



UM CAMINHO
PARA A IGUALDADE

KIT FORMAÇÃO

Módulo 1



Empreendedorismo

SAÚDE, DIREITOS
E EMPODERAMENTO PARA
UM FUTURO IGUALITÁRIO

Parceiros



Promotor



Financiador



Sobre o projeto Mulheres e Vida	2
Sobre o Kit de Formação	3
Dicas de Facilitação e Planeamento de sessões	4
Módulos	
Módulo 1 – Empreendedorismo	7
• Empoderamento e Introdução ao Empreendedorismo	7
• Estratégias de Sobrevivência e Literacia Financeira	12
• Recursos não monetários e Plano de Negócio	19
Anexos	23

SOBRE O PROJETO

Objetivos:

- Promover o **bem-estar e empoderamento** de **mulheres angolanas** das Províncias de Luanda e Bengo, através do aumento das suas **competências empreendedoras**, conhecimentos sobre os **direitos humanos** e das mulheres, a **saúde física e mental**.
- Contribuir para o **combate da violência doméstica**, o acesso à **saúde sexual**, reprodutiva e materno-infantil, focando-se nos direitos humanos das mulheres e das meninas, auxiliando ao **desenvolvimento equitativo, justo e inclusivo**.

Através das suas atividades, o projeto irá também criar uma rede de apoio e consciencialização em torno dos direitos das mulheres e da igualdade de género, que aufere no ODS 5 e que bem clarifica a Estratégia da Cooperação Portuguesa. Ao fortalecer as comunidades e promover uma cultura de respeito e inclusão, espera-se contribuir significativamente para o avanço social e o bem-estar das mulheres e meninas em Angola.

Ações principais:

- Realização de **formações com multiplicadoras e grupos de mulheres em comunidades angolanas**, abordando quatro temáticas centrais.
- Condução de um **estudo sobre saúde mental e direitos das mulheres** em Angola para compreender a realidade atual.

Impacto esperado:

- **Fortalecer comunidades**, promover **inclusão** e contribuir para o bem-estar de mulheres e meninas.

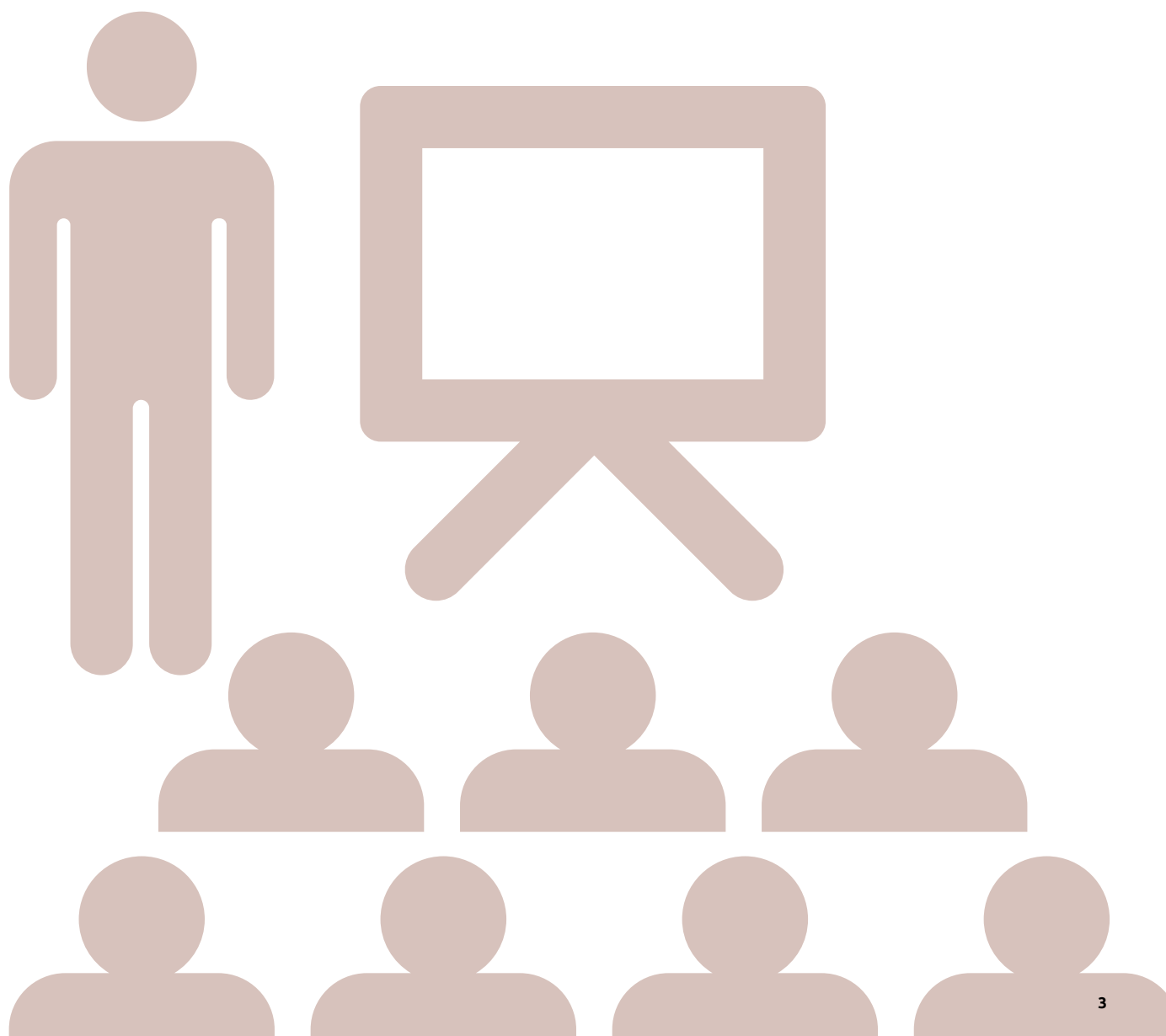
Este projeto é financiado pelo Instituto Camões I.P., sob coordenação da Rosto Solidário, parceria com a Cáritas Portuguesa, Saúde em Português e Cáritas de Angola.

SOBRE O KIT DE FORMAÇÃO

Este kit de formação contém todo o conteúdo e atividades dinamizadas na formação das multiplicadoras nas quatro temáticas trabalhadas: empreendedorismo e empoderamento, saúde física, direitos humanos e da mulher, e saúde mental e bem-estar.

Pretende-se que seja um guia de apoio às multiplicadoras na formação de mulheres das comunidades. Serão formados 10 grupos de mulheres sobre as mesmas temáticas citadas anteriormente. Os módulos terão duração de 3 a 5 sessões de 90 minutos cada.

Para além das temáticas apresentadas, este kit contém uma secção com dicas de facilitação e planeamento de sessões.



DICAS DE FACILITAÇÃO E PLANEAMENTO DE SESSÕES

Para se facilitar uma sessão com um grupo é necessário primeiramente planeá-la, devendo ter em conta os aspetos a seguir:



Público-alvo:

Quem é o grupo com o qual eu vou trabalhar, quais são as suas características, suas necessidades, suas potencialidades?



Objetivo:

O que se pretende com essa formação, quais os resultados que espera-se obter?



Duração da sessão:

Quanto tempo terá para realizar as atividades previstas?



Conteúdo:

Qual o conteúdo que será abordado em cada uma das sessões?



Atividades:

Com base no conteúdo, público-alvo e duração deve-se definir quais atividades que serão realizadas em cada uma das sessões?

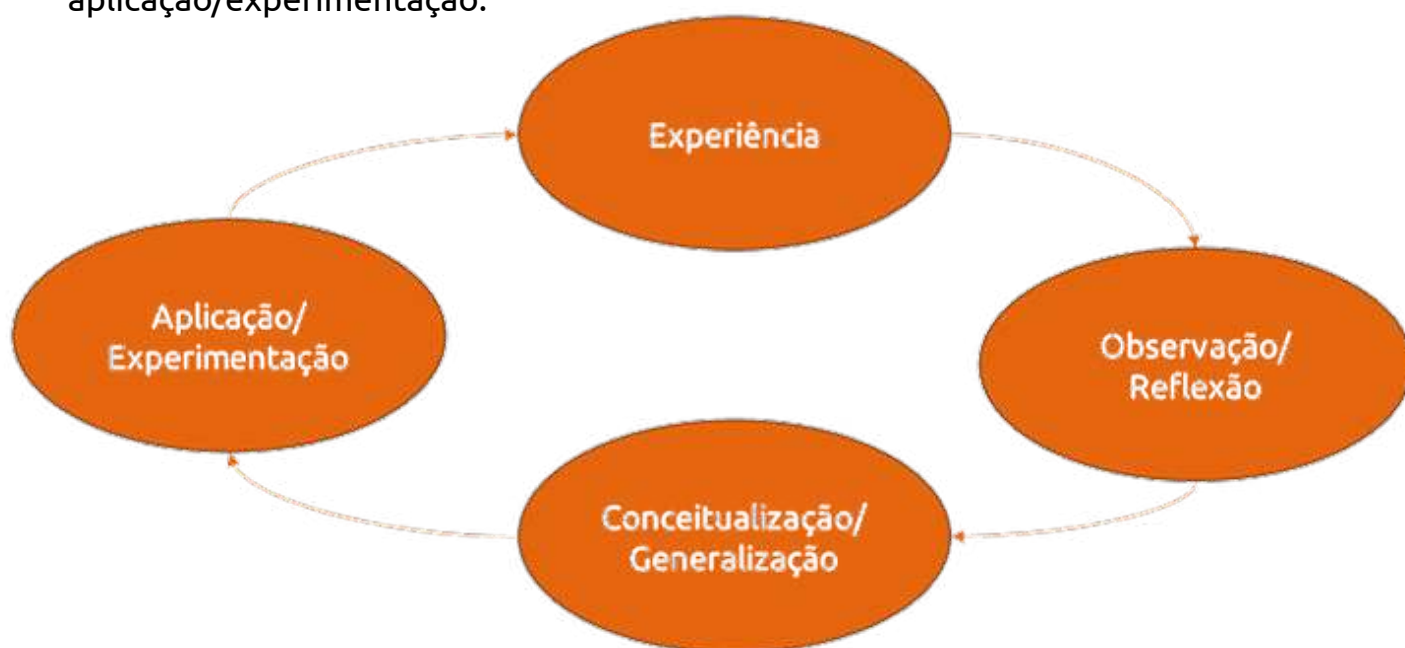


Materiais ou meios de ensino: uma vez definidas as atividades, deve-se ter em conta quais os materiais que serão necessários para que essas atividades se realizem, pode-se incluir diferentes itens como papel, caneta, tesoura, quadro branco, etc.



O **anexo 1** é um **modelo de plano de sessão** que pode ser usado para planejamento de sessões futuras.

Para além do planejamento de cada uma das sessões, é extremamente necessário considerar qual metodologia irá utilizar a fim de manter o grupo engajado, motivado e empenhado para concretizar seus objetivos. De acordo com o modelo de Kolb “a aprendizagem experiencial”, a aprendizagem é composta por quatro etapas: experiência, observação/reflexão, conceitualização/generalização e aplicação/experimentação.



A experiência representa o ponto de partida: é necessário que a pessoa participe de uma atividade ou exercício, por exemplo, para adquirir algum tipo de conhecimento sobre determinado tema.

Em seguida, vem a observação/reflexão. Após a experiência, é fundamental pensar sobre ela, lembrando o que foi feito, de que forma, com qual objetivo, por que agiu daquela maneira e como se sentiu durante o processo. Essas reflexões ajudam na assimilação do conteúdo e na identificação do que faz sentido ou não.

O terceiro estágio é a conceitualização/generalização, que consiste em identificar padrões, conceitos ou princípios que possam ser extraídos da experiência vivida, relacionando-a com situações do cotidiano ou com teorias já existentes. Por fim, vem a etapa da aplicação/experimentação: depois de passar por todas essas fases, é o momento de usar os aprendizados em situações reais, aplicando o que foi compreendido em aspectos da própria vida.

Juntamente à aprendizagem experiencial de Kolb, a facilitadora deve-se focar no grupo, extraíndo o que o grupo tem de melhor para oferecer e potencializando suas capacidades. Para isto, é crucial considerar-se os seguintes fatores:

- **Todas devem participar e colaborar:** Todas as pessoas devem ter a oportunidade de participar das atividades, dando ideias, contando experiências e ajudando o grupo com aquilo que sabem.

Como? Deixar que todas falem, valorizar as contribuições de cada uma e dividir tarefas e responsabilidades.

- **O aprendizado deve ser centrado nas pessoas:** As atividades devem ser pensadas de acordo com os interesses, sonhos e realidades do grupo.

Como? Fazer perguntas sobre o que as mulheres querem aprender e adaptar os exemplos e linguagem à vida delas.

- **Aprendemos umas com as outras:** Não existe uma só professora.

Todas aprendem juntas, trocando ideias e experiências.

Como? Promover rodas de conversa, ouvir as histórias de vida das outras e ensinar e aprender em grupo.

- **Usar vários métodos diferentes para ensinar e aprender:**

Cada pessoa aprende de um jeito. Por isso, é bom usar formas diferentes de ensinar para que todas se sintam incluídas.

Como? Falar, desenhar, dramatizar, escrever, fazer dinâmicas e atividades em grupo.

- **Desenvolver competências reais para a vida:** Tudo o que é aprendido deve ajudar a melhorar a vida das mulheres, suas famílias e comunidades.

Como? Ensinar algo útil e aplicável, desenvolver confiança, habilidades e saberes.

- **Aprender para transformar a realidade:** O aprendizado deve ajudar as mulheres a mudarem o que não está bem nas suas vidas e no seu entorno.

Como? Refletir sobre ideias antigas, questionar o que pode ser mudado e criar planos de ação para transformar.

- **Criar um ambiente seguro para aprender:** As mulheres devem sentir-se à vontade, acolhidas e respeitadas para aprender, perguntar ou ficar em silêncio se quiserem.

Como? Não julgar, respeitar as opiniões diferentes e criar um clima de confiança entre todas.



MÓDULO 1

EMPREENDEADORISMO

SAÚDE, DIREITOS E EMPODERAMENTO
PARA UM FUTURO IGUALITÁRIO

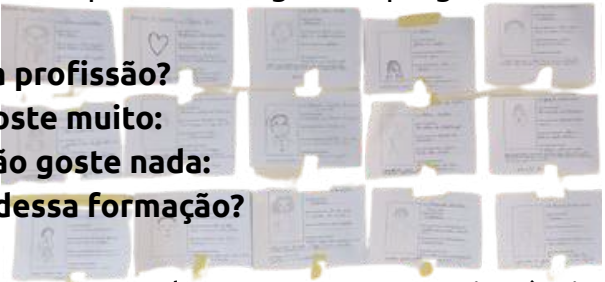
Este módulo visa dar conhecimento sobre **práticas empreendedoras**, micro-empreendimentos, a fim de **proporcionar e incentivar a independência econômica da mulher**.

É composto por **três temáticas** centrais:

- **Empoderamento e Introdução ao Empreendedorismo,**
- **Estratégias de Sobrevivência e Literacia Financeira,**
- **Recursos não monetários e Plano de Negócio.**

EMPODERAMENTO E INTRODUÇÃO AO EMPREENDEADORISMO

O objetivo desta temática é promover o **autoconhecimento**, o **fortalecimento da rede de apoio entre mulheres** e a compreensão inicial sobre o **empoderamento feminino e o empreendedorismo**, utilizando metodologias participativas, criativas e colaborativas que valorizam as vivências individuais e coletivas, incentivam a expressão pessoal, a reflexão crítica e o trabalho em grupo como base para futuras ações multiplicadoras nas comunidades.

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
20 min	<u>Energizer: Bingo Humano</u> Cada uma das participantes recebe uma lista com 12 afirmações e devem encontrar pessoas que se enquadram no que foi afirmado. Devem conseguir ao menos 6 nomes diferentes e listá-los no papel dado a cada uma. 1. Já tentou iniciar um pequeno negócio. 2. Já vendeu algo na rua, em casa ou na praça. 3. Sabe cozinhar algo que todos elogiam. 4. Já ajudou alguém a aprender algo. 5. Já poupou dinheiro durante mais de 1 mês. 6. Tem um sonho claro que quer realizar este ano. 7. Usa algo da família (viatura, fogão, etc.) para gerar renda. 8. Faz parte de um grupo de mulheres ou associação no bairro. 9. Já participou de alguma formação ou workshop. 10. Já passou por uma dificuldade financeira e superou com criatividade. 11. Já ajudou vizinhos com conselhos ou apoio em momentos difíceis. 12. Acredita que mulheres juntas são mais fortes. 	Anexo 2 – Lista com as afirmações Canetas
30 min	<u>O empreendimento da minha vida</u> Cada uma das mulheres deve desenhar a si própria ou algo que as represente e responder as seguintes perguntas: 1. Nome: 2. Qual é a minha profissão? 3. Algo que eu goste muito: 4. Algo que eu não goste nada: 5. O que espero dessa formação?  Depois em grande grupo, cada uma apresenta a si própria e cola o que fez no mural do grupo.	Anexo 3 – O empreendimento da minha vida Caneta Lápis de cor

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
30 min	<u>Qual é minha rede de apoio?</u> Primeiramente lê-se o estudo de caso (anexo 3) em grande grupo e identificam-se as figuras relevantes para a rede de apoio de Lurdes. Coloca-as em ordem de maior relevância e proximidade para menor relevância e proximidade de acordo com a percepção do grupo (não há certos nem errados). Após isso, é pedido para que voluntárias venham ao centro para fazer a dinâmica da teia. Uma das voluntárias será a Lurdes que será a primeira pessoa a receber o novelo de lã e irá jogá-lo para a pessoa seguinte a qual foi identificada como a mais importante e próxima na rede de apoio de Lurdes, e assim sucessivamente até terminarem todos os intervenientes da rede de apoio de Lurdes. Quando a teia estiver formada é feita a reflexão da importância e fortaleza de todos os envolvidos na teia para manter a rede de suporte de Lurdes ativa e funcional e gradativamente vai questionando o que aconteceria se o último interveniente saísse da teia. E se o primeiro saísse? Mostra-se, então, que quanto mais próximo da Lurdes o interveniente estiver, maior impacto causa na sustentação da teia. 	Anexo 4 - Estudo de caso Novelo de lã Quadro ou flipchart

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
15 min	Após esta dinâmica, cada uma das formandas recebe o anexo 4 “minha rede” e deve pensar em quem são os intervenientes da sua própria rede, escrevendo os nomes e os posicionando consoante o grau de importância e relevância a si própria. Quanto mais próximo do centro, mais importância tem na minha rede. Após identificarem os intervenientes das suas próprias rede de apoio, pede para preencher a tabela com cada uma das pessoas identificadas em que incluem-se as seguintes questões: • Quem é? • O que faz? • Que relação temos? • O que aprendi com ela/e? • O que terá aprendido comigo? • O que espera de mim? • O que espero dela/e?	Anexo 5 – Minha Rede Caneta
30 min	<u>Roda de Conversa: O que é empoderamento?</u> Em roda, todo o grupo irá debater sobre a temática do empoderamento, mencionando quais os fatores estão incluídos nessa abordagem, como e o que é importante para atingi-lo. Ter em conta os fatores abaixo mencionados: • Rede de apoio • Independência financeira • Saúde reprodutiva • Direitos e oportunidade iguais • Educação • Segurança • Participação política • etc	Quadro ou flipchart Marcadores

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
60 min	<u>Como solucionar meu problema?</u> Dividi-las em 5 grupos. Cada grupo recebe uma problemática diferente do anexo 5 em que deve propor soluções para o problema em si. Ao fim, cada grupo apresenta sua solução para o grande grupo e partilha-se a reflexão final. Uma forma alternativa de se fazer essa atividade, especialmente em grupos que tenham dificuldade com a escrita, é apresentar a solução proposta pelo grupo em formato teatral.	Anexo 6 - Cenário fictícios Caneta
15 min	<u>Conclusão e Encerramento</u> Pergunta-se ao grupo como correu o primeiro dia de formação, se foi produtivo e o que levam desse dia. Faz-se também um resumo de todos os conceitos trabalhado ao longo do primeiro dia e encerra-se o primeiro dia de formação.	

ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA E LITERACIA FINANCEIRA



SAÚDE, DIREITOS E EMPODERAMENTO
PARA UM FUTURO IGUALITÁRIO

O objetivo desta temática é capacitar as mulheres multiplicadoras a **compreender e aplicar estratégias de sobrevivência financeira** por meio da identificação de fontes de rendimento familiar, análise de riscos de escassez financeira e conceitos de literacia financeira (rendimento, consumo, poupança e investimento), fortalecendo sua **autonomia e capacidade de gestão doméstica e empreendedora**.

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
15 min	<u>Energizer – mímica das profissões</u> Pede-se para que algumas mulheres se voluntariem para fazer as mímicas e as restantes do grupo devem tentar adivinhar qual a profissão que está a tentar representar. Os papéis são dados aleatoriamente às voluntárias que devem representá-los uma por vez. Lista de profissões: • Professora • Enfermeira • Vendedora na praça • Médica • Cozinheira • Desportista 	Papéis com as profissões
60 min	<u>Empreendedorismo Feminino em Angola: Desafios e Oportunidades</u> Exposição dos slides	Anexo 7 – PPT Empreendedorismo Feminino em Angola
30 min	<u>Atividade Prática para estimular a Criatividade do Empreendedor</u> Dividem-se as participantes em grupos de 4 pessoas. Cada grupo terá que responder a seguinte questão: “Como levar os produtos do campo até os compradores e vender mais para garantir um bom lucro?” O Grupo tem 10 minutos para desenvolver uma solução inovadora. Depois de desenvolvida a ideia, cada grupo terá apenas 1 minuto para apresentá-la. O público pode fazer perguntas, votar na ideia mais promissora e sugerir melhorias. O melhor Grupo com a ideia mais inovadora será premiado. O prêmio pode ser um brinde simples, como caneta, rebuçados ou algo simbólico.	Papel Caneta

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
60 min	<u>Qual é o risco de escassez financeira da família?</u> Divide-se as mulheres em 5 grupos distintos. Cada um dos grupos vai receber um cenário fictício em que tem de analisar as seguintes perguntas: • Quais são as fontes de rendimento da minha família? • Qual é o tipo de rendimento familiar que tenho? (Estável, fixa, instável, baixa, alta, média) • Quantas pessoas contribuem? • Quem é dependente? • Em caso de doença, acidente ou separação, o que aconteceria com o rendimento? • O risco de escassez financeira é baixo, médio ou alto? As respostas são apresentadas em grande grupo e a facilitadora aponta as respostas no quadro ou flipchart com intuito de criar um quadro comparativo.	Anexo 8 – Cenários Fictícios Flipchart ou quadro branco Marcadores Canetas
30 min	<u>Quais são as fontes de renda da minha família?</u> Individualmente as mulheres irão pensar sobre as mesmas questões do exercício anterior de acordo com a realidade da própria família e as responder • Quais são as fontes de rendimento da minha família? • Qual é o tipo de rendimento familiar que tenho? (Estável, fixa, instável, baixa, alta, média) • Quantas pessoas contribuem? • Quem é dependente? • Em caso de doença, acidente ou separação, o que aconteceria com o rendimento? • O risco de escassez financeira é baixo, médio ou alto?	Papel Caneta Anexo 9 – Perguntas

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
30 min	<u>Gestão de Dinheiro e Orçamento</u> Por meio de uma exposição teórica serão abordados os conceitos de rendimento, consumo, poupança e investimento.	Anexo 10 - PPT
45 min	<u>Estudo de Caso: Como são as finanças de Domingas?</u> As mulheres são divididas em grupos de 3 a 5 pessoas e cada um dos grupos recebe um estudo de caso em que terá que responder as seguintes perguntas: a) Qual é o rendimento mensal de Domingas? 36.000Kz b) Quanto ela consome por mês? E com o quê? 19.000Kz (Alimentação para casa, material escolar e uniforme dos filhos, recargas para o telemóvel e transporte) c) Há algum investimento? Quanto? Em quê? 7.000Kz em ginguba e garrafas. d) Há algum valor poupado? Quanto? 10.000Kz e) O quê o Kixiquila representa nesse caso? Poupança. Posteriormente, as respostas são partilhadas e debatidas em grande grupo.	Anexo 11 - Estudo de caso Domingas Canetas Papel

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
60 min	World Café São colocadas quatro mesas com um flipchart em cada uma delas. Em cada uma das mesas haverá uma das seguintes perguntas: 1. De onde vem o nosso rendimento e como ele pode crescer? 2. Como escolhemos gastar o nosso dinheiro e o que pode nos ajudar a decidir melhor? 3. Como podemos guardar um pouco, mesmo ganhando pouco? 4. O que significa investir e como podemos começar com pouco? Para além das perguntas centrais, cada uma das mesas pode ter as seguintes perguntas como apoio, correspondente ao número anterior: 1. Que fontes de rendimento você ou sua família têm? O que podemos fazer para criar novas fontes de rendimento? Você sente que controla seu rendimento? Porquê? 2. Quais gastos são prioridade? O que pode ser evitado ou substituído? Como o grupo pode ajudar umas às outras a fazer escolhas melhores? 3. Você já conseguiu poupar? Como? O que dificulta guardar dinheiro? Existem formas criativas ou em grupo de poupar na comunidade? 4. Você já investiu em algo (ex: negócio, formação, material)? Qual a diferença entre gastar e investir? Que tipos de investimento fazem sentido para mulheres como nós? As mulheres são então divididas em 4 grupos e cada um dos grupos deve passar pelas 4 mesas, tendo 10min em cada uma delas. Os grupos devem escolher uma representante por mesa para ficar fixa. Após as quatro rondas, a representante de cada uma das mesas apresenta o resultado final.	Flipchart Marcadores

Atividade World Café



Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
15 min	<u>Conclusão e encerramento</u> Pergunta-se ao grupo como correu o segundo dia de formação, se foi produtivo e o que levam desse dia. Faz-se também um resumo de todos os conceitos trabalhado ao longo do segundo dia e encerra-se o segundo dia de formação.	

RECURSOS NÃO MONETÁRIOS E PLANO DE NEGÓCIO

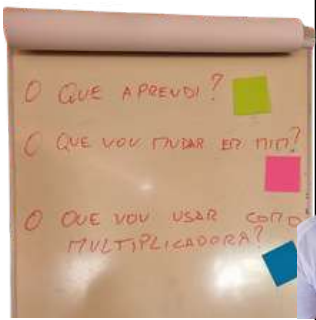


SAÚDE, DIREITOS E EMPODERAMENTO
PARA UM FUTURO IGUALITÁRIO

Capacitar as mulheres a **reconhecer e valorizar recursos não monetários** e criar um **plano de negócios**, promovendo o **empoderamento económico e social** nas suas comunidades.

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
15 min	<u>Energizer: Com quem eu multiplicaria?</u> As participantes andam pela sala e ao som da facilitadora precisam fazer grupos com os números de pessoas indicadas por ela. As pessoas que sobram ou os grupos que tiverem o número de pessoas diferente do que a facilitadora havia pedido, são eliminados. Essa dinâmica se repete, até restar um único grupo vencedor.	

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
60 min	<u>Recursos não monetários – Estudo de caso</u> As participantes são divididas em grupos de 4 ou 5 pessoas e cada grupo recebe um estudo de caso em que deve responder as seguintes perguntas: • Quais são os recursos disponíveis? • Como usá-los de forma estratégica? • Qual seria um pequeno plano de ação para Efigênia? Os recursos não monetários identificados podem incluir: Materiais: • Fogão emprestado • Mesa plástica • Quintal com sombra • Fruta da mangueira • Telemóvel com WhatsApp Humanos: • Filho mais velho • Vizinhos • Efigênia • Cunhada • Marido Após a resolução em grupos pequenos, a conclusão é partilhada no grupo com todas as participantes. Na reflexão deve-se incluir a importância dos recursos não monetários para se desenvolver um negócio e pode-se fazer as seguintes questões: • Vocês já usaram um recurso não monetário para resolver um problema? • Quantas vezes achamos que precisamos de dinheiro, quando temos outras coisas ao nosso redor? • O que mudou na sua forma de ver os recursos da sua casa depois desta atividade? • Qual é a importância dos recursos não monetários?	Anexo 12 – Estudo de Caso “A Vida de Efigênia” Canetas

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais
60 min	<u>Empreendedorismo Empoderando Mulheres</u> Exposição teórica sobre empreendedorismo empoderando mulheres e pode ser feita com o auxílio do ppt.	Anexo 13 - PPT Empreendedorismo Empoderando Mulheres
120 min	<u>Plano de Negócios</u> 60 minutos são dedicados para a conceitualização e exposição do que é um plano de negócios. Os outros 60 minutos são dedicados para a criação do plano de negócios. As perguntas que devem ser respondidas nas atividades práticas estão dentro do anexo 14.	Anexo 14 – PPT Plano de Negócios
30 min 	<u>Avaliação e Conclusão</u> São dados post-its de 3 cores diferentes, no primeiro deles elas devem escrever “o que aprendi?”, no segundo “o que vou mudar em mim?”, e no terceiro “como vou passar esse conhecimento adiante?”. O facilitador recolhe tudo e depois lê para o grupo. Ao final, preenchem um questionário de avaliação e satisfação. Caso o grupo não saiba escrever e ler, é possível realizar essa dinâmica com desenhos. E pede-se para que cada uma explique o que foi desenhado. 	Post-its de 3 cores diferentes Canetas Anexo 15 - Questionário de Avaliação e satisfação 

ANEXOS

SAÚDE, DIREITOS E EMPODERAMENTO
PARA UM FUTURO IGUALITÁRIO



ANEXO 1

PLANO DE SESSÃO

PLANO DE SESSÃO

(NOME DA SESSÃO)

Duração Total	
Público-alvo	
Materiais	
Responsável	

OBJETIVOS

PASSO A PASSO

Duração da Atividade	Descrição da Atividade/Conteúdo	Materiais

BIBLIOGRAFIA

MATERIAL DE APOIO/ANEXOS

ANEXO 2

LISTA

1. Já tentou iniciar um pequeno negócio?
2. Já vendeu algo na rua, em casa ou na praça?
3. Sabe cozinhar algo que todos elogiam?
4. Já ajudou alguém a aprender algo novo?
5. Já poupou dinheiro durante mais de 1 mês?
6. Tem um sonho claro que quer realizar este ano?
7. Usa algo da família (viatura, fogão, etc.) para gerar renda?
8. Faz parte de um grupo de mulheres ou associação no bairro?
9. Já participou de alguma formação ou workshop?
10. Já passou por uma dificuldade financeira e superou com criatividade?
11. Já ajudou vizinhos com conselhos ou apoio em momentos difíceis?
12. Acredita que mulheres juntas são mais fortes?



ANEXO 3

O EMPREENDIMENTO DA MINHA VIDA

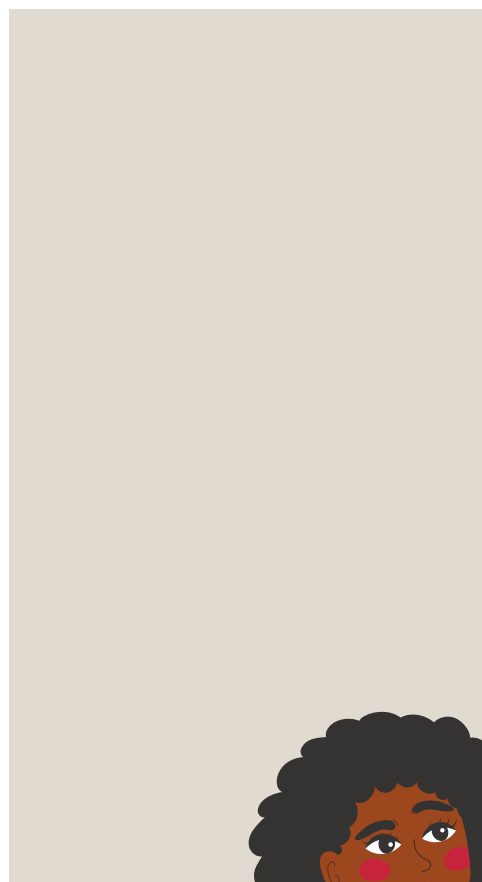
NOME:

QUAL É MINHA PROFISSÃO?

ALGO QUE EU GOSTEI MUITO:

**ALGO QUE EU NÃO GOSTE
NADA:**

O QUE ESPERO DESSA FORMAÇÃO?



ANEXO 4 - ESTUDO DE CASO

REDE DE APOIO DE LURDES

Lurdes tem 35 anos e vive em Caxito com a mãe idosa e os três filhos. A vida nunca foi fácil, mas ela aprendeu cedo a não baixar os braços. Já fez um pouco de tudo para sustentar a casa — trabalhou em casas de família, lavou roupa para fora e, às vezes, vendia bolinhos na rua. Mesmo assim, o dinheiro nunca dava até ao fim do mês.



No início deste ano, participou numa formação sobre empreendedorismo no centro comunitário do bairro. Saiu de lá cheia de ideias.

Voltou para casa decidida: iria montar uma banca de bolinhos e sumos naturais perto da escola primária local. Sabia fazer receitas que todo o mundo elogiava, e agora sentia que era a sua vez de tentar algo só seu.

Mas, ao pôr o plano no papel, vieram as dúvidas. Não tinha fogão próprio, nem dinheiro para comprar ingredientes. O desânimo quase bateu — até que olhou à sua volta.

A mãe, mesmo cansada, ofereceu-se para ficar com as crianças nas manhãs mais corridas. A vizinha da casa da frente, com quem sempre partilhou chá e conversas, emprestou-lhe o fogão dela, “enquanto não arranjas o teu”, disse sorrindo. Na igreja, uma amiga contou-lhe onde conseguir embalagens baratas, numa lojinha do outro lado da cidade. E foi uma colega da formação, com quem trocou ideias desde o primeiro dia, que a ajudou a organizar os preços e até lhe cedeu parte do seu espaço na banca, por uns dias.

Ainda assim, o dinheiro era pouco. Então, lembrou-se do grupo de mulheres do bairro que fazia uma espécie de “poupança em roda”.

Pediu para entrar e, no primeiro mês, saiu-lhe a vez. Com aquele valor, comprou os primeiros ingredientes. À noite, a filha mais velha ajudava a embalar os produtos para o dia seguinte, e até o tio que raramente aparecia passou lá um fim de semana e, vendo o esforço, deixou-lhe algum dinheiro “para reforçar o stock”.

Passadas algumas semanas, os clientes já voltavam, e Lurdes, entre um sorriso e outro, sentia que, apesar das dificuldades, já não caminhava sozinha.

Questões:

- Quem faz parte da rede de apoio de Lurdes?
- Liste os intervenientes que fazem parte da rede de apoio de Lurdes do mais importante/próximo para o mais distante ou menos relevante.

Respostas:

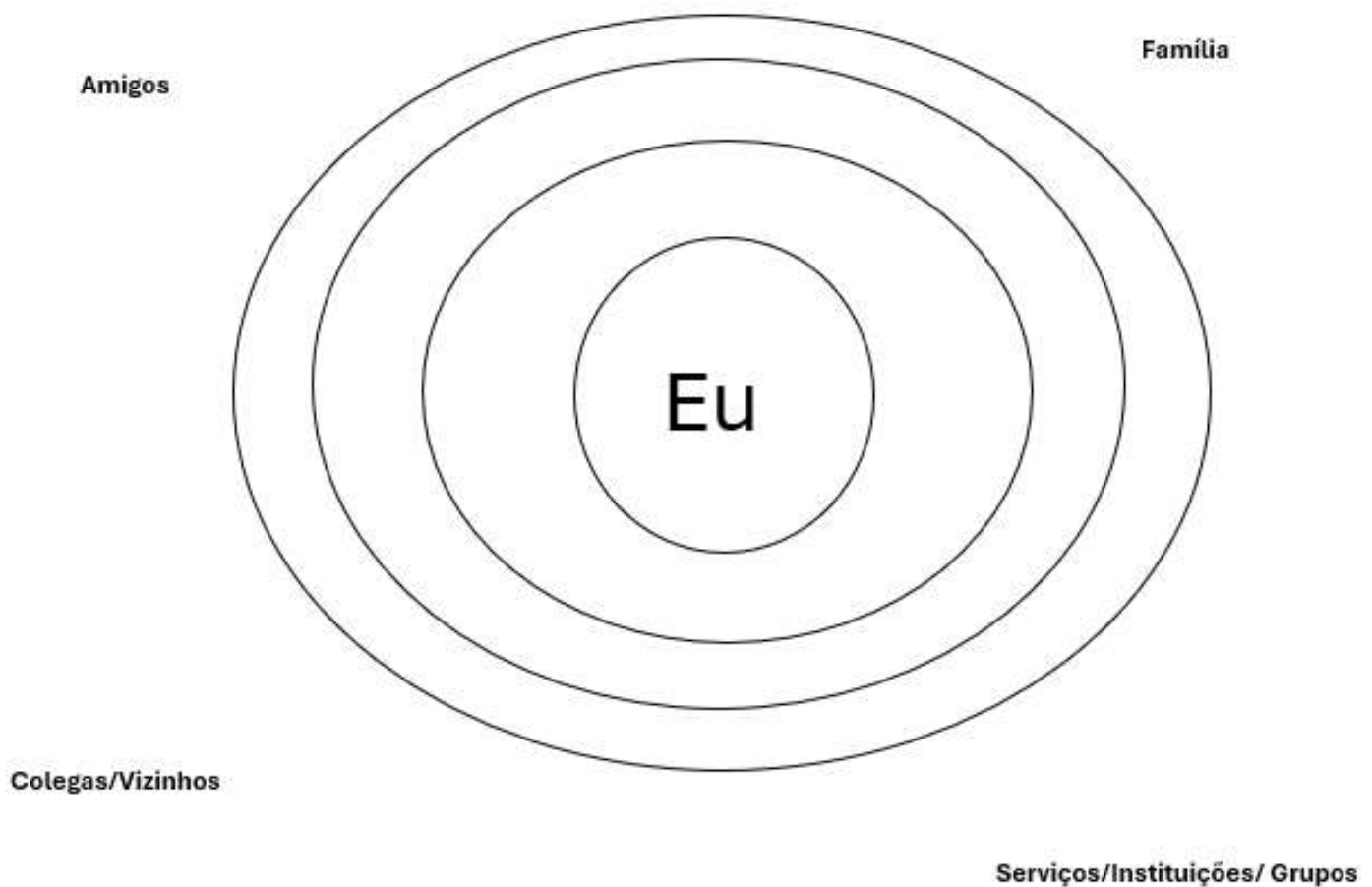
1. **Mãe de Lurdes:** cuida dos filhos enquanto ela trabalha e a ajuda a fazer os bolinhos.
2. **Vizinha:** emprestou o fogão a gás quando o de Lurdes avariou e é muito próxima de Lurdes a quem ela recorre para conselhos.
3. **Amiga da igreja:** indicou um contacto de uma senhora que fornece embalagens baratas.
4. **Grupo de Mulheres do Bairro:** formaram uma pequena poupança rotativa onde Lurdes conseguiu um pequeno empréstimo para começar.
5. **Colega da formação:** está sempre a trocar ideias de negócio com Lurdes e a motivá-la a seguir.
6. **Tio:** emprestou algum dinheiro para Lurdes comprar os ingredientes no início.
7. **Filha mais velha:** ajuda a embalar os produtos e a organizar a banca de vendas depois da escola.
8. **Centro Comunitário:** proporcionou a formação sobre empreendedorismo para Lurdes.

ANEXO 5

A MINHA REDE

A Minha Rede de Apoio

1. **Identifique as pessoas que fazem parte da sua rede de apoio**, mediante a proximidade/distância no apoio que a proporciona no seu dia a dia (financeiro, emocional, prestação de serviços, etc), utilizando símbolos, cores, letras, números...



Procure refletir sobre o papel que as pessoas que fazem parte da sua rede de apoio têm ou tiveram na sua vida.

Para tal, poderá referir-se às mesmas de uma forma individual ou em grupo.
(esta folha pode ser reproduzida as vezes necessárias)

Quem é?	O que faz?	Que relação temos?	O que aprendi com ela/e?	O que espera de mim?	O que espero dela/e?

ANEXO 6

CENÁRIOS FICTÍCIOS

Cenário 1 – Maria, 38 anos

Maria começou a vender bolinhos tradicionais em frente à escola do bairro. No início, as vendas iam bem, mas agora muitos alunos compram lanches industrializados mais baratos no mercado informal. Maria não sabe como atrair os clientes de volta e começa a pensar se deve desistir.

Desafio do grupo:

Como Maria pode inovar no seu pequeno negócio com o que já tem, sem gastar mais dinheiro?

Itens para pensar:

- Um plano simples (passos e estratégias)
- Ideias para mobilizar apoio
- Recursos alternativos que podem ser usados
- Como superar barreiras (tempo, apoio, transporte, ferramentas)



Cenário 2 – Joana, 27 anos

Joana iniciou um pequeno salão de manicure no quintal de casa. No entanto, o espaço é mal iluminado e os irmãos dela usam o local para guardar ferramentas. Além disso, o marido acha que ela está a gastar tempo com “coisas de mulher” e desmotiva-a constantemente.

Desafio do grupo:

Como Joana pode reorganizar seu espaço, conquistar apoio e tornar o seu negócio mais visível na comunidade?

Itens para pensar:

- Um plano simples (passos e estratégias)
- Ideias para mobilizar apoio
- Recursos alternativos que podem ser usados
- Como superar barreiras (tempo, apoio, transporte, ferramentas)



Cenário 3 – Ana Paula, 45 anos

Ana Paula começou a costurar para vizinhas, mas muitos pedem venda por kilape e depois demoram a pagar. Como ela mora num bairro movimentado, pensou em montar um cantinho para dar aulas de costura, mas tem medo de não conseguir alunas suficientes. Está em dúvida sobre o que fazer.

Desafio do grupo:

Como Ana Paula pode lidar com clientes que não pagam o que devem e, ao mesmo tempo, testar uma nova fonte de rendimento?

Itens para pensar:

- Um plano simples (passos e estratégias)
- Ideias para mobilizar apoio
- Recursos alternativos que podem ser usados
- Como superar barreiras (tempo, apoio, transporte, ferramentas)



Cenário 4 – Zita, 30 anos

Zita produz sabonetes artesanais, mas não tem tempo para vender pessoalmente, pois cuida das crianças pela manhã e o marido leva a moto durante o dia. Ela começou a divulgar no grupo do bairro no WhatsApp, mas quase ninguém responde. Tem várias encomendas guardadas em casa e começa a desanimar.

Desafio do grupo:

Como Zita pode organizar sua produção, entrega e divulgação mesmo com pouco tempo e sem transporte próprio?

Itens para pensar:

- Um plano simples (passos e estratégias)
- Ideias para mobilizar apoio
- Recursos alternativos que podem ser usados
- Como superar barreiras (tempo, apoio, transporte, ferramentas)



Cenário 5 – Teresa, 50 anos

Teresa perdeu o emprego como empregada doméstica e vive com a filha e dois netos. Ela sabe cozinhar muito bem, mas não tem fogão nem panela grande. Tem muitos vizinhos que trabalham fora durante o dia. Está disposta a tentar algo novo, mas não sabe por onde começar.

Desafio do grupo:

Como Teresa pode iniciar uma fonte de rendimento usando a sua habilidade, mesmo com poucos utensílios e recursos?

Itens para pensar:

- Um plano simples (passos e estratégias)
- Ideias para mobilizar apoio
- Recursos alternativos que podem ser usados
- Como superar barreiras (tempo, apoio, transporte, ferramentas)



ANEXO 7

PPT - EMPREENDEDORISMO FEMININO EM ANGOLA: DESAFIOS E OPORTUNIDADES



Angola destaca-se globalmente com uma das **maiores taxas de mulheres empreendedoras**.

Empreendedorismo é a capacidade de identificar oportunidades, criar soluções e transformá-las em negócios sustentáveis que geram valor no mercado.

Nesta apresentação abordaremos os desafios, conquistas e o potencial transformador dessas mulheres.

PANORAMA ATUAL



51,1% das Mulheres

Dedicam-se ao empreendedorismo



Liderança Global

Angola lidera o ranking mundial de mulheres no setor.



Setores de Destaque

Comércio informal, moda, tecnologia e turismo.



PERFIL DA MULHER EMPREENDEDORA ANGOLANA

Sustento Familiar

- Mulheres são as principais responsáveis pelo sustento da família.
- Forte presença no comércio informal.
- Predominância em microempresas.

Desafios na Atuação

- Baixa escolaridade e atuação em setores de baixa rentabilidade.
- Necessidade de capacitação e acesso a recursos.
- Busca por maior lucratividade e formalização.



IMPACTOS SOCIAIS E ECONÓMICOS

O empreendedorismo feminino é um pilar para o desenvolvimento de Angola. Elas impulsionam a economia e promovem a igualdade social.

Motor de Desenvolvimento

- Impulsiona o desenvolvimento nacional

Gera rendimentos

- Cria rendimentos e empregos locais

Igualdade de Género

- Contribui para Igualdade e Redução da pobreza

PRINCIPAIS DESAFIOS

As empreendedoras angolanas enfrentam obstáculos significativos.
Barreiras culturais e a falta de acesso a recursos são grandes desafios.



Barreiras Culturais

Tradição patriarcal dificulta o avanço feminino.



Acesso ao Crédito

Dificuldade em obter crédito formal e apoio.



Discriminação

Discriminação de género e falta de redes de negócios.



BARREIRAS CULTURAIS E INSTITUCIONAIS



Tradição Patriarcal

- Limita o protagonismo feminino no mercado.

Resquícios de uma estrutura patriarcal limitam o protagonismo feminino no mercado.



Responsabilidades Domésticas

- A mulher como principal responsável pela casa e filhos.

A mulher é vista como principal responsável pela casa e pelos filhos.



Falta de Representatividade

- Em setores estratégicos, impactando o crescimento

A falta de representatividade em setores estratégicos impede o avanço.

ACESSIBILIDADE E FINANCIAMENTO

Acesso a financiamentos é crucial. A dependência de redes informais ressalta a necessidade de políticas de incentivo mais robustas.



Dificuldade de Acesso

A financiamentos e programas de crédito.



Dependência de Kixikilas

Empréstimos comunitários como alternativa informal.



Impacto de Incentivos

Políticas de incentivo positivas em outros países



EXEMPLOS DE SUCESSO E INSPIRAÇÃO

Angola tem muitas histórias de mulheres que superaram adversidades. Elas são exemplos no comércio, moda, tecnologia e turismo, demonstrando resiliência.



Moda Angolana - Projetos de moda liderados por empreendedoras angolanas.



Tecnologia e Turismo - Cases locais de participação em tecnologia e turismo



Comércio Informal - Mulheres que superaram obstáculos no mercado informal

CAMINHOS PARA O FUTURO

Investir no futuro do empreendedorismo feminino em Angola exige educação, apoio e políticas públicas claras. Isso fortalece os negócios e a economia



EDUCAÇÃO E CAPACITAÇÃO

Essenciais para o desenvolvimento de habilidades



REDE DE APOIO

Associações que fortalecem negócios femininos



POLÍTICAS PÚBLICAS

Incentivos e acesso igualitário ao crédito



CONCLUSÃO: OPORTUNIDADE E TRANSFORMAÇÃO

O empreendedorismo feminino é fundamental para o futuro de Angola.

Superar desafios amplificará seu impacto económico e social para as próximas gerações.

1. Peça-Chave: Para uma Angola moderna e próspera
2. Superação: Amplia o impacto económico e social.
3. Potencial: Transformador para as futuras gerações

ANEXO 8

CENÁRIOS FICTÍCIOS

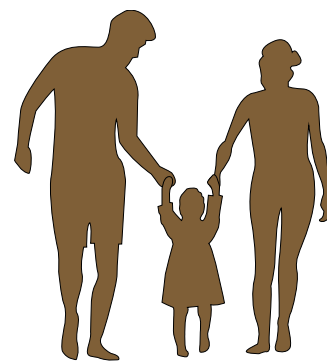
Família 1 – Baixo Risco (Múltiplas fontes de renda)

Paulina vive com o marido e dois filhos.
Ela costura em casa e também ensina corte e costura para meninas do bairro.
O marido é motorista de Hiaces e trabalha todos os dias.
O filho mais velho lava carros na rua e ganha algum dinheiro.



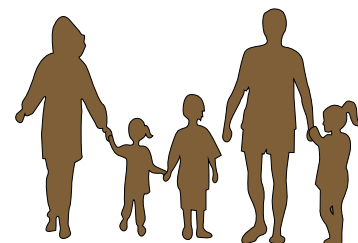
Família 2 – Médio Risco (Uma fonte principal, uma secundária)

Joice mora com a filha e o marido.
Ela faz bolos e doces, mas vende apenas por encomenda.
O marido é professor e tem um salário fixo.
A filha estuda em tempo integral e não trabalha.



Família 3 – Alto Risco (Renda concentrada em uma pessoa)

Zita vive com o marido e três filhos pequenos.
O marido é funcionário de uma empresa e paga todas as contas da casa.
Zita cuida das crianças e não tem renda própria.
A família depende exclusivamente do salário dele.



Família 4 – Renda baixa, mas bem dividida (Médio-Baixo risco)

Teresa vive com duas filhas adultas e um neto.
Ela vende milho assado na rua.
Uma das filhas trabalha como ajudante de cozinha e a outra como empregada doméstica.
O neto ainda é pequeno, mas ajuda com recados.

Família 5 – Renda instável e isolada (Alto risco)

Helena é mãe solteira e cuida de dois filhos sozinha.
Trabalha limpando casas diariamente, mas não tem emprego fixo.
O filho mais velho está na escola e o mais novo está doente.
Não recebe pensão e depende de dias em que é chamada para trabalhar.



Família	Quem Gera Renda?	Nº de Contribuintes	Tipo de Renda	Pessoas Dependentes	Diversificação	Nível de Risco
Família 1 (Paulina) 	Paulina (costureira e professora), marido (motorista de Hiace), filho (lava carros), filha (vende pipocas)	4	Informal e variável, mas distribuída	0 dependentes	Alta (4 fontes diferentes)	Baixo
Família 2 (Joice) 	Marido (professor), Joice (vende bolos sob encomenda)	2	Uma fonte fixa, outra eventual	1 (filha)	Média (Joice depende de encomendas)	Médio
Família 3 (Zita) 	Marido (empregado com salário fixo)	1	Estável, mas única fonte	4 (esposa + 3 filhos)	Nenhuma	Alto
Família 4 (Teresa)	Teresa (vende milho), filha 1 (cozinha), filha 2 (doméstica)	3	Rendas pequenas, mas contínuas	1 (neto)	Média-alta	Médio-Baixo
Família 5 (Helena) 	Helena (diarista, sem emprego fixo)	1	Instável, eventual	2 (filhos)	Nenhuma	Alto

ANEXO 9

PERGUNTAS INDIVIDUAIS

1. Quais são as fontes de rendimento da minha família?	
2. Qual é o tipo de rendimento familiar que tenho? (Estável, fixa, instável, baixa, alta, média)	
3. Quantas pessoas contribuem?	
4. Quem é dependente?	
5. Em caso de doença, acidente ou separação, o que aconteceria com o rendimento?	
6. O risco de escassez financeira é baixo, médio ou alto?	

ANEXO 10

PPT LITERACIA FINANCEIRA

GESTÃO DE DINHEIRO E ORÇAMENTO

O QUE É LITERACIA FINANCEIRA?

É saber como o dinheiro entra, sai e cresce na nossa vida.
É o que nos ajuda a tomar decisões melhores com o pouco ou muito que temos.
Envolve planeamento, disciplina e visão de futuro.



4 CONCEITOS IMPORTANTES

RENDIMENTO



É todo o dinheiro que entra na casa ou negócio.

Pode vir de:

- Trabalho (emprego, venda, serviços)
- Ajuda de família
- Kixikila, pensões, poupanças

CONSUMO



É o que gastamos no dia a dia para viver.
Pode incluir:

- Alimentação, transporte, escola, energia
- Compras da casa e pequenos gastos

POUPANÇA



É guardar uma parte do rendimento para o futuro.

- Pode ser em casa, no banco, no grupo ou no kixikila.
- Ajuda em tempos de crise (doença, desemprego)
- Permite realizar sonhos (abrir negócio, comprar material)

INVESTIMENTO



É usar parte do dinheiro para gerar mais dinheiro.

Exemplos:

- Comprar ingredientes para vender bolos
- Fazer um curso para melhorar o negócio
- Comprar ferramentas de trabalho

**INVESTIMENTO NÃO É GASTO,
É CRESCIMENTO.**

RESUMO DOS CONCEITOS

Conceito	Para quê serve?	Exemplo prático
Rendimento	Sustentar a casa ou negócio	Vendas, salário, ajuda
Consumo	Suprir necessidades	Comprar comida, recarga
Poupança	Proteger o futuro	Guardar na latinha ou kixikila
Investimento	Fazer o dinheiro crescer	Comprar material para produzir mais

VAMOS REFLETIR...

- Meu consumo é maior do que meu rendimento?
- Guardo alguma coisa por mês?
- Como posso organizar melhor o dinheiro da minha casa?



ANEXO 11

ESTUDO DE CASO – A VIDA FINANCEIRA DE DOMINGAS

Domingas tem 34 anos, é mãe de dois filhos e vive em Viana.

Trabalha vendendo ginguba torrada e água fresca no mercado, de segunda a sábado.
Por semana, consegue ganhar cerca de **9.000 Kz**.

No fim do mês, Domingas calcula que fez **36.000 Kz**.

Ela usa este dinheiro da seguinte forma:

- Paga 10.000 Kz de alimentação para a casa.
- Gasta 5.000 Kz com material escolar e uniforme dos filhos.
- Compra recargas para o telemóvel e transporte, que somam 4.000 Kz.
- Compra mais ginguba e garrafas para continuar vendendo: 7.000 Kz.
- Guarda 5.000 Kz todos os meses numa latinha escondida.

Usa 5.000 Kz para pagar a contribuição do Kixikila



ANEXO 12

ESTUDO DE CASO - “A VIDA DE EFIGÊNIA”

Efigénia tem 42 anos, mora em Caxito com o marido e quatro filhos. Ela trabalhava como cozinheira num restaurante, mas perdeu o emprego quando o local fechou. O marido trabalha em obras, mas o trabalho dele é incerto – em alguns meses tem serviço, em outros não.



Com o pouco dinheiro que tinham guardado, conseguiram pagar as contas do mês anterior, mas agora enfrentam dificuldades para comprar comida e pagar o transporte dos filhos para a escola. A renda da casa caiu drasticamente.

Efigénia sente-se desanimada, mas algumas pessoas próximas têm tentado ajudar:

- A sua cunhada ofereceu um fogão pequeno a gás, que estava guardado.
- O seu filho mais velho (17 anos) está a terminar o ensino médio e tem tempo livre durante a tarde.
- A sua vizinha disse que poderia emprestar uma mesa plástica por tempo indefinido.
- A casa tem um quintal com uma mangueira grande que dá sombra.
- Efigénia sabe fazer bolinhos, sumos e sabão artesanal.
- Tem um telemóvel básico com WhatsApp.

Com base nesse relato, responda as seguintes questões:

- Quais são os recursos disponíveis?
- Como usá-los de forma estratégica?
- Qual seria um pequeno plano de ação para Efigénia?

ANEXO 13

PPT EMPREENDEDORISMO EMPODERANDO MULHERES

Uma visão sobre os critérios do empreendedorismo.

Nos últimos anos, Angola tem enfrentado desafios significativos na sua economia, impulsionados por diversos fatores, entre os quais se destaca a queda do preço do petróleo e a excessiva dependência dessa fonte, que constitui a principal receita do país. Essa conjuntura tem colocado os empreendedores perante constantes obstáculos. No entanto, é importante destacar que o empreendedorismo desempenha um papel fundamental como motor do desenvolvimento, promovendo a estabilidade económica e gerando impacto direto no setor empresarial.

É importante não perder de vista que o empreendedorismo se vincula à criação da ideia, ou seja, tudo parte do imaginário, a ideia é o ponto de partida, é a base que quando bem desenvolvida e validada, impulsiona o processo de criação de uma empresa e define o seu sucesso. Uma boa ideia, além de original e inovadora, deve atender a uma necessidade ou desejo do mercado, ou seja, toda ideia de negócio surge com o objetivo de dar solução para um determinado problema.

OBJETIVOS PRINCIPAIS

- **Despertar o espírito de empreendedora nas mulheres.**
- **Criar valor, gerar impacto, seja no fórum económico, social ou ambiental.**

CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo pode ser compreendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação. Consiste no prazer de realizar com sinergismo e inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos. É assumir um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas. (Chiavenato, 2004)

O empreendedorismo é o despertar do indivíduo para o aproveitamento integral de suas potencialidades racionais e intuitivas. É a busca do autoconhecimento em processo de aprendizado permanente, em atitude de abertura para novas experiências e novos paradigmas.



EMPODERAMENTO

O termo empoderamento refere-se a uma gama de atividades , da assertividade individual até a resistência , protesto e mobilização coletiva que questionam as bases das relações de poder, no caso de indivíduos e grupos cujo o acesso aos recursos e poder são determinados por classe , casta, etnicidade e gênero, o empoderamento começa quando eles não apenas reconhecem as forças sistêmicas que os oprimem , como também atuam no sentido de mudar as relações de poder existentes . Portanto o empoderamento é um processo dirigido para a transformação da natureza e direção das forças sistêmicas que marginalizam as mulheres e outros setores excluídos em determinados contextos(1994,p.130)

QUEM É A EMPREENDEDORA?

A empreendedora é aquela que deteta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar, assumindo riscos calculados. Em qualquer definição (Dornelas ,2008)

As características das empreendedoras de sucesso são:

- Visionárias;
- Sabem tomar decisões.
- São indivíduos que fazem a diferença;
- Sabem explorar ao máximo as oportunidades;
- São determinadas e dinâmicas;
- São dedicadas;
- São otimistas e apaixonadas pelo que fazem;
- São independentes e constroem o próprio destino;
- Ficam ricas;
- São líderes e formadoras de equipes;
- São bem relacionadas (networking);
- São organizadas, planeiam, possuem conhecimento;
- Assumem riscos calculados; criam valor para a sociedade.



PILARES DO EMPREENDEDORISMO DE SUCESSO

O espírito empreendedor é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias. Mais ainda: ele é quem fareja as oportunidades e precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que outros aventureiros o façam. O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente. (Chiavenato , 2004)



VANTAGENS

Independência

Potencial de lucro

Flexibilidade

Inovação e impacto

Maior engajamento dos colaboradores

DESVANTAGENS

Risco Financeiro

Carga de trabalho intensiva

Incerteza

Necessidade de maior investimento em treinamento e tecnologia

Pressão e Responsabilidade



COMO COMEÇAR A EMPREENDER HOJE

O espírito empreendedor é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias. Mais ainda: ele é quem fareja as oportunidades e precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas.

CONCLUSÃO

A visão de um empreendedor é essencial para o sucesso de um negócio, o empreendedor precisa desenvolver a capacidade de identificar oportunidades, criar soluções inovadoras, transformar ideias em realidade, gerando valor, satisfação. Empreender implica ter uma postura proativa, autoconfiança, determinação e capacidade de assumir riscos.

ANEXO 14

PPT PLANO DE NEGÓCIOS

PLANO DE AÇÃO E MULTIPLICAÇÃO DO CONHECIMENTO

Seja constante, mesmo nos dias em que a motivação faltar. A disciplina te leva aonde a inspiração não consegue chegar.

O Plano de negócios serve para proporcionar clareza e objetividade, ajuda a estruturar as ideias, na tomada de decisões.

O plano de negócio refere-se a ferramenta mais importante do empreendedorismo, pois possibilita que o empreendedor tenha uma ideia do que vai enfrentar no decorrer da atividade, e assim se preparar da melhor forma possível.

O empreendedor que utiliza a análise 360° no estudo de mercado, e o plano de negócio como ferramenta, consegue aumentar a taxa de assertividade no processo.



CONCEITO ANÁLISE DE 360° DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

É uma ferramenta de avaliação que ajuda identificar e avaliar a viabilidade de uma ideia de Negócio, considerando tanto aspectos internos (relacionados ao Empreendedor) quanto aspectos externos (relacionados ao Mercado).



ATIVIDADE DE ESTUDO DE VIABILIDADE

DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O nome empresarial não é apenas uma formalidade legal, é a identidade da empresa perante o mundo. É o primeiro ponto de referência para clientes, concorrentes e até mesmo funcionários, quando se trata de entender como a empresa se posiciona no mercado, com o nome certo e uma boa estratégia de marca sólida, a empresa pode se destacar no mercado e construir uma reputação sólida e duradoura.



PLANEAMENTO ESTRATÉGICO

O planeamento estratégico é um processo essencial para definir a direção de uma empresa a longo prazo. Ele consiste na formulação de objetivos e estratégias para alcançar metas de crescimento, competitividade e sustentabilidade. Os principais elementos desse planeamento são :

- **Missão:** que descreve o propósito fundamental de uma empresa.
- **Visão:** define o futuro desejado.
- **Valores:** são os princípios que norteiam as ações e decisões
- **Objetivos principais:** o objetivo de uma empresa é gerar valor para os seus parceiros, e sociedade em geral.

PRODUTOS E SERVIÇOS

A descrição dos produtos ou serviços em um plano de negócio devem ser claras, deve ser detalhada e persuasiva, destacando o que os torna únicos e valiosos para o mercado.

Compreensíveis em termos de benefícios para os clientes, referenciando como o seu produto ou serviço resolve um problema ou melhora a vida dos consumidores.

ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é um processo essencial para entender o ambiente em que um negócio opera. Ela consiste na avaliação de diversos fatores que podem influenciar uma empresa, como:

- **Tendências do setor:** Identificar mudanças e padrões no mercado para antecipar oportunidades e desafios.
- **Público-alvo:** Estudar quem são os clientes potenciais, seus comportamentos, necessidades e preferências.
- **Concorrência:** Examinar os concorrentes diretos e indiretos, suas estratégias e posicionamento.
- **Demanda e oferta:** Avaliar o volume de consumidores interessados em determinado produto ou serviço e a disponibilidade desses itens no mercado.

PLANO DE MARKETING

O plano de marketing é um documento estratégico que orienta as ações de uma empresa para alcançar seus objetivos de mercado. Ele consiste em uma série de etapas fundamentais, incluindo:

- **Análise de mercado:** Estudo do setor, concorrência, tendências e perfil do público-alvo.
- **Definição de objetivos:** Metas claras, como aumentar vendas, fortalecer a marca ou expandir a base de clientes.
- **Estratégias de marketing:** Planos de ação relacionados a preço, promoção, distribuição e produto.



PLANO OPERACIONAL

O plano operacional é um documento que define como uma empresa vai executar suas estratégias no dia a dia. Detalha as atividades necessárias para entregar produtos ou serviços com eficiência.

- **Recursos necessários:** Identificação de equipamentos, infraestrutura, equipe e tecnologia essenciais para a operação.
- **Cronograma:** Estabelecimento de prazos e etapas para garantir que tudo seja realizado conforme planejado.
- **Indicadores de desempenho:** Métricas para avaliar a eficácia das operações e identificar oportunidades de melhoria, faz a gestão de risco.

PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro é um documento estratégico que organiza e projeta as finanças de uma empresa, projeto ou pessoa. Ele consiste na definição de objetivos financeiros, planejamento de receitas e despesas, controle de fluxo de caixa e análise de investimentos. Seus **principais elementos** incluem:

- **Orçamento:** Previsão detalhada de receitas e despesas para garantir equilíbrio financeiro.
- **Gestão de fluxo de caixa:** Controle das entradas e saídas de dinheiro para manter a liquidez do negócio.
- **Planeamento de investimentos:** Avaliação de oportunidades para maximizar retornos financeiros.

PLANO DE INVESTIMENTO

O plano de financiamento consiste na estratégia para obter e administrar recursos financeiros necessários para um projeto, empresa ou investimento. Ele inclui a definição de fontes de financiamento, condições de pagamento e estratégias para garantir a sustentabilidade financeira ao longo do tempo. Os principais elementos desse plano são:

- **Fontes de financiamento:** Identificação de opções de empréstimos bancários, investidores, financiamentos públicos, capital próprio, observando as formas de reembolso, taxas de juros e prazos estabelecidos. Estimando custos e retornos esperados do investimento.

ETAPAS DA ATIVIDADE PRÁTICA

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Objetivo: Apresentar a sua ideia de negócio.

Perguntas para responder:

- Qual é o nome do seu negócio?
- O que você faz ou quer fazer?
- Onde será o negócio?
- Qual é a sua missão? (Ex: "Produzir alimentos saudáveis direto da roça")

Atividade prática:

Preencher uma ficha com essas informações + desenhar um símbolo ou logotipo do negócio.



2. PLANEAMENTO ESTRATÉGICO

Objetivo: Definir metas e caminhos.

Atividade prática:

Cada participante preenche uma tabela com:

Objetivo	Como vai alcançar?	Quando?	Quem ajuda?
Ex: Vender 100 dúzias de ovos por mês	Divulgar na rádio, visitar clientes	Até dezembro	Família

3. PRODUTOS E SERVIÇOS

Objetivo: Detalhar o que será oferecido ao cliente.

Atividade prática:

Criar uma tabela simples com:

Produto/Serviço	Descrição	Tamanho/Quantidade	Preço estimado
Ex: kissangua	Natural, sem conservantes	250ml	100.000 kz

4. ANÁLISE DE MERCADO

Objetivo: Conhecer o público e a concorrência.

Atividade prática:

Responder às perguntas com apoio do grupo:

- Quem são meus clientes?
- O que eles compram?
- Onde compram hoje?
- Quem mais vende isso na região?
- O que posso fazer melhor?

Criar um “mapa da comunidade” com locais de venda e concorrentes.



5. PLANO DE MARKETING

Objetivo: Definir como atrair e manter clientes.

Atividade prática: Montar um cartaz com

Nome da marca	Slogan	Como divulgar?	Onde vender?
Ex: Sabores da Terra	"Direto do campo para sua mesa"	Rádio, boca a boca, WhatsApp	Feira, porta a porta, escolas

6. PLANO OPERACIONAL

Objetivo: Descrever como o negócio vai funcionar no dia a dia.

Atividade prática: Fazer um quadro com

Atividade	Quem faz?	Com que recurso?	Quando?
Plantar o milho	Dona Ana	Enxada, sementes	Junho
Produzir Rolão	Senhor João	Peneira, milho, açúcar	Dezembro

7. PLANO FINANCEIRO

Objetivo: Calcular custos, preços, lucros e necessidades.

Atividade prática:

Montar uma tabela com ajuda do facilitador.

- Custos Fixos: (Ex: gás, energia, embalagens)
- Custos Variáveis: (matéria-prima, transporte)

Receita esperada:

Quantas unidades que pretendo vender x preço

Lucro estimado:

Receita – Custos = Lucro

8. PLANO DE INVESTIMENTO

Objetivo: Saber quanto precisa para começar ou crescer.

Atividade prática:

Responder:

O que preciso comprar para começar ou aumentar?

Quanto custa?

Como posso conseguir esse dinheiro? (poupança, crédito rural, associação)

Item	Preço	Como vou conseguir?
Fogão, gás, panela, pilão	100.000 <u>kz</u>	Associação / Empréstimo

CONCLUSÃO

O estudo deste tema contribui para ampliar o entendimento do conceito de empreendedorismo, os apontamentos teóricos e práticos a respeito do plano de negócio, e sua importância como ferramenta estratégica para a viabilização de novos empreendimentos.

Conclui-se que o plano de negócio pode ajudar os fundadores de novos empreendimentos a transformar objetivos abstratos em etapas operacionais concretas, ajudando a reduzir a probabilidade de insucesso do novo negócio.

ANEXO 15

QUESTIONÁRIO DE AVALIAÇÃO E SATISFAÇÃO

Formação em Empreendedorismo - Projeto Mulheres e Vida

Por favor, preencha com sinceridade. Marque com um "X" a opção que melhor representa sua opinião.

1. Avaliação Geral

Classifique, de forma geral, seu grau de satisfação com a formação.

(1 = Nada satisfeita | 4 = Muito satisfeita)

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐

2. Avaliação das Formadoras

As formadoras explicaram de forma clara?

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐

As formadoras escutaram as participantes e valorizaram suas contribuições?

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐

3. Metodologia

Você se sentiu à vontade para perguntar ou participar?

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐

As atividades ajudaram você a entender os temas?

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐

As dinâmicas em grupo foram boas para o aprendizado?

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐

4. Conteúdos Aprendidos

De uma forma geral sente que aprendeu algum conhecimento novo com essa formação?

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐

ANEXO 15

QUESTIONÁRIO DE AVALIAÇÃO E SATISFAÇÃO

Você sente que aprendeu algo novo sobre os temas abaixo?

(1 = Nada aprendido | 4 = Muito conhecimento adquirido)

Tema	1	2	3	4
Empoderamento e rede de apoio				
Empreendedorismo				
Estratégia de gestão de riscos				
Literacia financeira (Rendimento, Consumo, Investimento e Poupança)				
Recursos não monetários				
Plano de Negócio				

5. Logística

O tempo da formação foi suficiente?

(1 = Nada satisfeita | 4 = Muito satisfeita)

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐

ANEXO 15

QUESTIONÁRIO DE AVALIAÇÃO E SATISFAÇÃO

Formação em Empreendedorismo - Projeto Mulheres e Vida

6. Perguntas Abertas

Qual foi a atividade que você mais gostou? Porquê?

Qual foi a atividade que você menos gostou? Porquê?

O que mais gostou nesta formação?

O que poderia ser melhorado para a próxima vez?

Esta formação lhe deu motivação para aplicar os conhecimentos junto à comunidade e no seu dia a dia?

SIM

☐

NÃO

☐

Tem alguma sugestão ou comentário que queira fazer?



MULHERES E VIDA

UM CAMINHO
PARA A IGUALDADE

Parceiros



Promotor



Financiador

