

# move

## O Teste da Poupança

Após a primeira fase de selecção de candidatos à 2ª Edição de empréstimos, passámos então ao Teste da Poupança. As exigências eram altas: o objectivo era que os candidatos poupassem 70% do seu lucro semanal.

Para que a dinâmica do *group lending* fosse começando a ser parte integrante do funcionamento desta 2ª Edição, pedimos a cada grupo que nomeasse o seu chefe e que este, e só este, entregasse o montante pré-acordado daí a uma semana.

No final do empréstimo, se o grupo se revelar cumpridor e pagar todas as prestações a tempo e horas, este montante ser-lhe-á devolvido.

O resultado foi surpreendentemente positivo: à excepção de um grupo, todos os restantes cumpriram o objectivo. Houve ainda quem sugerisse entregar uma soma maior, para provar que sabia poupar!

Ficámos então com nove grupos, compreendendo 25 pessoas.

## A Formação

Seguindo os passos da equipa precedente, pensámos que seria útil dar algumas noções básicas de negócio aos nossos futuros empreendedores antes de receberem o empréstimo. Dar aulas foi um grande desafio, principalmente porque tínhamos um conjunto de “alunos” cujo nível de literacia era maioritariamente desconhecido para nós.

Os temas abordados foram: objectivos; sucessos e fracassos; clientes, produto e promoção; preço, distribuição e ponto de venda; e poupança e investimento. Dificuldades? Certamente o facto de existirem conceitos que são dados como adquiridos para nós, mas não para os nossos empreendedores.

Contudo, a boa receptividade, a vontade de intervir e aprender, aliadas a uma explicação baseada na simplicidade e a uma abordagem directa (utilizando exemplos reais) permitiu que, no final, todos respondessem adequadamente ao teste de avaliação. No futuro, a intenção é fazer um teste de diagnóstico no início da formação para que, terminadas as aulas, se possa avaliar a evolução dos conhecimentos dos nossos “alunos”.

## Business Plans

Depois da formação foi altura de passar à concretização do empréstimo: onde vai ser usado e qual o aumento da produtividade que trará.

Fazer os *business plans* de cada negócio deu-nos uma sensibilidade maior para compreender tanto o seu funcionamento, como os diversos mercados de actividade: algo tão distinto como a procura por cabeleireiros na Ilha e a oferta de peixe em Nampula. Ficámos também a conhecer o *background* de cada empreendedor.

De maneira a facilitar o trabalho e também de modo a contrabalançar com os empreendedores da 1ª edição, dividimos os 8 grupos pelos 5 membros da equipa MOVE, sendo que a Ana e a Maria Allen, cujos empreendedores da 1ª edição já terminaram todos o pagamento dos empréstimos, puderam ficar com dois grupos cada (7 negócios) enquanto a Maria PS, o Francisco e a Maggie ficaram com 1 grupo cada (entre 1-3 negócios).

## Group Lending

Uma das questões que discutimos antes do início desta 2ª Edição foi a decisão de utilizar um modelo de empréstimos em grupo, que



### Os empreendedores de 2ª Edição 21 Negócios

Venda de Matérias-primas	19%
Comércio (diversos)	28%
Aviário	5%
Serralharia&Electricidade	10%
Barbearia/Cabeleireiro	14%
Hotelaria e Restauração	19%
Pintura	5%

apresenta alguns pontos positivos, nomeadamente a *peer selection* (ninguém querará fazer parte do grupo de um candidato que se suspeite ser mau pagador) e a diminuição dos custos de monitorização (todo o grupo tem o maior interesse em que cada membro pague as prestações semanais, originando sentimentos de vigilância e entreajuda). Assim, temos esperança que este modelo se revele vantajoso e realmente motive a união dos candidatos. Para já, observamos a criação de laços cada vez mais fortes entre empreendedores, os quais se dispõem prontamente a passar mensagens e a ajudar os colegas, respeitando o chefe de grupo e fazendo as actividades em conjunto.

## \*Talent Spotter \*

Quando Kabuda nos disse, na primeira entrevista, que frequentava o 3º ano de um curso de inglês na Universidade Católica, ficámos boquiabertos. Mas esta era só a primeira de muitas surpresas. Vamos abrir a caixa de Pandora.

Kabuda tem 30 anos, é natural do Burundi e está com estatuto de refugiado em Moçambique. Tem 3 filhos, todos na escola, dá aulas na Escola Secundária e tem uma barbearia.

Mas como tem sido a vida de Kabuda?

Quando estava na faculdade a estudar francês, no Burundi, começou a guerra. Muitos amigos morreram e a cicatriz que tem na testa feita por uma granada lembra-lhe todos os dias a sorte que tem de estar vivo. Escondia que era casado, uma vez que isso é factor de chumbo, mas vivia feliz por estar a estudar. Com a guerra, o seu sonho acabou.

Teve que fugir para sobreviver. Deu aulas no Malawi, na Tanzânia e, em 2005, chegou à Ilha de Moçambique. Não falava português e, junto de outros refugiados, conseguiu trabalho numa barbearia. Passado pouco tempo, um tio da Suécia mandou-lhe algum dinheiro que usou para comprar parte da barbearia aos donos.

Certo dia, percebeu que podia ser a chave para abrirem o segundo ciclo na ilha: faltava um professor de francês. Mas, a ele, faltavam-lhe as equivalências da escola. O que fazer? Num acto de coragem, decidiu partir para Maputo a fim de resolver a sua situação e encontrar-se de novo com os estudos. Só tinha 200 meticais (5 euros) no bolso, mas nada o demoveu. Durante 2 meses, enquanto esperava resposta do Ministério, sobreviveu a comer amendoins e bananas e a dormir numa barbearia.

Por fim, conseguiu o que esperava: os papéis que comprovavam ter acabado o 12º. Voltou à ilha, e decidiu abrir uma barbearia com o pouco dinheiro que tinha juntado. Começou a dar aulas e retomou os seus estudos: iniciou-se a estudar inglês (que lhe seria mais útil no futuro, dado que no Burundi todos falam francês) na Universidade Católica.

Tudo corria bem, até se aperceber que o rendimento que fazia não lhe permitia continuar a estudar (Kabuda paga 1000 dólares por ano), e dar aos filhos a melhor educação e produtos de primeira necessidade. Teria que fazer uma escolha?

Sim, mas não iria pelo caminho mais fácil. Decidiu analisar o que sabia fazer, e viu potencial para abrir um salão de cabeleireiro junto da sua barbearia, passando a ser o único salão para mulheres no Jembesse. Ouviu falar do microcrédito e veio até nós pedir um empréstimo. Desta forma, não só vai poder continuar a estudar, a ter os filhos na escola, bem alimentados e com roupa, como ainda vai conseguir dar emprego a mais duas pessoas, dinamizando a economia local.

## Entrepreneur X-Ray

**Nome:** Kabuda Salvator

**Idade:** 30 anos

**Indústria:** Barbearia/ Cabeleireiro

**Postos de Trabalho:** 2



## Meet the Players

**Maria Allen**



**Qual o teu marisco preferido?**

Camarão.

**Um sítio que queres visitar em Moçambique.**

Para além de Nampula? Gostava de algum dia chegar às Quirimbas.

**Uma palavra que tenhas aprendido em Macua.**

Mucunha – quer dizer branco (e todas as crianças a gritam quando passamos).

**Diz três palavras que descrevam o que sentiste ao chegar à Ilha.**

Calor, calor, calor!!!

**Dois coisas que te façam mais falta em Lisboa.**

Chocolate e dormir sem pulgas.

**O que te surpreendeu neste projecto?**

A adesão em massa por parte da população.

**Onde te vês daqui a 10 anos?**

Ihhh, odeio essas perguntas. Invento sempre.

**O que esperas da MOVE no futuro?**

Espero que arranje maneira de se auto-sustentar.