estás lucrando, pois se não estiver, esta é a primeira questão a ser resolvida.



Etapa 3

- Explique que para facilitar a separação de custos é preciso determinar um salário para si. É uma prática muito comum entre empresárias e empresários de sucesso. Dentro deste salário está o que precisa para comer, para transporte de casa para o mercado, para sustentar a família e outras despesas que possa ter para viver.
- Enfatize que o que sobra depois do salário é o lucro da banca. Se não sobrar nada, a banca não teve lucro. Se faltar, a banca teve prejuízo.
- Peça que voltem para os grupos. Diga que em conjunto devem pensar e debater sobre os custos pessoais que tiveram e terão naquele dia. Ao chegarem em um consenso, devem escreve-los na estrutura financeira.
- Peça que refaçam a conta do lucro. A estrutura financeira deve estar parecida com a figura abaixo.

Personagem: Julieta, vendedora de tomates e frutas da estação.	
RENDIMENTOS	
Rendimento do Dia com Tomates.....	300
Rendimento do Dia com Frutas.....	200
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custo do Dia com Tomates.....	200
Custo do Dia com Frutas.....	200
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custo do Dia com Transporte.....	20
Custo do Dia com Estoque.....	25
TAXAS	
Taxa Diária com Limpeza.....	5
Taxa Diária com Segurança.....	1
Taxa Diária do Mercado.....	10
CUSTOS PESSOAIS	
Chapa de casa para o Mercado.....	10
Chapa do Mercado para casa.....	10
Almoço.....	15
Janta da Família.....	20
Taxa do Xitique.....	5
PREJUÍZO.....	-21

- Dê 2 minutos para os grupos partilharem o quê e quanto definiram para os custos pessoais de suas estruturas financeiras. Peça para partilharem se a banca de sua personagem teve lucro ou prejuízo.
- Dê uma caneta vermelha para cada grupo. Peça que façam um círculo em volta dos custos pessoais escritos e escrevam do lado: SALÁRIO. A figura deve estar parecida com a que está abaixo:

Personagem: Julieta, vendedora de tomates e frutas da estação.

RENDIMENTOS

Rendimento do Dia com Tomates.....300
Rendimento do Dia com Frutas.....200

CUSTOS COM PRODUTOS

Custo do Dia com Tomates.....200
Custo do Dia com Frutas.....200

OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS

Custo do Dia com Transporte.....20
Custo do Dia com Estoque.....25

TAXAS

Taxa Diária com Limpeza.....5
Taxa Diária com Segurança.....1
Taxa Diária do Mercado.....10

~~CUSTOS PESSOAIS~~ **SALÁRIO**

Chapa de casa para o Mercado.....10
Chapa do Mercado para casa.....10
Almoço.....15
Janta da Família.....20
Taxa do Xitique.....5

PREJUÍZO.....-21

- Explique que este é o salário do dia de suas personagens, é quanto temos que fazer para viver e sustentar nossas famílias. Se nós não fizermos essa separação, não sabemos se a banca dá ou não lucro no final do dia.



Etapa 4

- Peça que se sentem em roda e pergunte:
 - O que acham dessa ideia de colocar um salário para si? Como se sentem?
 - No vosso dia a dia, faria sentido determinar um valor diário para se levar para casa? Alguém já faz isso e chama de outro nome? Peça que quem puder,partilhe com o grupo sua experiência.
 - Acham que essa prática pode vos ajudar a gerir melhor as vossas bancas? Porquê?



Trabalho para casa 4

Minha estrutura financeira

Duração Total



Materiais Necessários



- Caderno para registro
- Caneta/Lápis

Objectivos

- Desenvolver estrutura financeira do seu negócio
- Propor um salário para si
- Avaliar o lucro da minha banca

Passos



Etapa 1

- Explique:
 - O tema para do TPC4 é “Minha Estrutura Financeira”;
 - O desafio é fazer a estrutura financeira de sua própria banca e propor um salário para si.
 - Nesta estrutura deve conter: as vendas, as despesas com produtos, as despesas do negócio, o salário e o lucro. Parecido com o que fizemos hoje na sessão.
 - Como sabemos que colocar um salário para si pode ser algo novo, queremos deixar claro que não há certo e errado. Nós vamos juntos construindo o que for melhor para cada diferente realidade vossa.



Acompanhamento Individual

Materiais Necessários



- 1 Caderneta de Controle do Negócio por Participante
- Caneta
- Caderno

Objectivos

- Alimentar o hábito de fazer a estrutura financeira do negócio
- Debater sobre a prática de designar um salário para si
- Construir o gráfico do Lucro

Passo 1

- Pergunte se a participante fez o TPC e construiu sua própria estrutura financeira. Avalie o trabalho da participante e a apoie em possíveis correcções.
- Explique que os registos financeiros diários nos ajudam a ter informações para construir a estrutura financeira semanal.
- Apoie o desenvolvimento da estrutura financeira semanal pela participante na Caderneta da Participante.
- Reflicta em conjunto qual deveria ser o salário da semana da participante. Avalie a estrutura financeira e debata o quanto seria possível e saudável para o negócio tirar.
- Explique que o salário da semana nunca pode ser maior do que o que sobra depois de pagar todos os custos e despesas. Por isso, para saber ao certo o salário, é necessário fazer os registos e a estrutura.
- Desenhe o Gráfico de Lucro e explique a ela que:
 - O gráfico ajuda a visualizar o resultado do lucro calculado na estrutura financeira.
 - Semanalmente faremos este desenho para ajudar a avaliar a performance do seu negócio.

Passo 2

- Revisite o Diagrama Espinha de Peixe e pergunte:
 - Ao avaliar as subcausas, consideras que fazer semanalmente a estrutura financeira pode vos ajudar a solucioná-las? Porquê?
 - Podes apontar as subcausas que acreditas que já estão em vias de serem solucionadas ou melhoradas?

- Finalize dizendo que na próxima semana teremos formação, mas o seguimento da estrutura financeira deve ser semanal. Portanto, se for necessário, podes pedir apoio antes ou depois da sessão para preenchimento.

Experiências no Campo:

Nesta actividade foi onde todas participantes decidiram reduzir os seus gastos pessoais, pois elas faziam a estrutura financeira e descobriam que o lucro não era o valor que achavam que fosse.



A participante **Isabel** do segundo ciclo, vendedora de pepino, pimento e feijão manteiga, no início da mentoria não falava a verdade sobre os seus rendimentos, despesas e não registava sempre no caderno, mas quando começamos a fazer uso da caderneta da participante e viu o seu lucro no gráfico do lucro descendo passou a registar todos os dados e compartilhava quase tudo o que acontecia no negócio com o facilitador, daí que tomamos conhecimento de que ela levava os produtos à crédito e tinha uma dívida de 4000 mt.

Junto com o facilitador desenharam um plano de poupança no qual poupava 250 mt por dia, dos

quais 150 mt eram destinados ao pagamento da dívida e os outros 100 mt eram para começar a comprar os produtos a pré - pago.

Até ao final da mentoria ela já havia pago a dívida e também havia começado a comprar feijão manteiga com o próprio dinheiro e estava feliz com isso porque já não dependia de um único fornecedor para ter o seu produto.

Ester Fernando, participante do terceiro ciclo no mercado Zimpeto, durante a mentoria dizia ter pouco rendimento na sua banca a pesar de vender e acabar os produtos todos os dias, diz que chegou a desconfiar das suas colegas da banca de estarem a lhe roubar ou enfeitiçar. Quando começou a fazer estrutura financeira percebeu que fazia xitique muito elevado, ela tirava 300mt de xitique diariamente e esse valor era muito para o rendimento do seu negócio. Juntamente com o facilitador olharam para a possibilidade de diminuir o xitique elevado que fazia, mas disse que não podia diminuir o valor porque



precisava usar e também estava acostumada a fazer xitique.
Após a conversa percebeu a necessidade de aumentar o rendimento da banca para continuar com o xitique e para tal passou a vender repolho à um preço acessível nas primeiras horas do dia, para poder adquirir mais produto no mesmo dia, o que não fazia antes, e com isto, o rendimento subiu e assim conseguiu manter o seu xitique de 300mt sem prejudicar o seu negócio.



SEMANAS 9 e 10:

Meu Bilhete para o Futuro

Semana 9 – Formação em grupo

Objectivos

- Debater sobre o sentimento de determinar um salário para si
- Reflectir sobre recursos financeiros e não financeiros
- Incentivar o pensamento fora da caixa
- Discutir o que é diferenciação e porque é importante para o negócio
- Refletir sobre possibilidades de aumento de lucro
- Debater a importância do planeamento estratégico
- Definir o que é uma meta
- Debater a diferença entre sonho e meta
- Definir estratégias para alcançar metas
- Definir a meta para a próxima semana da participante

Sessão 9

Apresentação do TPC 4: Minha estrutura financeira

Actividade 14: Conheça os teus recursos

Actividade 15: O que posso fazer diferente?

Sessão 10

Actividade 16: Planear para crescer

Trabalho para Casa 5: Metas individuais

Semana 10 – Acompanhamento Individual

Objectivos

- Definir a meta individual da semana
- Analisar os caminhos possíveis para atingir a meta

Apresentação do TPC 4

Minha estrutura financeira

Duração Total



Materiais Necessários



- Folha de Papel A4
- Canetas coloridas

Objectivos

- Debater o sentimento de determinar um salário para si

Passos



Etapa 1

- Explique que vamos fazer a restituição do TPC 4 que levaram na sessão passada.
- Pergunte se alguém gostaria de partilhar o que sentiu ao determinar um salário para si. Pergunte:
 - Qual foi a sensação de determinar o salário para si? O que sentiu?
 - É possível fazer isso todas as semanas? O que impede? E o que pode ajudar?
 - Houve dúvida em relação à quanto de salário deve-se determinar? Quais dúvidas?
- Mostre as fotos das participantes da semana coladas na parede.



Actividade 14

Conheça os teus recursos

Duração Total



Materiais Necessários



- Bloco Gigante
- 1 Conjunto de 6 Cartões Azuis anexo a este material
- 1 Conjunto de 8 cartões verdes sobre recursos para cada grupo
- Folhas A4
- Canetas
- 1 definição de Recursos para cada grupo

PESSOAS

Pessoas que sabes que podem lhe apoiar ou lhe ajudar.

1

REDES

Redes de pessoas que tens acesso e podes partilhar e trocar informações

2

TEMPO

Tempo que dedicas ao negócio

3

CAPITAL

Poupança, empréstimo ou investimentos que podes mobilizar para o negócio.

4

HABILIDADES

Actividades que sabes desempenhar

5

EQUIPAMENTOS

Instrumentos ou equipamentos que tens acesso e podem ajudar no negócio.

7

Um parente que sabe mexer com marcenaria

A

Um marido que tem uma banca

B

Dinheiro que podes pegar emprestado de um parente

C

Saber consertar roupas danificadas

D

Saber criar produtos

E

Ter energia elétrica para carregar um celular

F

Vender 6 dias na semana

G

Fazer parte de um grupo como um grupo de poupança ou igreja

H

Objectivos

- Reflectir sobre recursos financeiros e não financeiros

Passos



Etapa 1

- Divida as participantes em grupos de 3 a 4 pessoas e distribua uma folha A4 e canetas.
- Entregue a folha para cada grupo com a seguinte definição
"Recursos são os meios que uma empresária possui para manter seus processos a funcionar.
- Dê 5 minutos para os grupos debaterem o que esta frase significa e para reflectirem sobre os recursos que precisam ter para manter seus negócios a funcionar.
- Peça que as participantes debatam sobre 3 recursos que utilizam nos seus negócios e pergunta-lhes:
 - Os Recursos são apenas financeiros?
 - O vosso negócio utiliza recursos que não são financeiros? Quais?



Etapa 2

- Ainda nos grupos formados, oriente às participantes a fazer uma brincadeira para debater o que são os recursos de um negócio. E, em seguida, explique as regras do jogo:
 - Cada grupo vai receber um conjunto de 6 cartões azuis e 8 cartões verdes.
 - Os Cartões Azuis têm as categorias de Recursos
 - Nos Cartões Verdes existe a lista dos exemplos dos recursos
 - Cada grupo vai ter que fazer a correspondência entre os Exemplos dos Cartões Verdes e as Categorias dos recursos representados pelos Cartões Azuis
- Distribua um conjunto de Cartões de Correspondência de Recursos a cada grupo e o jogo começa.
- Circule de grupo em grupo e examine se as respostas produzidas pelas participantes são correctas ou não.



Nota para o(a) Facilitador(a)

As respostas correctas são:

Cartão Azul 1 corresponde aos cartões verdes a, b

Cartão Azul 2 corresponde aos cartões verdes h

Cartão Azul 3 corresponde aos cartões verdes g

Cartão Azul 4 corresponde aos cartões verdes c

Cartão Azul 5 corresponde aos cartões verdes d, e

Cartão Azul 6 corresponde aos cartões verdes f



Etapa 3

- Pergunte:
 - O que são recursos financeiros?
 - E o que são recursos não financeiros?
 - Nos vossos negócios possuem algum desses recursos?
 - E onde é que as senhoras utilizam estes recursos?
 - Acham que poderiam utilizar melhor os recursos que têm? Como?
 - Há como fazer negócio de forma diferente sem utilizarem esses recursos?
- Finalize dizendo às participantes que os recursos que têm, sejam eles financeiros ou não, podem ajudá-las a melhorar o negócio.



Actividade 15

O que posso fazer diferente?

Duração Total



Materiais Necessários



- Histórias para o teatro:

a) História 1 (3 personagens):

Fátima e Maria vendem tomates todos os dias no mercado. Elas são amigas e falam o dia todo sobre questões familiares, fofocas do mercado e vários outros assuntos.

Leia está passando no mercado e precisa comprar tomates. Quando se aproxima da sessão, avalia que todos parecem iguais. Fátima logo se antecipa, fala mais alto e dá o melhor preço. Leia escolhe por Fátima enquanto Maria fica sem vender nada naquele dia.

b) História 2 (3 personagens):

Luisa vende de tudo um pouco. Ela tem folhas, frutas e verduras. Também é muito comunicativa e, portanto, os clientes sempre a procuram. Delfina senta do lado dela para vender folhas de cacana e percebe que dia após dia, vende muito pouco de seus produtos.

Alice é uma compradora fiel de Luisa. Hora vai a banca dela comprar folhas, hora comprar frutas, mas todos os dias compra. Delfina, por outro lado, passa dias sem vender. Seus filhos sofrem porque não leva dinheiro para casa. Ela fica chateada com Luisa e até acha que pode ser magia.

c) História 3 (2 personagens):

Felismina e Ana são amigas e vendedoras no mercado. Como gostam de sentar-se juntas, decidiram vender produtos diferentes para não serem competição uma para outra. Felismina foi perguntar em volta do mercado o que é que os clientes sentiam falta para comprar. Rosa explicou a Felismina que sentia falta de um lugar para comprar geléias frescas. Depois de perguntar para muitas pessoas, Felismina perguntou a uma tia como se fazia geleia de frutas. Foi então que tirou 100 meticais do Xitique para investir no novo negócio, testou em casa no seu fogão, deu para toda sua família provar e avaliar o gosto, pesquisou como podia achar os potes de vidro para armazenar e então decidiu que era isso o que iria vender.

d) História 4 (2 personagens):

Berta e Filomena são colegas de longa data no mercado. Vendem frutas da estação e sentam-se próximas. Berta sempre se perguntou porque Filomena está melhor devida que ela.

Já achou que era magia, mas descartou a possibilidade. Um dia, tomou coragem e perguntou à Filomena qual era o seu segredo. Ela então explicou que seu segredo era o controle de gastos. Ao invés de ir todos os dias para o Zimpeto comprar mercadoria, ia só 2 vezes na semana porque comprava as frutas mais verdes para poderem durar mais. Portanto, não gastava com o dinheiro do transporte e podia levar mais dinheiro para casa..

Objectivos

- Incentivar o pensamento fora da caixa
- Discutir o que é diferenciação e porque é importante para o negócio
- Reflectir sobre possibilidades de aumento de lucro



Etapa 1

- Separe as participantes em 4 grupos. Explique que cada grupo receberá uma história a qual deverão fazer uma representação por meio de um teatro.
- Distribua as histórias e dê 5 minutos para os grupos se prepararem. Diga que cada grupo terá 2 minutos para a apresentação. Ajude os grupos a lerem e entenderem a história.
- Peça que o 1º grupo se apresente. Ao final da apresentação, pergunte:
 - Alguém se identifica com essa situação? O que Maria e Fátima poderiam fazer de diferente?
 - É confortável estar na situação em que a sua colega se sai melhor do que você e vai levar comida para casa enquanto você precisará esperar o próximo dia?
 - Acham que existe alguma forma de evitar este sentimento? Existe alguma forma de venderem produtos que não compitam com as colegas?
- Peça que o 2º grupo se apresente. Ao final da apresentação, pergunte:
 - Alguém se identifica com essa situação? O que Delfina poderia fazer de diferente? É culpa de Luisa a falta de rendimentos de Delfina? Por que?
 - O que acham de Delfina ficar chateada com Luisa? Acham que Luisa faz algo de errado?
 - Que conselho dariam para Delfina serem bem-sucedidas como Luisa?
- Peça que o 3º grupo se apresente. Ao final da apresentação, pergunte:
 - O que acharam dessa história? Como ela é diferente das outras?

- O que Felismina fez é algo que poderia ser feito pelas personagens do teatro representado pelos outros grupos? Como?
 - Acham que Felismina e Ana tem um relacionamento melhor do que as personagens do primeiro teatro? Porquê?
 - O que pode ter as feito ter esta ideia de venderem produtos diferentes para não brigarem?
 - Acham que Felismina foi corajosa ao querer testar um novo produto?
 - Buscar mais informações a ajudou? Como?
- Peça que o 4º grupo se apresente. Ao final da apresentação, pergunte:
 - O que acharam dessa história? Como ela é diferente das outras?
 - A estratégia de Filomena de conseguir ter mais lucro é a mesma estratégia que a de Felismina no último teatro? O que diferencia?
 - O que acham dessa estratégia de cortar custos para ter mais lucro? Como é possível implementar esta estratégia?



Etapa 2

- Agradeça às atrizes, reconheça o bom trabalho e peça que todas voltem aos seus lugares.
- Pergunte:
 - O que os teatros nos ensinaram?
 - Pensem nas vossas bancas, o que poderiam fazer de diferente?
 - É fácil ou difícil mudar? O que as impede? Como podemos superar as barreiras à mudança?
- Explique que buscar informações e perguntar para pessoas o que elas gostariam de comprar e que não há disponibilidade no mercado pode ser uma boa prática para melhorar o negócio. Conselhos, comentários e informações de muitas fontes diferentes podem ser bons para obtermos diferentes pontos de vista e não nos restringirmos a aqueles que já conhecemos. É importante estar aberta a comentários negativos ou críticas, pois eles são os que nos mostram como podemos fazer melhor. Receber comentários mesmo que negativos, podem ser importantes para aprender e melhorar. Por isso, não se deve esperar que ninguém os dê a ti e sim que tu vás a procura dos comentários activamente!
- Finalize a dizer que, às vezes, crescer o negócio não é vender mais, mas sim, pensar estratégias para poder economizar e gastar menos. Com os vossos registos, é possível perceber quanto gastam com cada custo. Sempre que olharem para o registo, podem se perguntar: este custo é realmente necessário?



Actividade 16

Planear para Crescer

Duração Total



Materiais Necessários



- Projetor
- Vídeo: “Muito Desgaste sem Planeamento”
- Música de concentração e foco
- Cola
- Agrafador
- Caixa de som
- Flipchart preparado com o significado de META:
- Material de Planeamento Estratégico de Francisca para cada grupo
- 1 Ficha “A Minha Meta” para cada participante

Meta é o meio ou caminho usado para alcançar um objectivo. Uma meta deve ter 5 características:

1. Tem de ser específica;
2. Deve conter números de quanto se quer alcançar;
3. Deve ser alcançável;
4. Deve ter relevância para sua vida;
5. O tempo em que a meta deve ser alcançada precisa ser realista.

Objectivos

- Debater a importância do planeamento estratégico
- Definir o que é uma meta
- Debater sobre a diferença entre sonho e meta
- Definir estratégias para alcançar metas
- Definir a meta para a próxima semana da participante

Passos



Etapa 1

- Diga que vamos assistir a um vídeo sobre planeamento. Passe o vídeo “Muito Desgaste sem planeamento”.

- Peça que se sentem em roda e pergunte:
 - Sobre o que o vídeo fala?
 - O que faltou ao personagem para que conseguisse o que queria?
 - O que o personagem poderia ter feito diferente?
 - É necessário planejar para se ter sucesso e crescer? Porquê?
- Conclua a reflexão pontuando as lições aprendidas do vídeo.
- Este vídeo mostra que mesmo com muito esforço, o personagem não alcançou seu objetivo. Isto aconteceu porque faltou-lhe o planeamento e estratégia.
- Planejar a forma a qual alcançaremos nossos objetivos é essencial para que o resultado seja positivo.
- Hoje nós vamos aprender como podemos nos planejar para crescer.

Pontos-Chave

O que é planeamento Estratégico?

O planeamento estratégico é, primordialmente, uma abordagem gerencial que tem a função de direcionar a organização na busca de um objetivo maior. Este sempre está relacionado à geração e à maximização da receita. Durante esse momento, portanto, é fundamental fazer análises de cenário, ver quais são os principais riscos presentes e quais são as oportunidades e as ameaças que se apresentam, bem como analisar de que forma contrapor as adversidades e usufruir melhor dos êxitos.

Em suma, o planeamento estratégico é uma ponte que tem como objetivo primeiro transportar a empresa de seu estado presente até o lugar em que ela gostaria de estar no futuro.



Etapa 2

- Divida as participantes em grupos de 3-4 pessoas.
- Mostre o Flipchart com o significado de uma META. Leia os 5 pontos que definem uma meta para garantir a compreensão.
- Dê 5 minutos para que os grupos debatam o significado de meta. Peça que um grupo partilhe o debate e pergunte se alguém tem algo a acrescentar.



Etapa 3

- Distribua a história da Francisca. Dê 5 minutos para que leiam em grupo. Leia o texto em voz alta para garantir que todas percebam bem.

“Francisca é uma mulher de negócios. Vende hortaliças no Xipamanine há 5 anos o seu sonho é de melhorar de vida.”

- Distribua a folha com a pergunta: “Qual o sonho de Francisca?”

SONHO

Qual é o **SONHO** de Francisca?



- Dê 2 minutos para que o grupo procure no texto e responda na folha. A resposta pode estar em formato de texto ou desenho.
- Distribua o seguinte texto:
“Francisca tem a meta de aumentar 500 meticais no seu lucro da próxima semana”
- Distribua a folha com a pergunta: “Qual é a META de Francisca?”. Leia o texto em voz alta para garantir que todas perceberam.

META

Qual é a **META** de Francisca?



- Dê 2 minutos para que o grupo procure no texto e escreva ou desenhe na folha.
- Pergunte:
 - Qual é a diferença entre o sonho e a meta de Francisca?
 - Qual é a diferença entre o sonho de alcançar algo e a meta para alcançar?
- Conclua que a meta é o meio ou caminho usado para alcançar o sonho.



Etapa 4

- Explique que agora vamos definir estratégias para Francisca alcançar sua meta. A primeira estratégia a ser definida é “Como ajudar Francisca a diminuir os custos do negócio?”.
- Entregue a folha abaixo. Dê 5 minutos para os grupos debaterem sugestões que dariam à Francisca.

DIMINUIÇÃO DE CUSTOS

Como ajudar Francisca a diminuir seus custos?



- A segunda estratégia a ser definida é “Como Francisca vai ter produtos de melhor qualidade?”
- Entregue a folha abaixo. Dê 5 minutos para os grupos debaterem as sugestões que dariam à Francisca.

ESTRATÉGIA DE VENDA

Como Francisca vai ter produtos de melhor qualidade?



- A terceira estratégia a ser definida é “Quais produtos Francisca poderia inserir?”
- Entregue a folha abaixo. Dê 5 minutos para os grupos debaterem as sugestões que dariam à Francisca.

CRESCIMENTO

Quais produtos Francisca poderia inserir?



- Pergunte:
 - Porquê é melhor planejar algo que se alcança do que algo que está muito longe de ser alcançado?
- Finalize esse debate dizendo que é preciso colocar esforço em pequenos passos que são possíveis de serem alcançados. Quando nos focamos em metas muito grandes, podemos acabar nos frustrando e desistindo no meio do processo.



Etapa 5

- Explique que faremos agora um exercício individual. Entregue a ficha “A Minha Meta” e canetas para participante.

A MINHA META

Nome: _____

Data: _____

**Qual é a meta para o meu
negócio para a próxima
semana?**



- Explique que, individualmente, deverão responder à seguinte pergunta: “Qual é a meta para o meu negócio para a próxima semana?”.
- Mostre as cinco características que constituem uma meta no Flipchart preparado e diga que a resposta precisa considerá-las.
- Peça que sentem em locais espalhados pela sala. Ligue uma música que remeta concentração e foco e dê 5 minutos de tempo para que respondam à pergunta.
- Peça para que as participantes sentem em roda e pergunte:
 - Alguém gostaria de partilhar o que escreveu?
 - O que sentiram ao fazer este exercício?
 - Sentem que hoje possuem mais ferramentas para fortalecer a banca?
- Finalize dizendo que mesmo com todo o planeamento, precisa-se de conhecimento para melhorar e alcançar os objetivos. Por isso, os aprendizados da formação servirão para contribuir no alcance de suas metas profissionais.
- Oferece cola para colarem suas metas no caderno.



Trabalho para casa 5

Metas individuais

Duração Total



Materiais Necessários



Sem materiais necessários

Objectivos

- Desempenhar actividades que permitam o alcance da meta de cada participante

Passos



Etapa 1

- Diga que no TPC desta semana, deverão desempenhar acções para o cumprimento da meta que definiram no exercício.
- Na próxima sessão de formação, debateremos os desafios e oportunidades do acto de se definir uma meta para o negócio e debateremos



Acompanhamento Individual

Materiais Necessários



- Caderneta da Participante
- As 5 características de uma meta
- Caneta
- Caderno

Objectivos

- Definir meta individual da semana
- Analisar os caminhos possíveis para atingir a meta

Passo 1

- Explique que vamos retomar o conteúdo da sessão anterior sobre definição de metas.
- Pergunte: Qual foi a meta que definiste para a semana durante a sessão? Conseguiu cumpri-la?
- Retome o diagrama espinha de peixe da participante e pergunte: esta meta vos ajuda a solucionar qual sub-causa?
- Caso a participante decida por mudar sua meta para se aproximar das subcausas identificadas na espinha de peixe, apoie esta mudança.
- Retome as 5 características de uma meta:
 1. Tem de ser específica
 2. Deve conter números de quanto se quer alcançar
 3. Deve ser alcançável
 4. Deve ter relevância para a sua vida
 5. O tempo de alcance da meta precisa ser realístico.
- Pergunte: A meta que definiu cumpre todas estas características? Caso não cumpra, apoie a participante a melhorar sua meta.
- Peça para a participante escrever em seu caderno a sua meta para a semana. Caso não possa/não consiga, apoie-a na escrita.

Passo 2

- Relembre que na sessão passada, nós definimos estratégias para que a personagem da história conseguisse alcançar sua meta.
- Pergunte: quais estratégias podemos definir para que atinjas a sua meta?

- Retome as 3 estratégias utilizadas pela personagem da atividade 'Planear para Crescer'
 - Diminuição de Custos
 - Produtos de Melhor Qualidade
 - Inserção de novos produtos na banca
- Pergunte:
 - Há outras estratégias que gostaria de utilizar para atingir a sua meta? Quais?
- Retome o diagrama espinha de peixe da participante e pergunte: como estas estratégias a ajudam a solucionar suas subcausas?

Passo 3

- Peça para que a participante defina uma acção para cada estratégia definida. Por exemplo, se a estratégia é incluir um novo produto, peça para que defina especificamente como fará isso.
- Faça a estrutura financeira da semana e utilize-a como ferramenta de apoio para este processo. Por exemplo, se a participante quer incluir um novo produto, precisa checar se há dinheiro para fazer este investimento. Talvez, o primeiro passo desta estratégia seja poupar.
- Repita o procedimento para cada estratégia definida.
- Finalize apontando que este é o plano de metas da participante. A partir de agora, vamos utilizar também esta ferramenta para apoiar no fortalecimento da banca.

Experiências no Campo:

Ana Maria, foi participante do primeiro ciclo mercado Fajardo, vendia Alface.

O sonho da Ana Maria era matricular o filho na escola de condução, precisava de 15.000.00 MT para custiar as despesas da Escola, mais o negócio não rendia dinheiro suficiente.

O facilitador explicou que diversificar produtos ajuda a ter melhor rendimento e



antes de comprar os produtos devia fazer um estudo do mercado, procurar saber quanto custa o produto, como pode vender e fez-se a projecção financeira, o que lhe motivou muito a querer introduzir novo produto a sua banca.

Depois dessa mentoria reflectiu e escolheu introduzir sacos plásticos no seu negócio, os clientes gostaram muito de ter sacos plásticos e sempre compravam nela mesmo nos dias que não queriam comprar o alface dela.

O rendimento dela subiu, e criou uma poupança diária de 100mt para realizar o sonho de inscrever o filho na Escola de condução, até ao final da mentoria conseguiu poupar 4000 mt e o seu negócio se manteve forte, já apostava também na compra de produtos de qualidade.

Rute, participante do ciclo três no mercado Zimpeto, após a semana de formação da actividade planear para crescer, quando a facilitadora foi para fazer a mentoria, ela já havia introduzido cebolinha e beterraba na sua banca e quando questionada o porquê, ela disse “percebi nessa sessão que para alcançar o meu sonho de fazer crescer o meu negócio preciso ter uma meta e trabalhar para alcançá-la, penso que com o aumento dos produtos poderei ter o lucro que quero”. Até o fim da mentoria ela mostrava-se satisfeita com a iniciativa que havia tomado porque com os produtos



diferentes que tinha, não dependia de mesmo produto e já tinha mais clientes que se interessavam pelos novos produtos, o que fazia com que o lucro começasse a aumentar.



SEMANAS 11 e 12: Mudar com Consciência

Semana 11 – Formação em grupo

Objectivos

- Partilhar o sentimento de se ter metas para o negócio
- Refletir sobre o medo de arriscar
- Refletir sobre priorização financeira e o uso do dinheiro
- Debater a possibilidade de investir para crescer
- Refletir sobre o medo da mudança
- Refletir sobre o que as limita
- Definir estratégias de mitigação de risco
- Refletir sobre como gerenciar suas emoções

Sessão 11

Apresentação do TPC 5: Minha estrutura financeira
Actividade 17: O caminho do dinheiro de Ana

Sessão 12

Actividade 18: E se eu mudar?
Trabalho para Casa 6: Como transformar um produto que se estraga?

Semana 12 – Acompanhamento Individual

Objectivos

- Avaliar as possibilidades de mudança condizentes com o ambiente de negócios
- Analisar em conjunto as ideias inovadoras considerando as estruturas financeiras
- Avaliar em conjunto a mais valia da mudança de negócio

Apresentação do TPC 5

Metas individuais

Duração Total



Materiais Necessários



Sem materiais necessários

Objectivos

- Partilhar o sentimento de se ter metas para o negócio

Passos



Etapa 1

- Peça que se sentem em círculo.
- Pergunte:
 - Qual foi o sentimento de definir metas para o negócio?
 - Alguém gostaria de partilhar a sua experiência em definir uma meta e cumpri-la?



Actividade 17

O Caminho do dinheiro de Ana

Duração Total



Materiais Necessários



- Diagrama Espinha de Peixe
- 40 notas falsas de 100 meticais
- Prepare cada mesa dos grupos da seguinte forma:



Objectivos

- Reflectir sobre o medo de arriscar
- Reflectir sobre priorização financeira e o uso do dinheiro
- Debater a possibilidade de investir para crescer

Passos



Etapa 1

- Separe as participantes em grupos de 3-4 pessoas em cada mesa. (2 mins)
- Diga que vai ler a história da Ana e suas decisões como empreendedora. Explique que em suas mesas há 3 cartas que representam o caminho do dinheiro de Ana.
- Entregue 300 meticais de dinheiro falso para cada grupo.

- Leia a primeira parte:

“Ana vende tomate. No final da semana, depois de se pagar seu salário, sobram 300 meticais. Desse dinheiro, Ana deixa 200 no Xitique e compra 100 meticais de produtos.”

- Pergunte:

- De acordo com as cartas que estão na mesa, como Ana faz a distribuição dos 300 meticais que tem em mãos? Peça que distribuam o dinheiro de acordo com sua utilidade. (2 mins)
- No que se transformou o dinheiro que sobra do negócio? (3 mins)



Nota para o(a) Facilitador(a)

A resposta correcta para a pergunta 1 é: 200 meticais embaixo da carta “Xitique” e 100 meticais embaixo da carta “produtos”.

A resposta correcta para a pergunta 2 é: em poupança (xitique) e em produtos.

- Recolha nos grupos os 100 meticais embaixo da carta “produtos” e troque pela carta “tomate de 100 meticais”.

- Continue a leitura:

“Na semana seguinte, Ana lucrou 200 meticais depois de pagar o salário a si. 100 ela comprou em tomate e 100 juntou com o dinheiro do Xitique.”

- Entregue 200 meticais em dinheiros falsos para cada grupo e pergunte:

- De acordo com as cartas que estão na mesa, como Ana faz a distribuição dos 200 meticais que têm em mãos? Peça que distribuam o dinheiro de acordo com sua utilidade. (2 mins)



Nota para o(a) Facilitador(a)

A resposta correcta para a pergunta 1 é: 300 meticais embaixo da carta “Poupança” e 100 meticais embaixo da carta “produtos”.

- Recolha nos grupos os 100 meticais embaixo da carta “produtos” e troque pela carta “tomate de 100 meticais”.

- Continue a leitura:

“Ana decide pegar os 300 meticais e comprar novas tranças.”

- Distribua a carta “Tranças de 300 meticais” e recolha os 300 meticais do Xitique de cada grupo.

- Pergunte:

- O que sobra na poupança de Ana? (2 mins)

- Qual é a relação entre a poupança de Ana e o crescimento da banca? (5 mins)

- Continue a leitura:

“Na semana seguinte, Ana teve menos quebras e lucrou 400 meticais depois de pagar a si o salário. Colocou 300 meticais no Xitique e comprou tomates de 100 meticais”

- Distribua os 400 meticais em dinheiro falso para cada grupo. Peça que distribuam o dinheiro de acordo com as decisões de Ana.

- Continue a leitura:

“Ana decidiu usar os 300 meticais da poupança para crescer a banca. Tomou coragem e decidiu lutar por um sonho antigo: usar as quebras para produzir a receita gostosa de molho de tomate de sua avó. Comprou 4 recipientes por 200 meticais e temperos para preparar o molho por 100 meticais.”

- Recolha os 100 meticais embaixo da carta “produtos” e entregue a carta “tomate de 100 meticais”.

- Recolha os 300 meticais da Poupança e entregue a carta “Produtos para Molho de Tomates por 300 meticais”.

- Pergunte:

- Qual é o caminho do dinheiro de Ana neste momento? Peça que distribuam a carta de acordo com o caminho escolhido. (5 mins)

- Qual é o vosso palpite do que acontecerá com a banca de Ana? (5 mins)

- Diga que agora vamos descobrir o que realmente aconteceu. Leia:

“Ana não poderia estar mais feliz. Como estava nervosa e com medo de errar, separou um pouco do molho para dar de borla aos seus clientes e vizinhas do mercado. Todos adoraram! Naquela semana, Ana lucrou 1000 meticais e vendeu tudo!”

- Entregue os 1000 meticais em dinheiro falso para cada grupo. Dê 5 minutos para debaterem sobre como utilizar o dinheiro.

- Dê 2 minutos para cada grupo apresentar suas decisões.



Etapa 2- Plenária

- Peça que sentem em círculo e pergunte:

- Alguém já passou por situação parecida com a de Ana? Podem partilhar? (5 mins)

- É difícil arriscar? Porquê? (5 mins)

- É possível crescer a banca sem decidir colocar dinheiro nesse caminho?
Porquê? (5 mins)
- Como diminuir o medo de arriscar? (5 mins)
- Finalize pontuando que o planejamento estratégico e a análise dos números do negócio nos ajudam a tomar decisões de crescimento da banca. É importante avaliar a estrutura financeira antes de tomar quaisquer decisões de investimento.



Actividade 18

E se eu mudar?



Duração Total



Materiais Necessários



- Figurino para o teatro: os facilitadores irão actuar.
- Papel, canetas, lápis colorido
- Caixa de som e música relaxante
- Projetor/computador
- Vídeo do youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=M-JoczDESU24>
- Flipchart preparado com as perguntas da Etapa 2
- 1 Flipchart para cada pergunta da Etapa 3

Objectivos

- Reflectir sobre o medo da mudança
- Reflectir sobre o que as limita
- Definir estratégias de mitigação de risco
- Reflectir sobre como gerir suas emoções

Passos



Etapa 1

- Explique que os facilitadores irão actuar em uma peça de teatro a seguir.

PEÇA DE TEATRO: MÃE, FILHA E A INOVAÇÃO **Personagens: Isaura (mãe); Elizabeth (filha)**

CENA: Elizabeth volta para casa animada da universidade e encontra sua mãe, Isaura, em sua poltrona favorita.

- "Boa noite mama!" – diz Elizabeth.

- "Boa noite minha filha" – diz Isaura.
- Elizabeth conta como foi o dia na universidade: "Mama, hoje aprendi algo novo. Aprendi sobre Inovação"
- "E o que é isso?" Pergunta Isaura.
- "Inovação é quando se faz algo diferente, algo que não se vê fazendo em outros sítios. Diz a professora que quando se inova é mais bem-sucedida" – Explica Elizabeth.
- "E Porquê?" – Pergunta Isaura.
- "Porque estás a oferecer algo que ninguém oferece, divide-se menos os clientes já que só tu vendes aquilo. Ela me explicou que tu podes fazer algo novo, totalmente diferente ou podes continuar a vender o mesmo que vendias, mas de outro jeito, para se diferenciar dos concorrentes." – Explicou pacientemente Elizabeth.
- "Ish! Eu não quero saber de nada disso de inovação não, eu! Vendo tomates e alfaces desde os 15 anos! Paguei tua escola, escola dos teus irmãos! Tu não me venhas aí com essa conversa de faculdade!" – Respondeu Isaura um pouco nervosa.
- "Mas mama, tu não queres melhorar de vida? Tu não queres mais tempo para si?" – Perguntou Elizabeth.
- "Eu lá tenho tempo para pensar em fazer diferente? Teu irmão está desempregado e bebe o dinheiro que a esposa faz. Eu preciso pagar a escola dos seus sobrinhos. Eles vão viver dequê?" Retruca Isaura.
- "Não estou a falar para parar de vender, mama. Estou a lhe dizer que aprendi na faculdade que..." – Elizabeth tenta mais uma vez.
- "Não quero saber de faculdade! Não tenho tempo para faculdade! Eu vou agora mudar, eu? Meu tempo já passou..."

Pare o teatro nessa cena e pergunte:

- Alguém se identifica com essa cena?
- Acham que a Isaura pode ter medo de fazer diferente? Por que?
- O que gostariam de falar para a filha Elizabeth?

Dê 5 minutos de tempo para o debate. Chame uma representante do grupo para trocar de lugar com Isaura e encenar para as colegas o que gostaria de dizer.

Retome o teatro, agora com a participante no lugar da personagem Isaura.

- Elizabeth diz: "Mama, não estou a falar para parar de vender. Estou a dizer que aprendi na faculdade que podes melhorar o negócio se fizer diferente. Porquê vendes tomates e alfaces?"
- Neste momento, a participante irá responder o que sair do debate. O objetivo deste teatro é trazer à tona o medo do diferente, o receio de errar e outras possíveis respostas para a falta de inovação no mercado.
- "Se quiseres que te apoie, mama, eu lhe ajudo! Tu me deste tanto nesta vida, eu quero poder."

Nota para o(a) Facilitador(a)

Esta técnica acima chama-se Teatro do Oprimido. Foi desenvolvida e sistematizada por um brasileiro chamado Augusto Boal durante a década de 1960.

A metodologia do Teatro do Oprimido tem seu paralelo na Educação Popular de Paulo Freire e prima pela participação activa do espectador.

Transformadora, esta metodologia propõe o diálogo como meio de reflectir e buscar alternativas para conflitos pessoais e sociais.

Constrói-se, portanto, junto ao espectador, cenas teatrais que expressem sua realidade e seus questionamentos resumidos nas opressões que vivenciam.

Há vários formatos da metodologia do Teatro do Oprimido. A proposta acima é baseada no Teatro-Debate, quando os espectadores intervêm diretamente na ação dramática, substituem os atores e atuam em seus lugares!



Etapa 2

- Peça que sentem em círculo e pergunte:
 - Diga que antes de debatermos sobre o teatro apresentado, vamos fazer um exercício individual.
 - Entregue uma folha A4 e uma caneta para cada participante e peça que se sentem sozinhas em locais espalhados pela sala. Explique que devem encontrar locais que possam ficar mais isoladas e concentradas.
 - Diga que agora vão pensar sobre os vossos negócios. Explique que fará 3 perguntas, uma de cada vez, e que a cada pergunta, terão 3 minutos para escrever ou desenhar a resposta no papel.
 - Ligue a música de relaxamento e faça as seguintes perguntas:
 - Qual o primeiro sentimento que vêm quando pensam em mudar?
 - Há algo que lhes impede de fazer diferente? O que?
 - O que gostaria de mudar e ainda não se sente confortável?
 - Desligue a música e peça para sentarem-se em roda. Explique que aquelas que quiserem, podem partilhar suas respostas com o grupo.
 - Após a partilha, enfatize que ter medo de arriscar e de mudar é comum a todos e todas, mesmo aqueles que têm mais acesso à educação e mais dinheiro. Se quisermos mudar, é importante nos perguntarmos o que nós podemos fazer para diminuir o medo?



Etapa 3

- Explique que agora vamos fazer uma chuva de ideias para pensar estratégias que tornem a mudança menos difícil. Acrescente que fará uma série de perguntas e que, a partir delas, vamos pensar em ideias.
- Faça a primeira pergunta:
 - Como podemos nos proteger de errar ao escolher um novo produto?
- Escreva as respostas no Flipchart preparado com a pergunta acima.

Nota para o(a) Facilitador(a)

É importante que saiam respostas como:

- Perguntar aos clientes o que sentem falta no mercado e o que gostariam de poder comprar;
- Perguntar aos clientes qual seria uma boa faixa de preço para comprarem o produto ou serviço que sentem falta no mercado;
- Fazer a estrutura financeira do novo produto ou serviço para avaliar se é um bom negócio;
- Contabilizar qual o investimento necessário para começar a ofertar o novo produto/serviço.

- Faça a segunda pergunta:
 - Como podemos nos prevenir de sermos copiados e não sermos mais diferentes?
- Escreva as respostas no Flipchart preparado com a pergunta acima.

Nota para o(a) Facilitador(a)

É importante que saiam respostas como:

- Escolher produtos que tenham um diferencial e sejam mais difíceis de serem copiados pela concorrência;
- Pensar em uma habilidade diferente que tenhas e que poderia ser o diferencial;
- Combinar em conjunto com outras vendedoras o que cada uma irá vender para que todos possam ter um diferencial.

- Faça a terceira pergunta:
 - Como podemos reflectir sobre novas oportunidades?
- Escreva as respostas no Flipchart preparado com a pergunta acima.



Nota para o(a) Facilitador(a)

Nessa terceira pergunta é importante que saiam respostas como:

- Avaliar se os recursos que tenho disponíveis podem me render alguma oportunidade;
- Perguntar aos meus clientes se o que pensei lhes interessa;
- Perguntar aos meus colegas – potenciais clientes – se lhes interessa a novidade que pensei;

- Faça a quarta pergunta:
 - Como melhorar o negócio que já tenho?
- Escreva as respostas no Flipchart preparado com a pergunta acima.



Nota para o(a) Facilitador(a)

É importante que saiam respostas como:

- Avaliar os custos do meu negócio e perceber se há como diminuir
- Avaliar se os recursos que tens e que podem ajudar a diminuir custos, como por exemplo, pegar uma boleia para o mercado.
- Melhorar o atendimento ao cliente



Etapa 4

- Explique que estas estratégias podem ser poderosas para nos ajudar a tomar certas decisões de mudança. Nem sempre, porém, tudo sai como esperado.
- Diga que vamos assistir um vídeo inspirador para finalizar a sessão.
- Passe o vídeo “Motivational Film”
- Ao final, pergunte:
 - Qual é a mensagem desse pequeno vídeo?
 - O que levam consigo depois dessa sessão?
- Finalize dizendo que mesmo que tenhamos um plano – como o da menina do vídeo – às vezes não é bem-sucedido. Entretanto, se pensarmos com criatividade, podemos transformar o que deu errado em algo que funcione. Enfatize que elas já deram um primeiro passo para a mudança participando da formação. Já fizeram diferente. E vão continuar a fazer.



Trabalho para casa 6

Metas individuais

Duração Total



Materiais Necessários



Sem materiais necessários

Objectivos

- Avaliar se há soluções criativas para as quebras de seus produtos

Passos



Etapa 1

- Diga que no TPC desta semana, deverão inventar uma solução para sua quebra. Para isso, devem:
- Pensar em uma solução diferente
- Pesquisar os custos para esta solução
- Trazer uma estratégia de implementação desta solução: como farão isto acontecer na prática?
- Antes de terminar, deixe um espaço para que tirem possíveis dúvidas sobre o TPC caso tenham.



Acompanhamento Individual

Materiais Necessários



- Caderneta da Participante;
- Caneta
- Folha A4

Objectivos

- Avaliar as possibilidades de mudança condizentes com o ambiente de negócios
- Analisar em conjunto as ideias inovadoras considerando as estruturas financeiras
- Avaliar em conjunto a mais valia da mudança de negócio

Passo 1

- Faça em conjunto a estrutura financeira e o gráfico de lucro.
- Pergunte se a participante fez o TPC de inventar uma solução para suas quebras.
- Se não fez, tome tempo para pensar em conjunto o que poderia ser implementado.

Passo 2

- Analise em conjunto com a participante a solução encontrada considerando:
 - Qual a durabilidade desta solução para as quebras? É maior do que o produto que vendes?
 - É possível implementar esta solução dentro do ambiente de negócios?
Ex: o setor do mercado que vende o produto permite esse tipo de atividade?
 - Qual é a mais valia dessa mudança? Por que fará o negócio crescer?
- Caso a participante queira mudar a sua solução com base nas perguntas e análise acima, apoie a organização das ideias e trabalhe para chegarem juntos em algo que faça sentido.

Passo 3

- Avalie conjuntamente com a participante se a estrutura financeira actual permite dar esse novo passo.
- Se permitir, apoie a montagem de um plano de implementação.

- Se não permitir, escolha uma das seguintes vias:
 - 1) Fasear a ideia:
 - a. É possível implementar a ideia por partes?
 - b. Se a ideia for implementada por partes, é possível seguir em frente com a estrutura financeira actual?
 - c. Defina o plano de acção com base nestas conclusões.
 - 2) Meta financeira:
 - a. Se a resposta for “não” para a pergunta ‘é possível implementar a ideia por partes’, então é preciso fazer um plano de metas financeiras.
 - b. Quanto precisas fazer para implementar esta ideia?
 - c. O que precisa mudar no negócio?
 - d. Quanto precisa vender?
 - e. Quanto precisa poupar?
 - f. Defina o plano de acção com base nestas conclusões.

Passo 4

- Finalize a mentoria concordando com a participante a meta para a semana. Assegure que a meta está alinhada como que foi discutido nesta sessão de mentoria.

Experiências no Campo:

A participante **Rofina** do ciclo 2, vendedora de batata no mercado Fajardo tinha muitas quebras no seu negócio.

Mas com a sessão “O CAMINHO DO DINHEIRO DA ANA”, ficou inspirada e começou a pensar em como podia fazer para solucionar a questão de quebras no seu negócio, por isso foi falar com as senhoras que vendem refeições no mercado e combinaram que ela ia passar a fornecer a batata que estivesse prestes a se estragar e isso lhe ajudou a minimizar a perda do dinheiro que advinha das quebras.



Aida, participante do primeiro ciclo, vendedora de bananas, não estava feliz com o rendimento de sua banca e não entendia por que não tinha o rendimento que desejava.

Depois de ter aprendido sobre a mudança e pensamento fora da caixa pensou em introduzir novos produtos na banca (açúcar, óleo, caldo, sabão), como forma de aumentar o seu rendimento.

Junto com o facilitador olharam para sua estrutura financeira e viram que não havia dinheiro suficiente

para introduzir os novos produto, dai o facilitador conversou com a participante de modo a começar a poupar para introduzir novos produtos e ela achou uma boa ideia.

Ao longo do tempo ela percebeu que quando comprava bananas bonitas e frescas lhe davam muito rendimento, foi dai que ela despertou e começou apostar na qualidade dos produtos e com isso teve um cliente dono de um restaurante que comprava bananas em quantidades maiores quase sempre. Com o aumento do rendimento aumentar de sua banca e já não queria mais aumentar novos produtos na sua banca, mas sim continuar apostando na qualidade do produto.



SEMANAS 13 e 14:

Planeamento Financeiro do Negócio

Semana 13 – Formação em grupo

Objectivos

- Partilhar as soluções encontradas para produtos que se estragam e as estratégias para implementação
- Aprender sobre rentabilidade
- Debater estratégias de mitigação de risco de investimento
- Aprender a analisar o risco-retorno do investimento
- Fazer a ponte entre bancos formais e participantes do MUVA+ para que conheçam produtos financeiros que possam lhes ajudar no negócio ou na vida pessoal;
- Apoiar as participantes que quiserem adquirir os produtos financeiros.
- Construir o planeamento financeiro da banca

Sessão 13

Apresentação do TPC 6: Como transformar um produto que se quebra?
Actividade 19: O planeamento financeiro de Francisca

Sessão 14

Actividade 20: Feira Bancária
Trabalho para Casa 7: Meu planeamento financeiro

Semana 14 – Acompanhamento Individual

Objectivos

- Analisar o risco-retorno da mudança que deseja para o negócio
- Construir uma projecção financeira para crescer a banca

Apresentação do TPC 6

Como transformar um produto que se estraga?

Duração Total



Materiais Necessários



- 2 folhas A4 por participante
- Canetas, lapis coloridos
- Bostik

Objectivos

- Partilhar as soluções encontradas para produtos que se estragam e as estratégias para implementação

Passos



Etapa 1

- Explique que vamos fazer a restituição do TPC 6 que levaram na sessão passada.
- Distribua 2 folhas A4 por participante e canetas.
- Dê 3 minutos para fazerem dois desenhos:
 - 1 desenho que ilustre o novo produto que pensaram
 - 1 desenho que ilustre a estratégia para implementação desta solução.
- Peça que pendurem os desenhos na parede para todo o grupo ver.
- Mostre as fotos das participantes da semana coladas na parede.



Actividade 19

O planeamento financeiro de Francisca

Duração Total



Materiais Necessários



- 1 Material do planeamento Financeiro de Francisca para cada grupo
- Folhas em branco A4
- Canetas
- Calculadoras (uma para cada grupo se possível).

Objectivos

- Aprender sobre rentabilidade
- Debater estratégias de mitigação de risco de investimento
- Aprender a analisar o risco-retorno do investimento

Passos



Etapa 1

- Divida as participantes em grupos de 3-4 pessoas. Explique que hoje vamos debater sobre como tomar decisões de negócios baseadas nos números.
- Pergunte: alguém se lembra da história da Francisca, aquela que fez o planeamento de metas do seu negócio?
- Diga que Francisca tem mais a partilhar conosco. Vamos aprender com sua história.
- Entregue para cada grupo a “História de Francisca”. Dê 2 minutos para que leiam e debatam sobre o texto.
- Leia o texto em voz alta para garantir que todas percebam.

HISTÓRIA DA FRANCISCA

Francisca é vendedora de alfaces no Mercado Xiquelene.

Compra por semana alface de 600 meticais e vende por 3000. Suas despesas de transporte, estoque e taxas são de 300 meticais. Seu salário é de 1000 meticais.

Por semana, sua banca deixa de **lucro 1000 meticais**.

- Distribua a “Estrutura Financeira de Francisca” como na figura abaixo. Peça que preencham com base no texto. Dê 5 minutos para esse exercício.

ESTRUTURA FINANCEIRA DA FRANCISCA

RENDIMENTOS	
Rendimento da Semana com Alfaces.....	<input type="text"/>
DESPESAS COM PRODUTOS	
Despesas da semana com Alfaces.....	<input type="text"/>
OUTRAS DESPESAS	
Despesas da semana com Transporte, Estoque e Taxas.....	<input type="text"/>
SALÁRIO	
Salário da Semana da Francisca.....	<input type="text"/>
LUCRO	
Lucro da Semana da Banca da Francisca.....	<input type="text"/>



Nota para o(a) Facilitador(a)

RESPOSTA PARA A ESTRUTURA FINANCEIRA DA FRANCISCA

RENDIMENTOS	
Rendimento da Semana com Alfaces.....	3.000
DESPESAS COM PRODUTOS	
Despesa da semana com Alfaces.....	700
OUTRAS DESPESAS	
Despas da semana com Transporte, Estoque e Taxas.....	300
SALÁRIO	
Salário da Semana da Francisca.....	1.000
LUCRO	
Lucro da Semana da Banca da Francisca.....	1.000

- Entregue a folha “Meta da Francisca” para cada grupo.

META DA FRANCISCA

A sua meta é a de aumentar em 1000 meticais o lucro de sua banca.

- Entregue a folha “Como ajudar Francisca a atingir sua meta?” e peça que debatam sobre 3 possíveis estratégias para Francisca atingir sua meta. Dê 10 minutos.

COMO AJUDAR FRANCISCA A ATINGIR SUA META?

- 1) _____

- 2) _____

- 3) _____

- Diga que vamos descobrir qual estratégia Francisca utilizou. Entregue uma folha para cada grupo e leia em voz alta para que todas percebam bem.

HISTÓRIA DA FRANCISCA APÓS O INVESTIMENTO NO NEGÓCIO

Francisca investiu e comprou alface de 1400 meticais. Conseguiu vender tudo a 6000 naquela semana porque tem mais qualidade. Suas despesas de transporte, estoque e taxas aumentaram para 600 meticais. Seu salário agora é de 2000 meticais.

Por semana, sua banca deixa de **lucro 2000 meticais**.

- Pergunte:
 - Algum grupo definiu também essa estratégia?
 - Francisca poderia ter usado outras estratégias? Quais?
- Explique que agora vamos descobrir como a estrutura financeira de Francisca ficou. Distribua a folha “Nova Estrutura Financeira de Francisca” e peça que preencham com base no texto. Dê 5 minutos para esse exercício.

NOVA ESTRUTURA FINANCEIRA DA FRANCISCA

RENDIMENTOS	
Rendimento da Semana com Alfaces.....	<input type="text"/>
DESPESAS COM PRODUTOS	
Despesa da semana com Alfaces.....	<input type="text"/>
OUTRAS DESPESAS	
Despesa da semana com Transporte, Estoque e Taxas.....	<input type="text"/>
SALÁRIO	
Salário da Semana da Francisca.....	<input type="text"/>
LUCRO	
Lucro da Semana da Banca da Francisca.....	<input type="text"/>

Nota para o(a) Facilitador(a)



RESPOSTA PARA NOVA ESTRUTURA FINANCEIRA DA FRANCISCA

RENDIMENTOS	
Rendimento da Semana com Alfaces.....	6.000
DESPESAS COM PRODUTOS	
Despesa da semana com Alfaces.....	1.400
OUTRAS DESPESAS	
Despesa da semana com Transporte, Estoque e Taxas.....	600
SALÁRIO	
Salário da Semana da Francisca.....	2.000
LUCRO	
Lucro da Semana da Banca da Francisca.....	2.000



Etapa 2

- Peça que se sentem em roda e pergunte:
 - Qual é a diferença entre a estrutura financeira anterior e essa?
 - O que foi que aconteceu com o lucro e o salário de Francisca? Como isso foi possível?
 - Quais são os riscos dessa decisão? E os benefícios?
 - É correcto dizer que se faço uma mudança no negócio, se invisto dinheiro, esse valor irá retornar? Porquê?
 - Quais estratégias podemos usar para o investimento retornar?
 - É comum nos negócios haver variação nas vendas? Como gerenciar estas situações? Alguém pode partilhar uma boa prática?
 - O medo de mudar atrapalha?
- Pontue que as vendas nos negócios sempre variam. Até as vendas da Vodacom caem em certos períodos. Os empreendedores de sucesso usam estratégias para se protegerem destas quedas. Partilhe alguns exemplos:
 - Vender produtos diferentes entre si, pois quando um cai o outro pode se manter.
 - Fazer o registo do negócio e a estrutura financeira para avaliar se o negócio está rendendo. Se não estiver, é preciso tomar atitudes.

- Estar preparada para cenários diferentes. Um bom investimento é aquele em que mesmo que não vendas o que esperas, ainda assim, melhora o quanto sobra.
- Conclua que o risco sempre vai existir. Querer acabar com o risco do negócio é um sonho inalcançável. Entretanto, fortalecer a banca pode vos ajudar a ter mais segurança quando o negócio variar.



Actividade 20

Feira Bancária

Duração Total



Materiais Necessários



Sem materiais necessários

Objectivos

- Fazer a ponte entre bancos formais e participantes do MUVA+ para que conheçam produtos financeiros que possam lhes ajudar no negócio ou na vida pessoal;
- Apoiar as participantes que quiserem adquirir os produtos financeiros.

Racional da Feira Bancária:

A inclusão financeira facilita o dia-a-dia e ajuda famílias e negócios a melhorar a planificação, seja para metas de longo prazo quanto para emergências inesperadas. Com contas bancárias, as pessoas estão mais dispostas a utilizar outros serviços financeiros, como crédito e micro seguro, permitindo expansão empresarial, investimento em saúde e educação e melhor gerenciamento de risco. De forma geral, melhorando qualidade de vida.

As participantes do MUVA+ geralmente estão excluídas do sistema financeiro formal. Bancos formais têm processos complexos de abertura de contas e pedem demasiadas documentações. Para além disso, há uma camada invisível que aprofunda o não acesso financeiro: o desconforto de não conhecer as regras bancárias, de entrar em uma agência com roupas que acreditam não serem apropriadas e etc.

É, portanto, importante munir as participantes de informação para que se sintam mais à vontade para abrir uma conta bancária ou contratar serviços financeiros.

Formato:

Organização:

A Feira Bancária necessita de prévia organização. É necessário fazer uma pesquisa com os bancos para entender seus produtos e avaliar se estão próximos do interesse das participantes da formação. Os pontos relevantes para a organização da feira estão abaixo.

1) Tipo de instituição e produtos bancários.

- A instituição possui produtos específicos para o público-alvo? Exemplos: tais como 'mobile payment', contas poupança de valor reduzido, micro seguros para o negócio, etc.
- A instituição tem uma filial ou agentes bancários actuando perto do local de trabalho das participantes?
- Quais são os tipos de documentação necessárias para abertura da conta ou contratação do serviço financeiro? Estas exigências são condizentes com a realidade das participantes?
- A instituição possui serviço apropriado para atender o grupo alvo em questão?

2) Quantidade de instituições.

- Dependendo do grupo alvo, mais de 2 instituições a apresentar um produto ao mesmo tempo pode confundir o entendimento das participantes.
- Caso haja mais de duas instituições financeiras pertinentes e interessadas em apresentar suas soluções financeiras e apoiar a abertura de contas bancárias, é necessário agendar um segundo dia de Feira Bancária.

3) Preparar as instituições escolhidas:

- Ao escolher as instituições que irão participar da Feira Bancária, explique que um representante da instituição virá no dia da feira para apresentar um produto bancário para as participantes do treinamento. Este representante deverá:
 - Falar na língua local ou na língua que se ministra o treinamento;
 - Construir uma apresentação breve e muito clara sobre o produto. Por vezes se faz necessária a orientação da equipa do MUVA+ para garantir que a linguagem está clara e de fácil entendimento.
 - Dominar as informações sobre o banco e as requisições a serem feitas para as participantes.
 - Confirmar com as instituições qual a documentação necessária para as participantes contratarem os serviços. Deixe claro que não é garantido que elas irão contratar os serviços, pois vão escolher entre outras possibilidades e poderão também optar por não contratar nenhum serviço.

4) Preparar as participantes:

- É importante comunicar às participantes que a feira bancária irá ocorrer e que será uma oportunidade de conhecer os serviços financeiros de perto.
- Comunique na sessão da semana anterior o evento da feira bancária e peça para trazerem os documentos de identificação e necessários para abrirem as contas.

O dia da Feira Bancária:

Apresentações: No dia da Feira, os representantes das instituições fazem suas apresentações e a equipa do MUVA+ fica de suporte. Pode ser necessário montar estandes e/ou locais para apoio de materiais para que os representantes possam melhor apresentar os produtos financeiros. Isto deve ser previamente acordado com as instituições.

Apoio para abertura de contas:

A experiência do campo mostra que pode haver necessidade de apoio após a feira bancária para que as participantes consigam de fato realizar a abertura de contas. Os apoios comuns são:

- 1) Checagem da documentação;
- 2) Contacto entre a instituição bancária e as participantes;
- 3) Avaliação dos diferentes serviços financeiros e apoio na decisão do que pode ser melhor para cada negócio específico. Este se dará nas sessões de mentoria.

Experiências do Campo:

Mais opções permitem a escolha baseada em informação.

No primeiro ciclo do MUVA+, escolhemos trabalhar apenas com um parceiro. Isto facilitou a implementação e comunicação, entretanto restringiu as participantes a apenas uma opção, o que vai de encontro com a metodologia MUVA+ de construir o espaço para que as participantes tomem suas próprias decisões.

No segundo ciclo, construímos a ideia da Feira Bancária. Com prévio esforço de articulação e preparação das instituições e seus representantes, as participantes puderam ter acesso a mais opções, o que permitiu a escolha baseada em informação. Neste momento, a Feira ocorreu com 5 instituições bancárias, o que causou confusão no entendimento dos diferentes produtos. Por conta desse fato, adaptamos a implementação e convidamos apenas duas instituições por vez para melhor atender as necessidades do grupo-alvo.

Este foi o produto que mais despertou interesse para as participantes, pois permite maior planeamento e gestão de risco em situações inesperadas.

Desafios operacionais.

As instituições financeiras podem se deparar com desafios operacionais que estão fora da alçada do MUVA+. É importante deixar claro para as participantes que o MUVA+ não representa as instituições financeiras, somente faz a ponte e facilita o processo. Quaisquer questões operacionais das instituições, são de responsabilidade das mesmas. Dito isso, é importante salientar que nessa posição de facilitador, o MUVA+ se faz responsável por alertar as instituições sobre problemas na contratação dos serviços e insatisfações das participantes.

Os seguintes desafios foram observados:

- Problemas técnicos na plataforma do produto financeiro
- Dificuldades operacionais na abertura de contas e na contratação do serviço
- Dificuldades na comunicação entre participantes e ponto de contacto da instituição financeira.



Trabalho para casa 7

Meu planeamento financeiro

Duração Total



Materiais Necessários



- 2 folhas A4 por participante
- Canetas, lapis coloridos
- Bostik

Objectivos

- Construir o planeamento financeiro da banca

Passos



Etapa 1

- Explique que o TPC desta semana é construir o planeamento financeiro da banca igual à actividade de Francisca.
- Relembre que, para tal, é necessário avaliar sua meta e construir a estrutura financeira em cima disso.
- Entregue o material para planeamento financeiro do negócio abaixo e explique que devem utilizá-lo para desempenhar o TPC.

A MINHA ESTRUTURA FINANCEIRA

RENDIMENTOS	
Rendimentos do dia.....	<input type="text"/>
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custos com produtos do dia.....	<input type="text"/>
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custos do dia com Transporte, Estoque e Taxas.....	<input type="text"/>
SALÁRIO	
Meu Salário do dia.....	<input type="text"/>
LUCRO	
Meu Lucro do dia.....	<input type="text"/>

QUANTO CUSTA A MINHA ESTRATÉGIA?

- Para atingir a tua meta, de quanto será o custo dos produtos que compras?
- Haverá aumento de seus custos de transporte, estoque e taxas? De quanto?
- Terás outros custos? Quais?

A MINHA ESTRUTURA FINANCEIRA

RENDIMENTOS	
Rendimentos do dia.....	<input type="text"/>
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custos com produtos do dia.....	<input type="text"/>
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custos do dia com Transporte, Estoque e Taxas.....	<input type="text"/>
SALÁRIO	
Meu Salário do dia.....	<input type="text"/>
LUCRO	
Meu Lucro do dia.....	<input type="text"/>

- Antes de terminar, deixe um espaço para que elas tirem possíveis dúvidas sobre o TPC caso tenham.



Acompanhamento Individual

Materiais Necessários



- 1 Caderneta de Controle do Negócio por Participante
- Caneta
- Caderno

Objectivos

- Analisar o risco-retorno da mudança que deseja para o negócio
- Construir uma projeção financeira para crescer a banca

Passo 1

- Avalie em conjunto com a participante se a meta da semana foi cumprida.
- Se não foi, pergunte Porquê e analise o que poderia ter sido feito diferente.
- Defina a meta desta semana com a participante

Passo 2

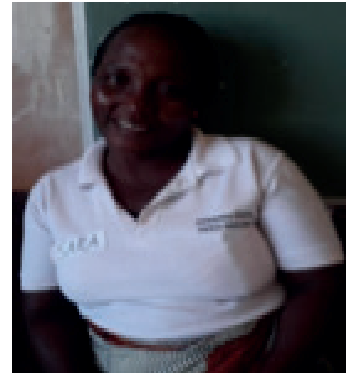
- Faça a estrutura financeira da semana e o gráfico do lucro.
- Pergunte:
 - O que aprendemos na sessão passada de formação?
- Assegure que a participante percebeu como fazer a projeção financeira da banca.
- A partir da meta, apoie a participante a fazer a projeção financeira da banca.
- Pergunte:
 - O que podemos analisar desta projeção?
 - O que precisa ser feito para que a banca dê o lucro que mostra na projeção?
 - Tens os recursos para que isso aconteça? Quais são?

Passo 3

- Retome o diagrama espinha de peixe e pergunte:
 - Quando olhas para esta projeção, quais subcausas estás a solucionar?

Experiências no Campo:

Sara Macamo, participante do ciclo 2 no mercado Fajardo, quando ouviu sobre o desenho das metas para o negócio, disse que para ela não dava porque ela era responsável pela família e não tinha como poupar dinheiro para a meta. Entretanto, quando fez a projecção de como o negócio/rendimento dela ia ficar após a diversificação, mudou de ideia e começou a poupar dinheiro pouco a pouco para acrescentar alguns produtos na sua banca. Em pouco tempo já havia introduzido batata e viu o seu rendimento crescer.



Balbina, participante do ciclo 1 no mercado Fajardo, se identificou com a história da Francisca mas não queria saber da diversificação de produtos porque dizia não ter dinheiro para tal. Quando ouviu dos passos para a introdução de novos produtos, como por exemplo, procurar saber quanto custam os produtos a introduzir, para quem vender e avaliar se há retorno ou não, tomou coragem e foi perguntar os preços dos produtos no fornecedor. No fim disse que só tinha medo/receio de ouvir que os produtos eram caros e após essa conversa com o fornecedor se sentiu mais segura. Dessa forma, aumentou a beterraba em sua banca e gostou porque segundo ela esse produto demora a apodrecer e acrescenta um pouco mais o seu rendimento.



SEMANAS 15 e 16: Negociar a Mudança

Semana 15 – Formação em grupo

Objectivos

- Partilhar a experiência de se ter um planeamento financeiro
- Reflectir sobre priorização financeira
- Debater os benefícios de se ter uma conta bancária
- Reflectir sobre poupar para atingir um objetivo
- Entender as relações de poder presentes no ambiente do mercado
- Entender que é possível negociar e encontrar palavras que nos ajudam
- Tomar consciência que devemos ser solidárias para nos proteger
- Entrevistar um fornecedor de um produto que não vendem e que lhes interessa
- Ter a ousadia de se informar e questionar
- Organizar suas ideias para ter informações
- Experimentar uma negociação

Sessão 15

Apresentação do TPC 7: Meu planeamento financeiro
Actividade 21: Jogo de literacia financeira

Sessão 16

Actividade 22: Como negociar no mercado?
Trabalho para Casa 7: Negociar a mudança

Semana 16 – Acompanhamento Individual

Objectivos

- Definir os preços a serem negociados com o fornecedor
- Construir um plano de poupança para poder investir no negócio

Apresentação do TPC 7

Meu planeamento financeiro

Duração Total



Materiais Necessários



Sem materiais necessários

Objectivos

- Partilhar a experiência de se ter um planeamento financeiro

Passos



Etapa 1

- Peça que se sentem em círculo e pergunte:
- Como foi a experiência de ter um planeamento financeiro da banca?
- Houve mudanças em vossos comportamentos para com o negócio? Quais?
- Em relação a sentirem-se mais seguras para fazer diferente, algo mudou?



Actividade 21

Jogo de Literacia Financeira

Duração Total



Materiais Necessários



- Materiais do jogo anexos a este manual
- Tabuleiro do do Jogo
- Ficha de resumo
- Cartões da família
- Cartões de eventos
- Cartões de consequência
- Cartões de objectivos familiares
- Cartões de eventos inesperados
- Cartões de compras
- Indicadores para o tabuleiro
- Elásticos para prender os cartões.

Objectivos

- Reflectir sobre priorização financeira
- Debater os benefícios de se ter uma conta bancária
- Reflectir sobre poupar para atingir um objetivo

JOGO DE LITERACIA FINANCEIRA

TABELA DE CUSTOS

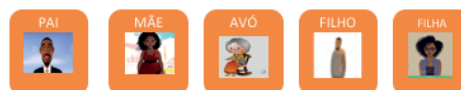
Muito Rico				
Rico				
Normal				

TABELA DE ORÇAMENTO

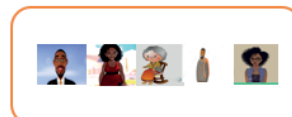
	Etapa 0	Etapa 1
Rendimento	100	
Alteração do Rendimento	0	
Total de Rendimento	100	
Habitação	30	
Transportes	10	
Alimentos	15	
Custo de Eventos	15	
Outras Compras	14	
Custos de Juros	2	
Total de Custos	86	
Saldo da Etapa	14	
Saldo Final da Etapa		

APELIDO:

MEMBROS DA FAMÍLIA



OBJECTIVO DA FAMÍLIA



AONDE POUPAR:

Casa	Banco	Total

EMPRÉSTIMOS:

Valor:

QUALIDADE DE VIDA



Passos



Etapa 1

- Explique que vamos fazer um jogo que ilustra o dia a dia das decisões financeiras de uma família.
- Divida as participantes em grupos de 5 pessoas.
- Entregue um tabuleiro para cada grupo e explique que cada grupo corresponde a uma família composta por: pai, mãe, avô, filho e filha.
- Entregue os cartões dos familiares para o grupo e peça para que cada pessoa escolha qual personagem gostaria de ser neste jogo. Peça também que escolham um apelido para a família.
- Explique:
 - Ao longo do jogo, vamos definir o nível de recursos que a vossa família tem. No “Quadro de Custos” há a opção de serem muito ricos, ricos ou normais.
 - No quadro de orçamento, há duas etapas: 0 e 1. A etapa 0 é onde o jogo começa. Todas as famílias começam com os valores de rendimento especificados no quadro de orçamento.
 - Durante o jogo, preencheremos os valores da etapa 1.
 - Como na vida nossas escolhas têm consequências, a medida que o jogo correr, avaliaremos tanto os rendimentos quanto a qualidade de vida no gráfico embaixo no tabuleiro.
- Peça que os grupos escolham um dos objectivos para ser o ‘Objetivo Familiar’. Explique que os grupos podem ter os mesmos objectivos.



Etapa 2

- Peça que as famílias decidam e escolham o vosso nível de rendimentos e coloquem um X na caixa adequada do tabuleiro.

Muito Rico = 110 Meticais	Rico = 105 Meticais	Normal = 100 Meticais
---------------------------	---------------------	-----------------------







				
Muito rico				
Rico				
Normal				

- Entregue a seta de controle da qualidade de vida (qdv) e peça que adaptem de acordo com a vossa escolha do nível de rendimentos. Mova a seta na escala de Qualidade de Vida (QdV) de acordo com a sua escolha marcada no quadro.

Muito Rico (12 passos a esquerda)	Rico (6 passos para esquerda)	Normal (Nada feito)
-----------------------------------	-------------------------------	---------------------

- Peça que discutam as prioridades familiares quanto às categorias de custos básicos e coloquem um X na caixa adequada do tabuleiro.

				
Muito rico				
Rico				
Normal				

Habitação		Transportes		Alimentos	
Elevada	40	Elevada	20	Elevada	25
Acima da média	35	Acima da média	15	Acima da média	20
Média	30	Média	10	Média	15

Quadro de Orçamento

	Etapa 0	Etapa 1
Rendimento	100	
Alteração do Rendimento	0	
Total de Rendimento	100	
Habitação	30	
Transportes	10	
Alimentos	15	
Custo de Eventos	15	
Outras Compras	14	
Custos de Juros	2	
Total de Custos	86	
Saldo da Etapa	14	
Saldo Final da Etapa		

- Peça que adaptem a escala de QdV em função dos vossos gastos.

Habitação		Transportes		Alimentos	
Elevada	8 passos para direita	Elevada	8 passos para direita	Elevada	8 passos para direita
Acima da média	4 passos para direita	Acima da média	4 passos para direita	Acima da média	4 passos para direita
Média	Nada feito	Média	Nada feito	Média	Nada feito



Etapa 3

- Entregue a ficha de resumo para cada grupo e explique que podem utilizá-la de apoio para preencher as decisões daqui em diante no jogo.
- Explique que algo aconteceu no dia-a-dia das famílias. Peça para escolherem o cartão de evento 1, lerem com cuidado e anotarem a opção que escolheram na ficha de resumo.

Uma Loja de Sumos do Bairro pediu para Felismina trabalhar como secretaria.

Opção 1

A Felismina desiste da Escola , e começa a trabalhar.

Opção 2

A Felismina decide trabalhar de dia e estudar de noite .

Opção 3

A Felismina recusa a oferta e se dedica aos estudos.

- Explique que para as decisões há consequências e peça que leiam o cartão Consequência 1. Peça que implementem todos os impactos de acordo com as instruções fornecidas pelo cartão.

Opção 1

- Acrescente 10 Meticais em correções de rendimento.

- Subtraia 12 pontos a Qualidade de Vida a esquerda

Opção 2

- Acrescente 13 Meticais em correções de rendimento.

- Aumentar 4 pontos a Qualidade de Vida a direita.

Opção 3

- Acrescente 12 Meticais em correções de rendimento.

- Aumentar 8 pontos a Qualidade de Vida a direita .

- Repita o mesmo procedimento com o evento 2.

Evento: A vovó Teresa caiu e aleijou-se no pé, ela precisa ir ao hospital.

Opção 1

O Paulo e a Maria pedem dinheiro aos amigos para pagar a consulta.

Opção 2

A Maria vai pedir empréstimo ao seu grupo de poupança no mercado.

Opção 3

O Paulo usou o dinheiro que tinha no banco .

Consequências:

Opção 1

- Subtraia 6 pontos a Qualidade de Vida a esquerda .

Opção 2

-Anote 6 Meticais em Empréstimos .
- Subtraia 12 pontos a Qualidade de Vida a esquerda.

Opção 3

- Subtraia 6 Meticais em poupança no banco
- Subtraia 2 pontos a Qualidade de Vida a esquerda.

- Diga que um evento inesperado aconteceu e as famílias terão de arcar com as consequências. Entregue o cartão com o evento inesperado para cada grupo e peça que escrevam na ficha de resumo e no tabuleiro as informações.

Evento inesperado!

Armando, namorado da Felismina, pediu-a em casamento. Vão casar-se e desejam fazer uma grande festa, mas eles não têm dinheiro. Deverão fazer um empréstimo ao banco .

Peça um empréstimo de 30 Meticais e anote no quadro de Empréstimo.

- Diga que um novo evento cotidiano aconteceu. Peça que tirem o cartão do evento 3 e escolham uma opção.
- Entregue os cartões das consequências para que possam inserir as informações no tabuleiro.

Evento: O casamento foi um sucesso. A família recebeu presentes no valor de 35 Meticais.

Opção 1

Poupar o dinheiro.

Opção 2

Utilizar o dinheiro para Lua de Mel.

Opção 3

Pagar o Empréstimo.

Consequência:

Opção 1

- Acrescente 35 Meticais a Poupança no Banco.

Opção 2

- Acrescente 35 Meticais a Correções de Rendimento.
- Acrescente 35 Meticais a Custos de Eventos.
- Aumentar 8 pontos a Qualidade de Vida a direita .

Opção 3

- Subtraia 30 Meticais em Empréstimos no banco.
- Acrescente 5 Meticais em correções de rendimento.
- Aumentar 12 pontos a Qualidade de Vida a direita.



Etapa 4

- Explique que agora vamos às compras. Mostre às participantes a tabela de compras e peça que indiquem o produto ou objeto escolhido na ficha de resumo.
- Peça que anotem no tabuleiro o que compraram e seus valores na linha “outras compras”.

Quadro de Orçamento

	Etapa 0	Etapa 1
Rendimento	100	
Alteração do Rendimento	0	
Total de Rendimento	100	
Habitação	30	
Transportes	10	
Alimentos	15	
Custo de Eventos	15	
Outras Compras	14	
Custos de Juros	2	
Total de Custos	86	
Saldo da Etapa	14	
Saldo Final da Etapa		

- Entregue às participantes o impacto correspondente às compras feitas e peça para ajustarem respectivamente na linha de qualidade de vida.
- Diga que um novo evento quotidiano aconteceu. Peça que tirem o cartão do evento 3 e escolham uma opção.
- Entregue os cartões das consequências para que possam inserir as informações no tabuleiro.
- Diga que um novo evento quotidiano aconteceu. Peça que tirem o cartão do evento 4 e escolham uma opção.
- Entregue os cartões das consequências para que possam inserir as informações no tabuleiro.

Evento: Um novo Banco abre na comunidade, e convida a família a investir 10 Meticais para ganhar 18 Meticais em 4 meses.

Opção 1
A Família recusa a oferta.

Opção 2
A Família procura ter mais informação com o banco.

Opção 3
A Família confia na informação fornecida pelo banco.

Consequências

Opção 1

A Família recusa a oferta. Nada acontece.

Opção 2

Família conclui que o investimento é arriscado. Aumentar 4 pontos a Qualidade de Vida a direita .

Opção 3

A Família perde o dinheiro investido. Aumente 10 Meticais em custos de Eventos e Acrescente 8 Meticais em correções de rendimento.

- Peça que somem todos os rendimentos

Total de rendimentos = Rendimento + Correções de Rendimento

- Peça que somem o total de custos

Total de custos = Habitação + Transporte + Alimentos + Custos de eventos + Outras compras + Custos de Juros

- Peça que calculem o saldo da etapa.

Saldo da etapa = Total de rendimentos – Total de Custos

- Pergunte:

- Com o saldo disponível podem comprar o vosso objectivo?

- Se “sim” compre o objectivo e veja com quanto sobra.

- Se “não” vamos continuar com o jogo.

- Do saldo disponível, quanto é que quer manter o dinheiro em casa e quanto quer manter no banco?

- Diga que um evento inesperado aconteceu e as famílias terão de arcar com as consequências. Entregue o cartão com o evento inesperado para cada grupo e peça que escrevam na ficha de resumo e no tabuleiro as informações.

Evento inesperado!

Houve um incêndio. A casa da família ficou danificada e perderam tudo. Todo o dinheiro que estava em casa queimou.

Coloque “0” (zero) no campo do dinheiro que guardou em casa, se houver.

- Peça que os grupos calculem o saldo final.

Saldo final = dinheiro para utilização corrente + poupança no banco

- Explique que o valor que vos sobrou tem um impacto positivo na vossa qualidade de vida. Para definir a qualidade de vida final da família calcule:

Aumentar QdV = SALDO FINAL – EMPRÉSTIMO



Etapa 5

- Ao final, peça que se sentem em círculo e pergunte:
- Algum dos grupos conseguiu alcançar o objectivo? Porquê?
- Como a poupança pode ajudar a conquistar um objetivo que se tem no negócio?
- Quando devemos fazer empréstimos? O que precisamos ter em conta?
- Quais são os benefícios de se ter uma conta bancária?



Actividade 22

Como negociar no Mercado?

Duração Total



Materiais Necessários



- Marcadores
- Frases e palavras da Actividade 11
- Cartões impressos com as histórias de conflitos a serem resolvidos explicitadas na Etapa 4
- Vídeo sobre negociação: A Ponte: <https://www.youtube.com/watch?v=QwsJ4TZs1wI>

Objectivos

- Entender as relações de poder presentes no ambiente do mercado
- Entender que é possível negociar e encontrar palavras que nos ajudam
- Tomar consciência que devemos ser solidárias para nos proteger

Passos



Etapa 1

- Peça que se sentem em círculo e pergunte:
- Introdução: Explique que nessa sessão convidaremos as participantes a negociar dentro do mercado. Para iniciar, vamos resgatar as frases ou palavras faladas na Actividade 11: "Como me sinto no mercado?".
- Cole na parede as palavras e/ou frases de medo ou desrespeito que foram faladas na atividade.
- Em plenário, relembre os lugares que partilharam o sentimento de medo e releia as frases que foram faladas. Se houver oportunidade, fale sobre os problemas expostos na espinha de peixe que estão ligados a problemas de relações de poderes entre pessoas.



Etapa 2

- Passe o vídeo em plenário. Peça que as participantes fiquem atentas às cenas sobre negociação que lhes chamar atenção. Diga que vamos debater em seguida estes pontos. (3 mins)
- Pergunte:
 - Como negociaram os grandes animais? E como negociaram os pequeninos animais? (2 mins)
 - Porquê os grandes animais não conseguiram passar a ponte? Qual foi o bloqueio na negociação? (5 mins)
 - Esse tipo de bloqueio de comunicação acontece na vida real? (5 mins)



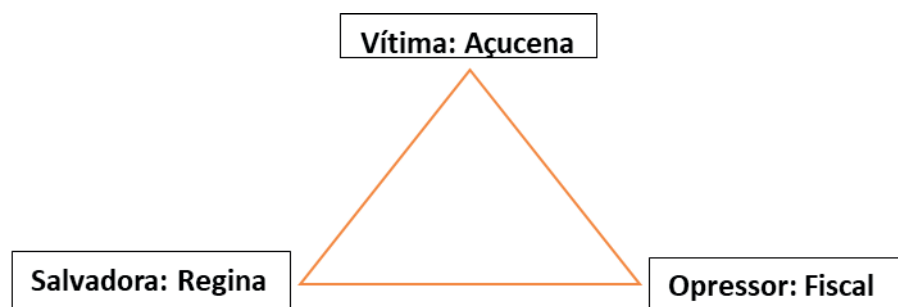
Etapa 3

- Explique que nessa etapa, vamos convidar uma participante a atuar o papel da vendedora Açucena. Ela sofre violência do fiscal que quer lhe fazer pagar duas vezes a taxa diária. Sua colega Regina e o próprio fiscal serão representados pelos facilitadores.
- Após a atuação, pergunte:

História do fiscal que pede para pagar duas vezes a taxa.

A Senhora Açucena do mercado já pagou sua taxa diária à comissão do mercado. Mesmo assim, o fiscal volta no dia seguinte para pedir de novo o pagamento. “Olá! Venho cobrar o dinheiro do bilhete”. Açucena responde que já pagou, mas não encontra o bilhete. A sua vizinha, Regina, tinha visto que pagou, mas não reage. A vendedora interpela a a vizinha: “Regina, você viu que já tenho pago, faz favor?” Regina, porém, finge que não ouviu e Açucena tem que pagar uma segunda vez.

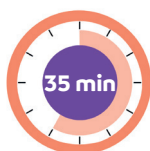
- Esta situação já aconteceu em vossas vidas no mercado?
- Quem é a vítima?
- Quem é opressor?
- Que tipo de violência sofreu Açucena?
- Enquanto as participantes estão a responder, comece a sistematizar o triângulo do poder como mostra o esquema abaixo:



Nota para o(a) Facilitador(a)

Lembre-se: O salvador ou salvadora não é a pessoa que salva a situação, mas sim a pessoa que mantém a situação de violência e não faz nada para diminuir, melhorar ou acabar com ela.

- Explique que esse triângulo de poder pode acontecer em qualquer momento. A seguir alguns exemplos:
 - Um ladrão que rouba um cliente. Nós vemos, mas não fazemos nada;
 - Uma vendedora fofocando e humilhando outra vendedora. Todas riem e mantém a situação como está.
- Pergunte se as participantes têm exemplos do dia-a-dia que cabem no triângulo do poder. Diga que podem ser situações no mercado ou em casa.



Etapa 4

- Introdução: “Agora é a hora de agirmos e treinarmos a negociação! Vimos no passado que há momentos que não concordamos ou nos sentimos inseguras. Muitas vezes não falamos nada, não dizemos que não gostamos disso ou daquilo. Hoje vamos ver se podemos treinar a falar das coisas que não gostamos sem agredir outras pessoas.”
- Organize grupos de 3-4 pessoas e a cada grupo distribua uma das histórias descritas abaixo. Explique que cada grupo tem 10 minutos para encontrar ideias para se defender e conseguir o que querem.

As histórias e os exercícios para cada uma:

1) A vendedora negocia com um carregador um preço fixo para carregar sua mercadoria.

Uma vez um carregador deixou cair a mercadoria da Dona Alice e a estragou. Agora ela gostaria de falar com um carregador que gosta, um carregador que costuma carregar com cuidado, mas não lhe vê todos os dias. Então Dona Alice procura por ele para negociar um preço a fim de combinar que ele carregue

todos os dias sua mercadoria. Ela quer fazer um teste de uma semana com um preço fixo.

- Exercício: Em grupo, simulem essa situação onde Dona Alice vai falar com o carregador. Como ela pode lhe convencer de trabalhar para ela todos os dias e fixar um preço para a semana?

2) Vendedoras se organizam para ir a um grossista e negociar o preço de um produto.

5 vendedoras de alface estão no mercado a discutir o preço exagerado do grossista. Se dão conta que juntas podem ter mais poder e quem sabe negociar um preço mais baixo. Então, decidem se juntar para convencer o fornecedor de fazer um preço mais baixo.

- Exercício: Em grupo, simulem que vocês estão esse grupo de 5 vendedoras e que vão ao Zimpeto negociar o preço da alface com o grossista para ter melhor preço.

3) Fornecedor à crédito que quer o pagamento antes de finalizar as vendas do dia.

A vendedora Fátima está a vender para seus clientes diários. O fornecedor chega e diz: onde está o meu dinheiro! Se não pagar não terás produto para amanhã. Fátima se desculpa e diz que não conseguiu vender ainda todo o valor.

- Exercício: Em grupo, simulem para negociar com o fornecedor. Foquem em melhorar a relação sem brigas e desentendimentos. O que poderia se dizer para ganhar mais respeito entre si e a Sra. da banca?



Nota para o(a) Facilitador(a)

Estimule as participantes a simularem as situações e não só listar ideias. Elas devem entrar no papel da pessoa que negocia e da pessoa que não quer negociar.

Quando as participantes simulam uma situação de conflito, NÃO encoraje a violência (verbal ou física). A negociação parte de uma comunicação assertiva, clara, argumentada e pensada. Deixe as participantes se autoavaliarem, encorajando a olhar a linguagem corporal, isto é, o olhar, a expressão facial, a posição das mãos, etc. Não se esqueça que devemos resolver problemas e não criar a mais

- Reúna as participantes em plenário e leia cada história. A cada leitura, pergunte ao grupo:
 - O que acham dessa situação? Já passaram por isso?
 - Alguém do grupo poderia vir aqui se colocar no lugar da vendedora para melhorar a situação? No caso da negociação com o grossista, todo o grupo deve vir ao palco.



Nota para o(a) Facilitador(a)

Os facilitadores irão fazer o papel dos personagens que devem ser convencidos (o grossista, o carregador, o fornecedor à crédito).

Durante a atuação não seja nem agressivo, nem fechado, nem gentil demais. Apresente uma resistência às ideias iniciais das participantes e se as argumentações parecerem válidas, comece a mudar de ideia em direção positiva.

- Pergunte às participantes:
 - O que acharam dessas simulações de teatro?
 - Sentem que em alguns momentos podemos negociar?
 - É fácil negociar?
 - Após esse exercício, quem se sente mais apta a negociar no futuro? Por que?



Trabalho para casa 8

Negociar a mudança

Duração Total



Materiais Necessários



Sem materiais necessários

Objectivos

- Entrevistar um fornecedor de um produto que não vendem e que lhes interessa
- Ter a ousadia de se informar e questionar
- Organizar suas ideias para ter informações
- Experimentar uma negociação

Passos



Etapa 1

- Diga que no TPC desta semana, irão procurar um fornecedor de um produto que sempre tiveram a curiosidade de saber mais e vender.
- Explique que as participantes devem:
- Entrevistar o fornecedor e perguntar-lhe o valor do produto a grosso.
- Questionar o fornecedor sobre o preço elevado e descobrir se há alguma forma de baixar o valor.
- Avaliar o retorno do produto: por quanto poderia vender? De quanto seria o investimento para vender este produto?
- Se avaliar que o valor está elevado, utilize as técnicas aprendidas hoje para negociar com o fornecedor.



Acompanhamento Individual

Materiais Necessários



- Caderneta da Participante;
- Caneta
- Folha A4

Objectivos

- Definir os preços a serem negociados com o fornecedor
- Construir um plano de poupança para poder investir no negócio

Passo 1

- Pergunte à participante como foi a experiência de negociar com o fornecedor o preço dos produtos que vende.
- Explique que para avaliar se é possível arcar com a compra de mais produtos para baixar o preço é preciso olhar para a estrutura financeira.
- Faça em conjunto a estrutura financeira e o gráfico de lucro.
- Faça a projeção financeira para avaliar o risco-retorno desta decisão empresarial.
- Avalie na estrutura se é possível comprar a grosso a quantidade que deseja. Com as participantes que compram à crédito, avalie se é possível deixar esta prática.

Passo 2

- Pergunte:
 - É possível já implementar esta prática ou precisas poupar?
 - Como planeas poupar?
- Retome a estrutura financeira feita e analise em conjunto:
 - Quanto é possível poupar por dia?
 - Quanto é possível poupar por semana? Neste momento, multiplique a poupança diária pelos dias que a participante trabalha. Se ela trabalhar só 3 dias, a poupança diária é multiplicada apenas por essa quantidade de dias.
 - Em que deixará de gastar para poupar esse dinheiro? É viável?
 - Onde guardará esse dinheiro? É seguro?
- Peça para a participante escrever este plano no caderno da seguinte forma:
 - Para que é a poupança:
 - Meta financeira de poupança:
 - Quanto pouparei por dia:
 - Quanto pouparei por semana:

- Tempo para atingir a meta:
- Onde guardarei o dinheiro:
- Pergunte se a participante fica confortável que a meta da próxima semana seja a meta de poupança.
- Se a participante preferir definir outra meta, pergunte:
 - Qual meta gostaria de definir?
 - Achas que podes conciliar as duas metas em uma semana só?
- Enfatize que a meta de poupança precisa ser cumprida para alcançar a projeção financeira definida no começo desta sessão.

Passo 3

- Retome o diagrama espinha de peixe e pergunte:
 - Qual subcausa o aprendizado sobre negociação te ajuda a solucionar?
 - Qual subcausa a meta de poupança te ajuda a solucionar?

Experiências no Campo:

Sandra, participante do ciclo 3 no mercado Zimpeto, quando introduzimos actividade sobre negociação, achou impossível negociar o preço no mercado Zimpeto alegando que a dinâmica do mercado não permitia. Entretanto, durante o processo da mentoria, incentivou-se a participante a negociar com o fornecedor e clientes, mostrando a estrutura financeira e explicando a relevância da negociação para o acréscimo do lucro, rendimento e a redução das despesas com o produto. Desta forma, passou a utilizar estratégias de negociação ditas pelas próprias



participantes durante a formação, tais como: saber falar com o fornecedor, propor um preço que beneficie ambos, ser sorridente, carinhosa e sincera. Sandra então decidiu se juntar a outra participante para negociar o preço do piri-piri em grandes quantidades. O fornecedor aceitou e ela ficou feliz com isso porque já podia gastar menos na compra dos produtos e tinha mais controle do seu negócio.



SEMANAS 17 e 18: **Do MUVA+ para a vida**

Semana 17 – Formação em grupo

Objectivos

- Debater sobre medos e inseguranças quando negociam
- Definir o que é sucesso
- Avaliar as ferramentas aprendidas e como ajudam no sucesso
- Concordar com um plano para manutenção do fortalecimento da banca.
- Partilha de emoções
- Partilha de pontos positivos e pontos a melhorar para a formação

Sessão 17

Apresentação do TPC 8: Negociar a mudança
Actividade 23: O meu negócio depois do MUVA+

Sessão 18

Actividade 24: Partilha de feedback

Semana 18 – Acompanhamento Individual

Objectivos

- Recapitular as ferramentas aprendidas
- Completar o gráfico do lucro
- Concordar com os próximos passos

Apresentação do TPC 8

Negociar a mudança

Duração Total



Materiais Necessários



Sem materiais necessários

Objectivos

- Debater sobre medos e inseguranças quando negociam.

Passos



Etapa 1

- Explique que vamos fazer a restituição do TPC 8 que levaram na sessão passada.
- Peça para três participantes que fizeram a entrevista partilharem suas experiências.
- Pergunte para as 3 escolhidas:
 - O que negociou?
 - Com quem fez essa negociação?
 - Como se sentiu ao negociar?
 - Seria capaz de refazer esta negociação? Porquê?
 - O que mudou depois da sessão da semana passada?
- Mostre as fotos das participantes da semana coladas na parede.



Actividade 23

O meu negócio depois do MUVA+

Duração Total



Materiais Necessários



- Material Reciclável: rolo de papel higiênico, palhinhas, latas de leite em pó, copos descartáveis, garrafas de água e etc.
- Flipchart
- Marcadores
- Tarjetas

Objectivos

- Definir o que é sucesso
- Avaliar as ferramentas aprendidas e como ajudam no sucesso
- Concordar com um plano para manutenção do fortalecimento da banca.

Passos



Etapa 1

- Pergunte:
 - Quem é que lembra da atividade do primeiro dia de formação onde construímos uma banca de sucesso?
 - Explique que vamos montar de novo a nossa banca de sucesso para partilhar o que aprendemos, avaliar o que mudou e como podemos manter este fortalecimento.



Etapa 1

- Divida as participantes em grupos de 4 pessoas.
- Explique que cada grupo irá montar a banca de sucesso com o material reciclável disponível. Nela devem colocar as ferramentas que aprenderam durante a formação que mais ajudaram a fortalecer o negócio. (15 mins)

- Peça que os grupos apresentem sua banca de sucesso e porque aquelas ferramentas ajudam. (10 mins)
- Explique:
- Agora os grupos terão tempo para debater sobre o futuro.
- A pergunta que devem debater é: quais ferramentas continuarão a utilizar para fortalecer a banca? Porquê?
- Não há limites para a quantidade de práticas de negócios, desde que haja uma explicação sobre a relevância da mesma.
- Terão 15 mins para este debate.
- Peça que os grupos compartilhem suas reflexões. (10 mins)



Etapa 3

- Peça que o grupo se sente em roda e pergunte:
 - É possível continuar a utilizar o que aprenderam mesmo depois do final do MUVA+? (3 mins)
 - Quais são os desafios para continuar fortalecendo a banca? (3 mins)
 - Estas ferramentas que aprenderam podem ajudar nestes desafios? Como? (3 mins)
- Explique que vamos fazer uma chuva de ideias para ajudar a não deixar de usar os aprendizados do MUVA+.
- Escreva no Flipchart as ideias que saírem. (5 mins)
- Explique que para fazer o compromisso de não deixar de usar os aprendizados, vamos assinar no flipchart da chuva de ideias nossos nomes. Dessa forma, nos comprometemos com o grupo e com si mesma que continuaremos a trabalhar para fortalecer a banca. (5 mins)
- Finalize enfatizando que acredita que todas têm o que precisam para crescer ainda mais mesmo depois que o MUVA+ terminar.



Actividade 24

Partilha de Feedback

Duração Total



Materiais Necessários

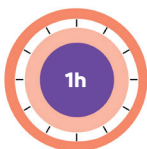


- Barbante/Sisal

Objectivos

- Partilha de emoções
- Partilha de pontos positivos e pontos a melhorar para o projecto

Passos



Etapa 1

- Peça para as participantes ficarem em roda em pé.
- Diga que este será um momento de partilha de emoções. Relembre a importância do não julgamento de opiniões e que todas as contribuições são válidas.
- Peça que partilhem suas opiniões sobre:
 - O que sentiram ao participar da formação de 8 semanas do MUVA+?
 - O que conquistaram?
 - 1 Ponto Positivo
 - 1 Ponto a Melhorar
- Comece a actividade consigo mesmo. Ao final, jogue o barbante (rolo de linha de croché) para a próxima pessoa que queres que partilhe em seguida.
- Peça que repitam este movimento toda vez que terminarem para que indiquem quem é a próxima pessoa a falar.
- No final, o barbante deve formar uma teia, como mostra a foto abaixo.
- Diga que esta teia representa a conexão de vossas histórias e dos momentos que passaram aqui. Relembre que elas são capazes de tudo.



Etapa 2

- Relembre que este é o último encontro do grupo e que na próxima semana teremos a última sessão de mentoria.
- Diga que este será um momento para dúvidas e para levantar o que gostariam de trabalhar no último dia com o MUVA+.
- Anote as contribuições das participantes.
- Fique à disposição para tirar dúvidas pontuais e dar orientações.



Acompanhamento Individual

Materiais Necessários



- 1 Caderneta de Controle do Negócio por Participante
- Caneta
- Caderno

Objectivos

- Recapitular as ferramentas aprendidas
- Completar o gráfico do lucro
- Concordar com os próximos passos

Passo 1

- Relembre que este é o último dia de mentoria. Neste contexto, vamos construir conjuntamente um plano para os próximos passos.
- Peça para a participante fazer estrutura financeira da semana.
- Avalie se foi possível cumprir a meta de poupança definida na mentoria passada.
- Pergunte qual meta gostaria de definir para a próxima semana. Se necessário, relembre as 5 características da meta.
- Peça para a participante fazer a projeção financeira da banca com base na meta definida.

Passo 2

- Retome o diagrama espinha de peixe e pergunte:
- Quais subcausas nós resolvemos em conjunto nestes meses de formação?
- Como isto influenciou no fortalecimento da vossa banca?
- Peça para a participante escrever no caderno tudo o que conquistou durante a formação. Se não puder escrever, peça que desenhe.
- Peça que a participante escreva ou desenhe no caderno o que ainda quer conquistar.
- Pergunte:
 - Como irá conquistar estas metas?
 - Como usará as ferramentas que aprendeu para tal?
 - Quais ideias da semana anterior usará para que possa continuar utilizando o diagrama, a estrutura financeira, os registros, o plano de metas e a projeção financeira?
- Se despeça com amor!

Experiências no Campo:



Teresa: Eu tenho a agradecer pelas 9 semanas de formação, apesar de não ter estado em algumas semanas. Estou feliz, aprendí muito, principalmente a Estrutura Financeira para o bem do meu negócio. Mesmo que a memória enfraqueça e não consiga escrever direito, com persistência diária, o conteúdo fica. Este ano tenho que ter meta, trabalhar com meta, olhar para o rendimento.

Maria: Durante muito tempo, pensei que tivesse bom tempo para isto e para aquilo, e que eu era a melhor conhecedora do meu negócio, por isso ninguém me opinava. Mas com a formação aprendí que em algum momento é preciso sacrificar uma parte de mim para ganhar a outra, saber ouvir o outro e aceitar a opinião do outro. Já vendí em muitos mercados, mas em nenhum deles tive a oportunidade de aprender sobre o meu negócio. Quero com isso agradecer a iniciativa do MUVA+ em nos ensinar aqui no Mercado Fajardo, hoje sei fazer registos, o que



me ajuda a descobrir que o meu negócio nunca ficou sem crescer, apenas eu não sabia controlar o que acontecia na minha banca. Hoje falo muito bem com as minhas colegas do mercado, enquanto que antes nem saudava – mo – nos, agora nos conhecemos mais e somos amigas, nos ajudamos em ideias e conselhos. Agóra até nos juntamos para fazer as compras e consequentemente reduzimos o valor a pagar pelo transporte e desperdício do tempo e nos facilita negociar.



Sara: A escola não tem idade, quando passaram pela minha banca e me falaram sobre escola, eu fiquei interessada. Minhas colegas do mercado que estiveram no primeiro grupo, disseram que aprenderam coisas boas, e me incentivaram. Foi uma mistura de sentimentos, curiosidade e ansiedade, que quando disseram que iam me ligar para aparecer na formação, não via a altura, ficava me questionando se não tinham perdido o meu número, ou não gostaram de mim. Quando finalmente me ligaram, fui a primeira aula,

fiquei muito feliz, fizeram-me pensar sobre o meu negócio, eu juro que nunca tinha parado para pensar em como cheguei até aqui. Aprendi a fazer registos do meu negócio e hoje sei o que são custos pessoais, custos do negócio e sei que devo separar. Na espinha de peixe, ví que entre muitos problemas que eu tenha, devo sempre priorizar o problema que consigo resolver e atacar esse mesmo. Tenho que ter objectivo para o meu negócio, um objectivo que eu possa alcançar.

Lúcia Boho, participante do terceiro ciclo no mercado Zimpeto durante a partilha de emoções, disse que quando foi convidada a participar da formação não entendia bem o que seria e as colegas da banca não a incentivavam, diziam que não faz sentido deixar a banca para ir estudar, mas mesmo assim ela decidiu continuar indo a formação, e diz ter aprendido muita coisa como diminuir os gastos pessoais, antes ela só comprava capulanas e não conseguia fazer uma boa gestão do seu negócio.





Este é o Manual de treinamento para mulheres vendedoras de produtos perecíveis em mercados informais financiado pela UKaide implementado pela OPM em Maputo, em parceria com o IPEME e o Conselho Municipal de Maputo.

