



| DESCRIÇÃO DO MÓDULO & OBJECTIVOS DE APRENDIZAGEM |
| --- |
| **Objectivo:** * Entender o que é um empréstimo e como funciona
* Saber porquê e quando recorrer a um crédito para o seu negócio
* Conhecer os factores que podemos aplicar para analisar as condições de contrair um empréstimo
* Entender o risco de sobre-endividamento
* Saber gerir a dívida do empréstimo
 |
| **Temas:**  |
| 1.1 | O que é um crédito/empréstimo? |
| 1.2 | Para quê pedir um crédito/empréstimo? |
| 1.3 | Factores de avaliação de um empréstimo |
| 1.4 | O risco de sobre-endividamento (dicas para empréstimo) |

| GRUPO-ALVO: | Clientes (em grupo ou individual) e clientes existentes que ainda não passaram por uma formação |
| --- | --- |
| FACILITADOR/A: | Formador/a |
| LOCAL: | Local em acordo com o grupo, na área onde vive o grupo-alvo |

| MENSAGENS CHAVE DESTE MÓDULO  |
| --- |
| **Empréstimo / Crédito*** Um empréstimo é um compromisso e não um presente, por isso, devemos pagar.
* Se quer pedir empréstimo, deve primeiro pensar sobre como vai utilizar e como reembolsar.
* Não deve pedir empréstimo para pagar contas pessoais, tem que pedir para fazer crescer o seu negócio.
* O empréstimo é para o meu negócio crescer
 |

| MATERIAIS NECESSÁRIOS |
| --- |
|  | Lápis / Canetas |
| 4 | Papéis A4 |
| 1 | Guião do formador |
| 3 | Imagens do crescimento do negócio da Dona Muamisse com texto no inverso |
| 2 | Imagens: pagamento na agência bancária e pagamento com carteira móvel  |
| 1 | Telefone com aplicativo para calcular pagamentos e custos do crédito |

| **BOAS-VINDAS** **DÊ** boas-vindas a todos/todas os/as participantes que estão reunidos/as aqui para nossa sessão de formação.Depois **INTRODUZA** a sessão de hoje em que vamos falar sobre **empréstimo.** |
| --- |

| 1.1 O QUE É UM EMPRÉSTIMO**PERGUNTE** ao grupo:“O que é um empréstimo? Alguém já teve um empréstimo, e pode explicar o que é e como funciona?”**DEIXE** os/as participantes responderem.Depois **CONFIRME** o que é um empréstimo:**Definição:** Um **crédito ou empréstimo** é quando alguém pede por emprestado um valor, a uma outra pessoa, ou instituição (como um banco), que deve devolver depois de um tempo combinado. Quando devolver este valor, vai ter de pagar um valor adicional.É importante **LEMBRAR** aos/às participantes que devem **devolver o valor**, e não devem ficar com o mesmo, como tem acontecido no dia-a-dia.**UTILIZE** a mensagem chave também para focar nesse ponto:  |
| --- |
| **1.2 PORQUÊ PEDIR UM EMPRÉSTIMO?** **PERGUNTE:**“*Vocês já mencionaram o que é um empréstimo. Agora gostaria de saber: Porquê pediram emprestado esse dinheiro?** *O que queriam fazer?*
* *Qual foi vosso* ***objectivo*** *com esse empréstimo?”*

Razões possíveis:* **Despesas de casa:** faltou dinheiro para comida, ou uma despesa de casa.
* **Emergência de casa:** A casa tinha danos (infiltração, vento destruiu o telhado, etc.), tinha de reparar a casa.
* **Despesas pessoais da família:** precisava de dinheiro para uma cerimónia, ou um funeral, etc.
* **Despesas de negócio:** Precisava de dinheiro para continuar o negócio (falta de mercadoria, matéria-prima).
* **Sobre-endividamento:** Tinha outra dívida a pagar, e precisava de dinheiro para tal.

**RESUMA** que:*“Existem diversas razões para que pedimos dinheiro emprestado. Tal como nas poupanças, no empréstimo,* ***tem razões que são pessoais****, e* ***outras que são ligadas com o nosso negócio.***Mas muitas vezes, a razão de um empréstimo não é que queremos alguma coisa, mas que precisamos de dinheiro para cobrir nossas despesas de emergência – seja uma emergência pessoal ou uma emergência de negócio.Dito isto, podemos utilizar um empréstimo **de forma produtiva**, quer dizer, **de maneira que faça crescer o nosso negócio**, e não só para cobrir despesas que não temos dinheiro suficiente para satisfazer.A seguir, **PERGUNTE:**Podem me dar exemplos de como podemos utilizar um empréstimo, para fazer crescer o nosso negócio?Respostas possíveis:* **Diversificar a mercadoria** – produtos de diferentes qualidades
* **Investir em meios para melhorar o negócio** – por exemplo: comprar mota ou transporte, nova máquina para processar produtos, expandir os serviços, uma nova geleira para vender refresco e iogurte ou um fogão maior, ou melhor para poder produzir mais bolos, etc.
* **Melhorar ou expandir o local de negócio (quando for aplicável)** – remodelar a loja para ficar maior ou mais bonita, para atrair mais clientes, ou abrir um novo sítio
* **Abrir um novo negócio (novo tipo) ou expandir os lugares de venda**
* Alugar outro sítio onde vende os mesmos produtos, (por exemplo um quiosque perto de escritórios para vender comida, e também fazer entrega de comida nos escritórios)

**RESUMA** que:* é importante pensar num **empréstimo como oportunidade**, e
* utilizar **para melhorar o meu negócio, e fazer o meu negócio crescer;**
* não devemos pensar no empréstimo como forma de tapar os nossos “buracos na carteira” = nossos problemas financeiros.

É por isso que existem empréstimos para as empresas e negócios.**UTILIZE** a mensagem chave: |

| 1.3 FACTORES DA AVALIAÇÃO DE UM EMPRÉSTIMO**PERGUNTE** os/as participantes:*“Quando levam um empréstimo com alguém, o que é importante para você decidir pedir um empréstimo com esta pessoa e não com a outra?”***DEIXE** as/os participantes responderem e **USE** um ou dois exemplos delas/deles para **EXPLICAR bem** os diferentes factores, que uma pessoa, considera quando pensa em levar um empréstimo com alguém ou com uma instituição.Respostas possíveis - os **factores principais sāo:****Facilidade de receber o empréstimo** – tempo que leva para poder receber o dinheiro, documentos necessários, garantias ou não, etc.**O valor** – valores baixos são mais fáceis com qualquer amigo ou familiar, mas valores altos são mais complicadosA **flexibilidade de repagar** o empréstimo – o tempo que tem para repagar, se tem tempo de carência antes de começar a devolver o dinheiro, se for possível renegociar para pagar mais tarde (restruturar o empréstimo) ou se é muito rigoroso e tem consequências fortes (agiota fica com um bem ou aplica uma multa alta)**Os juros / as margens** que tem de pagar ao devolver o valor emprestado (o valor adicional) – famílias e amigos muitas vezes não pedem um valor adicional, por sua vez os agiotas dão empréstimos altos com valores adicionais altos (eles têm um alto risco por emprestar a qualquer pessoa, por isso este risco recompensa com dinheiro que tem que pagar)**A confiança** que tem com essa pessoa ou instituição é um ponto importante***Um exemplo:*** *Pedi um empréstimo de 2.000 MT a minha prima** ***Facilidade:*** *Falei com ela, e estava disposta a me emprestar o dinheiro logo. Ela disse que levaria 4 dias para entregar o dinheiro, e eu precisava do dinheiro no dia seguinte. Mas não foi possível ela organizar o dinheiro tão rápido. Depois de receber o empréstimo, consegui comprar o produto que precisava. Como tenho uma boa relação com ela, não tinha medo de pedir e ela não tinha problema em me emprestar.*
* ***Confiança:*** *Tenho muita confiança na minha prima e ela em mim.*
* ***Valor:*** *2.000 MT é o valor máximo que posso pedir a ela, acima disso eu sei que tenho de procurar outra pessoa.*
* ***Flexibilidade:*** *Combinamos que posso começar a devolver o dinheiro no fim do mês e pagar em prestações mensais de 1.000 MT. Assim vou devolver o dinheiro em 2 meses. Mas sei que, caso tenha problemas, posso pedir uma extensão do pagamento de mais um mês no máximo.*
* ***Juros / margem/ valor adicional****: Ela não me cobra um valor adicional, posso devolver o valor que pedi. Isso é muita sorte porque outras me pedem ao menos uns 200 MT adicionais.*

**PERGUNTE**:*“Como seria se fosse pedir um empréstimo com um agiota? Como seria a sua análise desses pontos? Alguém pode dar um exemplo?”***DEIXE** eles responderem com um exemplo concreto para confirmar que entenderam bem esses pontos e conseguem fazer essa análise para qualquer empréstimo.**RESUMA** que:*“Existem* ***diversos factores*** *que estamos a considerar e que* ***temos de avaliar antes de pedir*** *um empréstimo com alguém ou alguma instituição. Como no caso da poupança, também tem diversas formas de empréstimos que são adequadas, dependendo da nossa condição, da urgência e do objectivo que temos com esse dinheiro. “***UTILIZE** a mensagem chave: |
| --- |
| 1.4. O RISCO DE SOBRE-ENDIVIDAMENTO (DICAS PARA EMPRÉSTIMO)**DIGA:***“Vimos que existem diversas formas de empréstimos. E todos tem uma razão, acima de tudo é importante não ter vários empréstimos ao mesmo tempo!”*Depois **PERGUNTE** e **INICIE** a **actividade em grupo**:“*Alguém pode me dizer porque digo isso?**O que pode acontecer quando se tem vários empréstimos ao mesmo tempo? Alguém já ficou numa situação dessas? Como foi?**Façam grupos de duas pessoas e depois falamos todos.”***DEIXE** eles discutirem uns **5 minutos em pares**, e depois **PEÇA** dois grupos para falarem e apresentarem a sua discussão, e as conclusões.Para aprofundar ou guiar a apresentação, pode utilizar as perguntas seguintes:* *Pode dar um exemplo de uma situação em que tinha diversos empréstimos?*
* *Como se sentiu? Quais foram os desafios que teve?*
* *Como conseguiu sair desta situação?*
* *O que aprendeu? O que faria de diferente na próxima vez?*

Respostas possíveis:* Estamos a **tapar uma dívida com uma outra dívida** e nunca acaba essa situação.
* **Perda de controlo** sobre o nosso dinheiro e as dívidas que temos com outras pessoas.
* **Problemas com as pessoas com quem pedimos empréstimos**, pode criar o fim de uma amizade, ou problemas na família ou parceiros de negócio.
* **Quando as coisas não derem certo**, **o negócio vai abaixo.**

**RESUMA:*** **É possível ter empréstimos diferentes** para **objectivos diferentes** e valores diferentes. Temos de **prestar muita atenção** para não **nos endividarmos demais**, e criar outros problemas.
* É melhor **organizar bem as suas finanças**, para prevenir uma situação dessa natureza.
* Como **REGRA GERAL,** recomenda-se de ter um empréstimo que não leva pagamento acima de **25% do rendimento familiar** (todo o rendimento da casa).

*Por exemplo:* se a família **ganha 20,000 MZN por mês** no total, o rendimento da família, o valor mensal a pagar pelo **empréstimo não deve exceder os 5,000 MZN**.* Por isso, temos de **utilizar o empréstimo de maneira responsável** que vai nos **ajudar a crescer**.
 |

| **EXPLICAÇÃO EM DETALHE:**Depois **EXPLIQUE** os pagamentos e valores a pagar em mais detalhe, utilizando a **tabela de valores** no anexo e **FAÇA** cálculos de pagamentos seguindo diferentes valores com o aplicativo no telefone.Assim pode deixar **muito claro aos clientes** quantas vezes tem que pagar e quais são os valores que tem que pagar seguindo o valor do crédito e o prazo de pagamento.**AVISE** aos participantes que tem que começar a pensar sobre **o seu projeto**, **o objectivo do seu empréstimo** e **o valor** que querem levar. Também deveriam pensar sobre **a modalidade de pagamento** que querem utilizar (15/15 dias ou mensalmente) e **o prazo** do empréstimo (quantos meses).**Categoria 2 de empréstimos: O crédito** *No* ***crédito individual*** *temos vários tipos:* Crédito Individual, * Crédito de Habitação,
* Crédito de Negócio
* Outros

Cada um tem valores máximos diferentes, condições de prestação diferentes e durações diferentes.  |
| --- |

| **Ponto** | **Resposta** |
| --- | --- |
| Quais são os requisitos para um empréstimo individual? | Empresas devem adaptar as suas condições.  |
| *Quais são as taxas?* | Empresas devem adaptar as suas condições.  |
| *Quais são os passos para receber o empréstimo?* | Empresas devem adaptar as suas condições.  |
| *Quais são as modalidades de pagamento?* | Empresas devem adaptar as suas condições.  |
| *Qual é o período de pagamento?* | Empresas devem adaptar as suas condições.  |
| *Qual é o montante de crédito?* | Empresas devem adaptar as suas condições.  |

| *Quais são as formas de pagamento?* | Empresas devem adaptar as suas condições.  |
| --- | --- |
| **PERGUNTAS DE VERIFICAÇÃO****INFORME** os participantes que chegaram no fim desta sessão de formação.**DIGA** algo como: *Nesta sessão falamos sobre empréstimo.***PERGUNTE** se tem outras dúvidas ou perguntas sobre o conteúdo de hoje ou o programa de formação e responda.**DIGA:** antes de fechar, gostaria de ver se todos prestaram bem atenção, **e FAÇA** algumas perguntas para confirmar o entendimento dos pontos falados hoje.**PRESTE ATENÇÃO** que pessoas diferentes responderam as perguntas e não sempre a mesma pessoa.Nos casos em que as/os participantes tenham dificuldades de responder,**TENTE FINTAR** a resposta certa, **mas NÃO DÊ** a resposta! **Pergunta 1: *O que é um empréstimo e como funciona?***Possível resposta: Um crédito ou empréstimo é quando alguém pede emprestado um valor a uma outra pessoa ou instituição (como um banco) que tem que devolver depois de um tempo combinado.**Pergunta 2: *Quais são as razões de levar um empréstimo?***Resposta: Existem diversas razões, mas no resumo, existem razões pessoais e razões de negócio. **Pergunta 3: Quais são os possíveis riscos quando se tem muitos empréstimos?**Possível resposta: Não vai poder controlar mais as despesas e o dinheiro, e as coisas vão começar a andar mal. Vai perder os bens, seu negócio vai piorar etc. Isso é sobre endividamento que é um risco sério.**Pergunta 4: *Quais são as modalidades de pagamento?***Respostas: Pode pagar na agência ou transferir o valor por carteira móvel **Pergunta 5: *Quais são os prazos de pagamento***Respostas: Depende de cada entidade bancária. No final, **FORNEÇA** a resposta certa como resumo ao grupo.**VERIFIQUE** através das respostas se as mensagens chave foram transmitidas e entendidas pelos participantes. **MENCIONE** essas mensagens chave depois das perguntas que servem também como resumo  |
| **FECHO DA SESSÃO DE FORMAÇÃO**Depois de finalizar as perguntas de verificação e responderem todas perguntas, **AGRADEÇA** a todas e todos pela sua participação e a contribuição**FECHE** a sessão e **DESPEÇA-SE** do grupo. |

