



Co-funded by
the European Union

MÓDULO DE COACHING GEAVET DIGI PARA MULHERES EM AGRONEGÓCIO SUSTENTÁVEL E EMPREENDEDORISMO

ENTREGÁVEL 4.2

PROJECTO GEAVET N° IO1129027

"EXCELÊNCIA EM SUSTENTABILIDADE INCLUSIVA NO ECOSSISTEMA AFRICANO DE EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO"



Aviso: Cofinanciado pela União Europeia. As opiniões e pontos de vista expressos são, no entanto, apenas dos autores e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência Executiva Europeia para a Educação e Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

SECÇÃO 2.5: FERRAMENTAS DE COACHING, MENTORIA E MONITORIZAÇÃO

Um coaching e mentoria eficazes são centrais para fortalecer a capacidade das mulheres de construir agronegócios sustentáveis. A investigação mostra que abordagens de coaching personalizadas melhoram significativamente a confiança empreendedora, o desempenho empresarial e os resultados de liderança, particularmente entre mulheres que enfrentam barreiras estruturais (OIT, 2015; OCDE, 2017). No contexto da África Subsaariana, onde as mulheres frequentemente enfrentam restrições relacionadas com o acesso à terra, finanças, mobilidade e inclusão digital, os métodos de coaching adaptativo e participativo são especialmente importantes.

2.5:1 Abordagens de Coaching

Este módulo integra três estilos de coaching complementares: coaching individual, coaching em grupo e círculos de mentoria entre pares.

Tabela 1. Diferenças entre abordagens de treino

Abordagem de Treino	Características-chave	Principais benefícios	Melhor Usado Quando	Base de Evidências
Treino Individual	Sessões personalizadas individuais, adaptadas à fase do negócio, objectivos e restrições	Constrói confiança; aborda questões sensíveis (finanças, direitos fundiários, liderança); Suporte altamente personalizado	Os participantes precisam de orientação direcionada ou enfrentam barreiras específicas	O apoio empresarial individualizado melhora os resultados de desempenho (OIT, 2015; Banco Mundial, 2019)
Treino em Grupo	Aprendizagem facilitada em pequenos grupos; Discussões colaborativas e resolução	Fortalece as redes de pares; aumenta o capital social; Incentiva a aprendizagem partilhada e a	Os participantes beneficiam da troca de experiências e da reflexão coletiva	Ambientes de aprendizagem colaborativa melhoram os resultados empreendedores

	partilhada de problemas	responsabilização		das mulheres (OCDE, 2017)
Círculos de Coaching / Mentoria entre Pares	Funções de mentoria rotativa; apoio mútuo e liderança partilhada; Aprendizagem Baseada na Comunidade	Reforça as competências através do ensino a outros; constrói redes de liderança e de longo prazo; Aumenta a autoeficácia	Desenvolver capacidade de liderança e sistemas locais de apoio sustentáveis	A aprendizagem social e o exemplo de exemplo aumentam a confiança empreendedora (Bandura, 1977)

Se quiser saber mais sobre as experiências pessoais com coaching, este vídeo é recomendado: <https://www.youtube.com/watch?v=KDXQYkWYIgs>

Para mais informações sobre as diferenças entre coaching individual e coaching de grupo, siga este link: <https://www.youtube.com/watch?v=KDXQYkWYIgs>

2.5.2 Métodos de Treino

A aprendizagem mista – que combina módulos online com visitas de campo, demonstrações práticas ou workshops presenciais – oferece uma abordagem flexível mas altamente eficaz para mulheres no agronegócio. Componentes digitais (como aulas móveis, discussões no WhatsApp ou vídeos instrutivos curtos) aumentam a acessibilidade para mulheres que enfrentam limitações de mobilidade, tempo ou cuidados. Ao mesmo tempo, sessões presenciais e visitas de campo permitem prática prática, intercâmbio entre pares e adaptação contextual do conhecimento. Esta combinação fortalece a aprendizagem experiencial, à medida que os participantes avançam por ciclos de aprendizagem, aplicação, reflexão e melhoria – uma abordagem que se revelou particularmente eficaz na educação empreendedora (Kolb, 1984). Ao ligar diretamente a teoria à agricultura real e às Atividades empresariais, a aprendizagem mista aumenta a retenção, a confiança e a capacidade prática de resolução de problemas.

Neste modelo misto, **a narrativa** e a exposição a modelos com quem se identificam reforçam ainda mais os resultados de aprendizagem. A teoria da aprendizagem social sugere que os indivíduos desenvolvem competências e autoeficácia ao observar outros que realizam com sucesso tarefas semelhantes (Bandura, 1977). Para as mulheres na agricultura – especialmente aquelas que operam em cadeias de valor dominadas por homens – ver outras mulheres terem sucesso como agriempreendedoras pode mudar

a percepção do que é possível. As evidências indicam que a exposição a empreendedoras bem-sucedidas aumenta as aspirações empreendedoras, a tolerância ao risco e as decisões de investimento empresarial, especialmente quando modelos partilham origens socioeconómicas ou culturais semelhantes (Banco Mundial, 2019). Integrar estudos de caso reais, testemunhos em vídeo e oradores convidados em sessões de aprendizagem híbrida não só fornece conhecimento técnico, mas também fortalece a motivação, a identidade de liderança e a ambição empreendedora a longo prazo. Para maximizar estes benefícios, as Actividades de storytelling devem também incentivar a escuta ativa, onde os participantes são convidados a envolver-se atentamente com as experiências do orador e a identificar decisões-chave, desafios e fatores de sucesso destacados na história. Os facilitadores podem reforçar a aprendizagem através de questionamentos estruturados e exercícios de reflexão. Por exemplo, discussões em pequenos grupos que analisam as estratégias do empreendedor, perguntas orientadas como "O que teria feito de diferente?", ou tarefas de reflexão curta onde os participantes relacionam a história com as suas próprias ideias de negócio e identificam uma ação concreta que poderiam aplicar nas suas empresas.

Um Estudo de Caso sobre Contar Histórias

Um exemplo bem documentado do impacto da narrativa e dos modelos a seguir vem de um experimento de campo realizado na Índia por Beaman, Duflo, Pande e Topalova (2012). Embora o estudo se tenha focado na liderança política feminina em vez da agricultura, os seus resultados são altamente relevantes para contextos de empreendedorismo e coaching. Nas aldeias aleatoriamente atribuídas a ter líderes femininas, os investigadores descobriram que as aspirações educativas das raparigas adolescentes aumentaram significativamente ao longo do tempo. A exposição a modelos femininos visíveis reduziu as crenças estereotipadas de género e aumentou a confiança das raparigas no seu próprio potencial de liderança. O estudo demonstrou que a exposição repetida a líderes femininas com quem se identificam alterou normas e fortaleceu a autoeficácia.

Efeitos semelhantes foram documentados em contextos de empreendedorismo em África. O Banco Mundial (2019) relata que as mulheres empreendedoras que foram expostas a empresárias bem-sucedidas — através de programas de mentoria, testemunhos e redes de pares — tiveram maior probabilidade de investir nos seus negócios, adotar novas práticas e aumentar os lucros. Em particular, quando modelos partilhavam origens socioeconómicas semelhantes, as mulheres participantes relataram maior motivação e uma crença mais forte na sua própria capacidade empreendedora.

Estas conclusões alinham-se com a teoria da aprendizagem social, que postula que os indivíduos aprendem não só através da experiência direta, mas também observando os

sucessos e estratégias dos outros (Bandura, 1977). Nos programas de coaching em agronegócios, integrar a narrativa – através de oradores convidados ao vivo, estudos de caso em vídeo ou sessões de testemunho entre pares – pode, portanto, produzir impactos mensuráveis nas aspirações, decisões empresariais e persistência das mulheres. Contar histórias não é apenas inspirador; Funciona como um catalisador cognitivo e comportamental que fortalece a autoeficácia, reduz barreiras percebidas e incentiva ações empreendedoras concretas.

2.5:3 Ferramentas e Exercícios Práticos de Coaching

Um coaching eficaz vai além da transferência de conhecimento; Cria oportunidades estruturadas para as mulheres praticarem, refletirem, testarem ideias e receberem feedback. As seguintes ferramentas foram concebidas para reforçar a competência empreendedora, as competências de tomada de decisão e a confiança através de abordagens de aprendizagem experiencial e participativa.

A. Exercícios de Autoavaliação

Ferramentas de autoavaliação, como uma análise de lacunas de competências e uma lista de verificação para a preparação empresarial, ajudam os participantes a identificar os seus pontos fortes, fracos e áreas prioritárias de desenvolvimento atual. Por exemplo, as mulheres podem avaliar as suas competências em áreas como literacia financeira, registo, conhecimento de mercado, competências digitais, capacidade de negociação e planeamento de produção. Uma lista de verificação para a preparação empresarial pode incluir perguntas como:

- Conheço claramente o meu cliente-alvo?
- Posso calcular os meus custos de produção com precisão?
- Devo separar as finanças pessoais das empresariais?
- Devo acompanhar as vendas e despesas diárias?

Estes exercícios promovem a consciência metacognitiva, incentivando as mulheres a pensar criticamente sobre as suas próprias competências e práticas empresariais. Ao identificar lacunas específicas, o coaching torna-se mais direcionado e mensurável. Os participantes podem definir objectivos SMART (Específicos, Mensuráveis, Alcançáveis, Relevantes, Com prazo limitado), como "Começar a manter registos diários de vendas durante três meses consecutivos" ou "Abrir uma conta de dinheiro móvel para transações empresariais." A autoavaliação aumenta a responsabilidade pelo processo de aprendizagem e cria uma base para monitorizar o progresso ao longo do tempo.

Importa referir que a autoavaliação não deve ser tratada como uma Actividade pontual, mas como um processo contínuo de reflexão ao longo de todo o programa de formação. No início do programa, os participantes podem preencher ferramentas estruturadas de autoavaliação, como questionários, listas de competências ou exercícios reflexivos para estabelecer uma base dos seus conhecimentos atuais,

práticas empresariais e níveis de confiança. Repetir estas avaliações ao longo do período de coaching permite que participantes e coaches meçam o crescimento, identifiquem lacunas restantes e ajustem as prioridades de aprendizagem ou o apoio ao coaching em conformidade. No final do programa, uma autoavaliação final permite aos participantes avaliar até onde progrediram em relação ao ponto de partida, ajudando-os a reconhecer melhorias em áreas como gestão financeira, envolvimento de mercado ou liderança. Este processo cíclico não só fortalece a responsabilidade e a motivação, como também ajuda os participantes a desenvolver hábitos reflexivos a longo prazo que apoiam a melhoria contínua nas suas Actividades empreendedoras. Um vídeo sobre objectivos SMART com exemplos e dicas sobre como evitar armadilhas comuns pode ser encontrado aqui: <https://www.youtube.com/watch?v=9DE5gBCNizA>

B. Jogos de Interpretação e Exercícios Baseados em Casos

Os role plays simulam cenários empresariais do mundo real num ambiente de aprendizagem seguro. Por exemplo:

- Negociar com um comprador que quer baixar o preço.
- Apresentar um produto de valor acrescentado (por exemplo, farinha de mandioca) a um dono de loja local.
- Responder a um cliente insatisfeito.

Os participantes alternam-se como empreendedor, comprador ou responsável financeiro. Após o role play, o grupo reflete sobre o estilo de comunicação, táticas de negociação, confiança e clareza da informação. Este método fortalece as capacidades de falar em público, de persuasão e de resolução de problemas.

Os exercícios baseados em casos podem usar exemplos reais dos mercados locais. Por exemplo, um caso curto pode descrever uma agricultora a sofrer perdas pós-colheita devido a armazenamento inadequado. Os participantes analisam a situação e propõem soluções práticas (por exemplo, armazenamento hermético, melhores técnicas de secagem, marketing cooperativo). Esta abordagem fortalece o pensamento analítico e liga a teoria às realidades locais. Os exercícios experienciais são particularmente eficazes porque desenvolvem competência comportamental – não apenas compreensão teórica.

C. Desenvolvimento Passo a Passo do Plano de Negócios

Em vez de apresentar o planeamento empresarial como um documento escrito complexo, o módulo orienta as mulheres através de um quadro simplificado e prático:

1. Defina o produto ou serviço.
2. Identificar clientes-alvo.
3. Liste os insumos necessários e calcule os custos de produção.
4. Determine a estratégia de preços.
5. Estima a receita e o lucro esperados.
6. Identificar riscos e estratégias de mitigação.

Os treinadores podem usar ferramentas visuais, como flipcharts ou modelos com tabelas simples para cálculo de custos. Por exemplo, os participantes calculam o custo de produção de 50 kg de pasta de amendoim, incluindo matérias-primas, embalagens, transporte e mão-de-obra. Depois comparam o custo total com o preço de venda esperado para estimar as margens de lucro.












Example: Cost Calculation for Groundnut Paste Production (50 kg Batch)				
Production Costs				
Cost Category	Quantity	Unit Cost	Total Cost	Total Cost
Raw Groundnuts 	50 kg	1.20		60.00
Salt & Additives 	—	—		5.00
Packaging (Jars/Bags) 	100 units	0.30		30.00
Transport 	—	—		15.00
Labor (1 Day) 	1	20.00		20.00
Fuel/Electricity 	—	—		10.00
Total Production Cost:				140.00
Revenue & Profit				
 Total Units Produced:	100 jars			
 Selling Price Per Jar:	2.00			
 Total Revenue:	200.00			
 Total Production Cost:	140.00			
 Estimated Profit:	60.00			

Figura 5: Exemplo de Cálculo Simples de Custos (Gerado por IA)

Dividir o plano de negócios em passos geríveis reduz o medo e aumenta a viabilidade. A investigação mostra consistentemente que o planejamento estruturado de negócios melhora a sobrevivência e a rentabilidade da empresa, especialmente quando combinado com apoio de mentoria. Importa referir que este exercício transforma conceitos abstratos de empreendedorismo em competências concretas de literacia financeira.

D. Exercícios de Prática Digital

A inclusão digital é cada vez mais essencial para o crescimento do agronegócio. Exercícios digitais práticos garantem que os participantes não só ouçam falar de ferramentas digitais, mas também as utilizam ativamente. Exemplos incluem:

- Criar um perfil de WhatsApp Business com fotos de produtos, preços e contactos de produtos.
- Registrar-se numa simples aplicação móvel de gestão agrícola.
- Publicar um anúncio de produto no Facebook Marketplace.
- Utilizar uma aplicação de tempo ou preços de mercado para informar decisões de produção ou vendas.
- Praticar transações de dinheiro móvel para receber pagamentos.

Os treinadores podem demonstrar cada passo ao vivo, seguidos de prática guiada. Os participantes apoiam-se mutuamente, reduzindo a ansiedade digital. Estes exercícios melhoram o acesso ao mercado, a visibilidade e a manutenção de registos. A literacia digital reforça a competitividade e permite às mulheres alcançar clientes para além dos mercados locais.

E. Actividades de Reflexão e Aprendizagem entre Pares

A reflexão está integrada ao longo do ciclo de coaching através de sugestões semanais de diário, discussões em pequenos grupos e círculos de feedback. Os participantes podem responder a perguntas como:

- Que decisão empresarial tomei esta semana?
- Que desafio enfrentei e como reagi?
- O que aprendi com outro participante?

Os círculos de aprendizagem entre pares criam responsabilidade e normalizam desafios. As mulheres partilham sucessos e fracassos, reforçando a resiliência coletiva. A reflexão transforma a experiência em aprendizagem e incentiva a tomada de decisão adaptativa – competências críticas em mercados agrícolas voláteis.

Todas as ferramentas de coaching acima são eficazes porque combinam aprendizagem experiencial, aprendizagem social e aplicação prática. Desenvolvem não só conhecimento, mas também competência comportamental, confiança e capacidade de resolução de problemas. Ao envolver ativamente as mulheres (através da simulação, cálculo, prática digital e discussão entre pares), o módulo promove a responsabilidade, a motivação e a retenção de competências a longo prazo. Importa referir que estes métodos são de baixo custo, adaptáveis a diferentes níveis de literacia e adequados tanto para contextos rurais como periurbanos. Alinham-se com os princípios da educação não formal e são particularmente eficazes no empoderamento de mulheres empreendedoras que beneficiam de ambientes de aprendizagem colaborativos, orientados para a prática e que fortalecem a confiança.

Referências

- Bandura, A. (1977). *Teoria da aprendizagem social*. Aprendiz Hall.
- Beaman, L., Duflo, E., Pande, R., & Topalova, P. (2012). A liderança feminina eleva aspirações e o nível de escolaridade das raparigas: um experimento político na Índia. *Science*, 335(6068), 582–586. <https://doi.org/10.1126/science.1212382>
- Marketing HubSpot. (5 de janeiro de 2024). *Como Definir Objectivos SMART para o Seu Negócio (Guia)* [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=9DE5gBCNizA>
- Organização Internacional do Trabalho (OIT). (2015). *Desenvolvimento do empreendedorismo feminino: Incentivar mulheres empreendedoras a procurar empregos e desenvolvimento*. ILO.
- Kolb, D. A. (1984). *Aprendizagem experiencial: A experiência como fonte de aprendizagem e desenvolvimento*. Aprendiz Hall.
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE). (2017). *Reforçar as contribuições das PME numa economia global e digitalizada*. OECD Publishing.
- UNESCO. (2018). *Competências digitais essenciais para o emprego e inclusão social*. UNESCO.
- Banco Mundial. (2019). *Lucrar com a paridade: Desbloquear o potencial dos negócios femininos em África*. Banco Mundial.