

# Comércio Justo

## na escola!

**MANUAL DE GESTÃO E DINAMIZAÇÃO  
DE UMA LOJA DE COMÉRCIO JUSTO  
EM MEIO ESCOLAR**



# Índice

**Antes da abertura, alguns passos imprescindíveis...**

**1- Uma loja de Comércio Justo na escola, hum · ser · possível?**

**2- Conhecer a realidade na qual vamos intervir...**

Que atividades comerciais existem na nossa escola?

Quais são os hábitos de consumo na escola?

**3- Que espaço para vender?**

Uma loja...

Uma banca móvel...

**4- Adquirir os produtos**

Comprar os produtos

Ter os produtos a consignação

**5- Organizar-se e gerir...**

Horário

Atendimento

Caixa

Gestão de stock

Fazer uma encomenda

Analisar resultados

Organizar a nossa equipa

**6 – Comunicar**

- Comunicar, o quê? Para quê? Para quem? Como?

- Identidade do grupo

- Que suportes de comunicação?

**7- Trabalhar em parceria**

- Outros grupos ativos na escola

- Professores/as e pessoal não-docente

- Loja ou organização local de Comércio Justo

- Com outros grupos de Comércio Justo em meio escolar

Se têm nas mãos este Manual de Gestão e Dinamização de uma loja de Comércio Justo, é provavelmente porque não querem ficar indiferentes às injustiças sociais que fazem com que cada vez mais produtores e produtoras, nos países mais pobres mas também nas margens dos países mais ricos, não conseguem viver com dignidade do seu trabalho.

Este manual tem como objetivo guiar-vos no caminho para a abertura de uma loja de Comércio Justo na vossa escola, mas é importante terem em mente que, no Comércio Justo, vender não chega! O trabalho de sensibilização junto dos/as vossos/as colegas, professores/as, pessoal administrativo e também das vossas famílias é uma parte fundamental para contribuir para um mundo mais justo. As fichas de animação integradas neste kit irá ajudar-vos a levar a cabo estas ações para criar uma maior adesão aos ideais do Comércio Justo.

## Antes da abertura, alguns passos imprescindíveis...



### **O Comércio Justo é coletivo!**

O Comércio Justo baseia-se num movimento coletivo, os produtores e produtoras, por exemplo, unem os seus esforços e os seus meios em associações ou cooperativas para terem mais força. As páginas 6 e 7 do manual de informação e animação explicam bem este aspeto. Muitos dos intervenientes do comércio justo, as lojas, as importadoras e outros na Europa também são associações ou cooperativas, porque várias cabeças e muitos braços permitem ir mais longe... Por isso, ao lançar uma iniciativa na vossa escola, o mais importante será constituir um grupo no seio do qual poderão repartir tarefas, responsabilidades e aprofundar as vossas reflexões.

Existem várias possibilidades para criar um Grupo de Comércio Justo, e este manual apenas ilustra alguns exemplos, existindo muito mais possibilidades do que aqui encontrarão...

**Um grupo com a vossa turma:** uma das possibilidades é envolver toda ou parte da vossa turma. Para isso, vale a pena falar com o vosso diretor de turma ou com um professor ou uma professora, eventualmente das disciplinas mais relacionadas com a temática do Comércio Justo, economia, geografia, e claro, com os vossos colegas.

Um grupo de amigos e amigas: já se conhecem, partilham preocupações com as questões de justiça social, querem promover o Comércio Justo na escola? Podem criar o vosso Grupo de Comércio Justo e tentar mobilizar outros colegas para este desafio!

**Uma nova atividade para um clube já existente:** muitas escola têm clubes ou grupos bastante ativos em domínios que tocam, em certos aspetos, ao comércio justo. Como por exemplo a cidadania ou o ambiente. Se já são membros, podem propor um novo campo de atividade aos outros membros ou, se não forem, podem fazer a proposta de aderir e desenvolver esta iniciativa.

Na constituição do vosso grupo, não se esqueçam de que no Comércio Justo a igualdade entre mulheres e homens é fundamental, por isso será importante que todos e todas sejam representados/as e que as responsabilidades e tarefas sejam bem equilibradas. Nas páginas 10 e 11 do manual de informação e animação, encontrarão muitos dados sobre a questão da igualdade. E não se esqueçam, é importante pormos em prática nós próprios o que defendemos para os outros, se não... perdemos credibilidade!!

## I- Uma loja na escola, hum... será possível?

Antes de ir mais longe, um lembrete importante: podem muito bem promover o Comércio Justo na escola sem ter uma loja. Exposições, palestras, panfletos, grupos de reflexão, campanhas, convite a organizações de Comércio Justo permitem também sensibilizar e mobilizar os membros da comunidade escolar para esta alternativa. Encontrarão na ficha “criar uma ação de sensibilização” dicas muito interessantes sobre estas atividades.

Mas se têm este manual de dinamização de uma loja de comércio justo entre as mãos..., é que querem lançar-se também na atividade comercial! Mas não se esqueçam, todo este trabalho de sensibilização é indissociável da atividade de venda! Não serve de nada vender produtos de Comércio Justo se as pessoas não percebem o que é, e por que é importante optar por esta escolha... É por esta razão que o manual de dinamização vem junto com as fichas de animação!

Quando falamos de vendas, falamos de dinheiro e de ocupar um espaço, teremos ocasião de voltar sobre estas questões mais à frente, por isso, estando na escola, não podemos atuar sem a autorização da Direção do estabelecimento. Com base em várias experiências em meio escolar, garantimos que não é possível dinamizar uma loja sem o apoio e a adesão do estabelecimento!

Se o primeiro passo é o de constituírem a vossa equipa, podem consultar a ficha “Gerir o seu grupo e as suas atividades”, outra etapa será então de apresentar o vosso projeto à Direção da escola. Mesmo não sendo indispensável, é bom terem também o apoio de professores e professoras (ou de outras pessoas, pode também ser o/a professor/a bibliotecário/a, por exemplo). Tenham em conta também que as organizações de Comércio Justo (as lojas, as ONGD1 podem ser os vossos aliados e que podem procurar a sua ajuda na fase de construção do projeto.

Nesta fase, terão de poder:

- explicar claramente o que é o Comércio Justo, o manual de informação e animação pode vos ajudar nesta etapa, assim como as organizações de comércio justo com as quais podem entrar em contacto,
- apresentar o vosso grupo e os seus objetivos,
- tornar claro por que é importante para a escola e para a comunidade escolar,
- formular as vossas necessidades e explicar em que consistirá a atividade comercial.

A ficha “os critérios de um projeto clube de Comércio Justo” poderá ajudar-vos a organizar as vossas ideias!

Correu bem? Já têm o apoio da vossa escola? Acabam de levar a cabo uma primeira grande ação de sensibilização, neste caso, sensibilizar a Direção da escola!

Podem então avançar e tentar preparar o melhor possível o terreno para a vossa loja de Comércio Justo!

## **2- Conhecer a realidade na qual vamos intervir...**

Não vão iniciar uma atividade em terra virgem, há muitas atividades na escola que se relacionam com a venda e com o consumo, por isso é importante conhecer bem o contexto no qual vamos intervir, para que a nossa atividade seja bem acolhida e funcione eficazmente e em harmonia com as outras atividades do estabelecimento.

### **Que atividades comerciais existem na nossa escola?**

O Comércio Justo defende a cooperação entre pessoas e organizações, tentando escapar às lógicas da concorrência e da competição, por isso, vamos evitar prejudicar outras iniciativas que já existem na escola.

Existem outros clubes ou associações que vendem produtos? Identifiquem estas atividades guiando-se por este tipo de perguntas:

- Quem vende produtos na escola?
- Que tipo de produtos vendem?
- Em que dias, em que horários e em que local fazem estas vendas?

Com base nestes informações, poderão evitar duplicações de tipo de produtos, escolher dias ou horários que permitem não chocar com os vossos colegas, optar por um local diferente, procurar vias de colaboração...

### **Quais são os hábitos de consumo na escola?**

O comércio justo não é caridade! Intervém na economia real e deve responder a necessidades reais das pessoas. Neste sentido, é importante conhecer os hábitos de consumo da comunidade escolar para poder adaptar a oferta ao contexto específico. Uma das vias para conhecer esta realidade é desenvolver um estudo de mercado a toda a comunidade educativa (professores, auxiliares, funcionários, encarregados de educação, etc)

Por exemplo, podem elaborar um questionário que permita recolher dados deste tipo:

- Onde costuma tomar o pequeno almoço?
- Costuma lanchar na escola?
- Quanto costuma gastar na escola cada dia?
- Que tipo de produtos consome?
- Quanto estaria disposto a pagar por... (nomear tipos de produtos)

- ....

Podem também inserir perguntas sobre o Comércio Justo, para terem uma ideia do nível de conhecimento que têm os entrevistados, e se estão disponíveis para aderir a esta proposta:

- Conhece o Comércio Justo?
- Já comprou produtos de Comércio Justo?
- Para os que não conhecem: tendo em conta os princípios do Comércio Justo (explicar quais são), qual é a sua opinião? Daria preferência a produtos que respeitassem estes critérios?

Além de dar informações importantes, esta é uma boa via para começar a sensibilizar a comunidade!

Podem pedir ajuda as/aos vossas/os professores (de economia por exemplo) para elaborar o questionário e para analisar os dados.

O grupo dos “Jovens Embaixadores do Comércio Justo” da escola Secundária José Gomes Ferreira, em Benfica, realizou um estudo de mercado antes de abrir a sua loja. Com este trabalho, conseguiram este tipo de informações:

- 48,8% dos inquiridos come nos intervalos todos os dias da semana
- 41,3% come snacks, 12,5% chocolates, 20% bolos...
- 65% trazem de casa, 20% compram no bar da escola, 8,8% compram na máquina automática da escola
- 92,5% gastam menos de 2 euros por dia na escola
- 36,3% já provou produtos de Comércio Justo e 73,8% tem uma opinião positiva sobre o Comércio Justo

Podem encontrar em anexo o questionário completo que elaboraram, pode servir de inspiração! Este foi destinado aos alunos e alunas, mas foram realizados outros para os professores, para o pessoal não-docente, que também podem vir comprar na vossa loja!

### 3- Que espaço para vender?

Há várias maneiras de concretizar a comercialização de produtos de comércio justo na escola, que podem descobrir na ficha “montar uma ação de venda”. Vamos tentar aprofundar os aspetos ligados às ações de venda regular, que são por natureza, mais exigentes do que vendas pontuais.

Primeiro, qualquer que seja o modelo que irão optar, é preciso ter um lugar para armazenar os produtos. No caso de uma loja física, esta será provavelmente também um local de armazenamento. No caso de uma banca móvel, será preciso ter um espaço no qual guardar os expositores e os produtos. É importante que o armazém ou o armário seja um espaço limpo, ao abrigo de maus cheiros e da humidade, particularmente para os produtos alimentares. Também não deve ser um espaço demasiado quente (pensem no chocolate!). O apoio da direção e da administração da escola será muito importante para a concessão deste espaço.

#### Uma loja...

Ter um espaço dedicado é, de facto, o ideal. É mais prático, os produtos estão sempre em exposição, serve de armazém, e permite também trabalhar melhor os aspetos de informação e de sensibilização através da decoração, da colocação de cartazes informativos nas paredes, da realização de exposições, de convívio.



a loja dos Jovens Embaixadores do Comércio Justo na Escola Secundária José Gomes Ferreira, em Benfica

## **Material, equipamentos...**

No espaço precisarão de, pelo menos:

- uma mesa que sirva de balcão, e de mesas e/ou prateleiras para expor os produtos. Várias soluções existem para obtê-los, por exemplo: a escola apoia a iniciativa e empresta material de que dispõe; apelam a donativos de material junto da comunidade escolar, incluindo os/as encarregados/as de educação; lançam uma campanha de crowdfunding...
- uma calculadora, para acertar sempre nas contas. Claro, nada vos impede de fazer as contas de cabeça, ou num papel, até é bom para treinar, mas de modo geral, é mais seguro ter uma calculadora, sobretudo quando há muita gente na loja...
- uma caixa, para guardar o dinheiro. É sempre mais seguro ter uma caixa que feche à chave, mas qualquer caixa, de bolachas ou de sapatos, pode servir...

Com isto podem começar! Claro, faltam ainda os produtos, mas vamos ver isto um pouco mais à frente...

Ao longo do tempo, podem enriquecer o equipamento do espaço, mais ou melhores prateleiras, uma pequena biblioteca, poltronas para que os alunos e alunas possam ficar um pouco na loja, toda a criatividade é bem-vinda, mas tenham claro que se pode começar com muito pouco.

## **Uma banca móvel...**

Dois cavaletes, um tampo para mesa, um pano bonito para cobrir tudo e temos uma ferramenta de venda perfeita! Não ter um espaço dedicado não é impeditivo para lançar uma atividade regular de vendas de produtos de Comércio Justo. Mas implicará, como dissemos antes, ter um espaço para armazenar a banca e os produtos em boas condições.

Uma das grandes vantagens da banca móvel é que podem colocá-la (sempre com a autorização da escola!) nos sítios que vos parecem melhor para as vendas. Podem deste modo testar vários locais, até acertar!

Além das vendas regulares, a banca móvel permite também organizar uma venda em eventos específicos, uma conferência ou um evento desportivo na escola, por exemplo. Por isso, pode ser interessante também para os grupos que têm uma loja dedicada ter uma banca móvel, dá uma maior agilidade para acompanhar eventos...

Como no caso de uma loja, será preciso ter uma caixa para guardar o dinheiro e uma calculadora para as contas. Pouco a pouco, também uma banca pode evoluir, acrescentando um espaço para informação e documentação, pequenos painéis para exposições, roll-up, por exemplo.

## 4- Adquirir os produtos

Conseguiram criar o vosso grupo, têm a autorização da escola, conhecem as necessidades e os hábitos de consumo da comunidade escolar, têm o espaço para a loja ou o material para a banca? Já percorreram um grande caminho! Só resta terem produtos (e organizar-se para funcionar e gerir bem a atividade comercial, mas isso vamos ver mais à frente)...

Primeiro aspeto a considerar, qual é o modelo comercial que queremos adotar? Há duas grandes possibilidades, comprar os produtos a uma importadora, ou a uma loja de comércio justo, ou optar por ter os produtos à consignação.

Comprar os produtos - significa que o vosso grupo é dono do seu stock, pagou a sua encomenda e, para recuperar o investimento, é preciso vender todos os produtos. É a solução mais complicada, pois é preciso um valor inicial para investir, que nem sempre é possível angariar, e sempre existe um risco de não se conseguir vender tudo... No entanto, as primeiras encomendas podem ser pequenas para reduzir os riscos, e progressivamente, podem adaptá-las aos vossos volumes de venda. No caso de comprarem os produtos, podem decidir sobre os preços finais e a vossa margem de lucro (a percentagem que vão acrescentar ao vosso preço de compra).

Comprar a uma importadora ou a uma loja? As importadoras são estruturas comerciais que têm a possibilidade de comprar grandes quantidades aos produtores e produtoras, para depois distribuir junto das lojas. Os seus preços são mais baixos e as lojas acrescentam uma percentagem que representa o seu lucro. Neste sentido, é mais barato comprar a uma importadora do que a uma loja, mas há alguns senãos...

- dependendo da vossa localização, têm de pagar transportes, que podem representar um encargo bastante elevado.
- de modo geral, tem de se comprar quantidades maiores, o que implica ter alguma capacidade financeira para custear estas encomendas.

Ao comprar a uma loja de comércio justo, os preços são os preços de venda ao público, o que significa que para a revenda, poderão escolher entre 3 possibilidades:

- Manter o preço da loja, neste caso o vosso grupo não ganha, nem perde dinheiro.
- aumentar o preço para terem uma margem beneficiária
- estabelecer uma parceria com a loja para terem um desconto na compra, o que vos permitirá manter o preço final e ganhar o equivalente ao desconto para o vosso grupo.

Ter os produtos à consignação – “à consignação” significa que os produtos são entregues ao vosso grupo por uma loja de comércio justo para serem vendidos, mas continuam a pertencer à loja. Neste sentido, só têm de pagar o que vendem, depois dos produtos serem vendidos. Este modelo é o mais simples e representa o menor risco para o vosso grupo, pois não implica investimento e só se paga o que foi vendido. No

entanto, é uma grande responsabilidade, porque o grupo terá que garantir que os produtos estejam sempre em bom estado, não se perdem, ou não ultrapassam a data preferencial de consumo. Neste caso também, pode se estabelecer um acordo com a loja para obter um desconto que permita ao vosso grupo gerar algumas receitas.

:

## **Duas notas sobre o lucro:**

1- Se as vossas vendas geram lucro, é importante saber o que vão fazer dele. Podem decidir melhorar a vossa loja, produzir ferramentas de sensibilização, financiar uma visita de estudo, ajudar uma associação ou um grupo de produtores..., mas o importante é que os lucros estejam ao serviço dos vossos objetivos. A tomada de decisão democrática no seio do vosso grupo será então muito importante.

2- No Comércio Justo, a transparência é um princípio central. Não hesitem em afixar e difundir os resultados das vossa atividade comercial: as receitas (total das vendas), as despesas (total das vossas compras), os vossos lucros (a riqueza que geram) e a utilização deste lucros.

O grupo dos Jovens Embaixadores do Comércio Justo da Escola Secundária José Gomes Ferreira, em Lisboa, afixa todos os trimestres os resultados das vendas na montra da sua loja justa. No final do primeiro trimestre da sua atividade, decidiram por unanimidade entregar o lucro gerado a uma associação de defesa das crianças, e aproveitaram para realizar uma palestra na escola com a responsável da associação.

## **5- Organizar-se e gerir...**

Uma vez as questões materiais e logísticas resolvidas, é preciso organizar-se bem para dinamizar a loja e saber um mínimo de gestão para garantir a sustentabilidade da vossa atividade económica.

**Horário** – o tempo dos intervalos costuma ser o melhor momento para as vendas, ou seja, de modo geral, são três momentos num dia – intervalo da manhã, do almoço e da tarde. Nesta base, têm que avaliar as vossas forças em termos de disponibilidade dos membros do vosso grupo para definir se vão abrir nestes três períodos ou só nalguns, e se vão abrir todos os dias da semana ou só certos dias. Tudo dependerá do número de pessoas disponíveis e do nível de empenho de cada membro. O importante, ao optar por um horário, é conseguir mantê-lo de forma regular, por isso, é importante ser realista em relação às vossas reais possibilidades e disponibilidades!

**Atendimento** – o atendimento consiste em duas atividades indissociáveis: vender os produtos (receber o dinheiro, dar o troco, registar a venda, no caso de uma banca

móvel, implicará também instalar a banca e arrumá-la) e informar/sensibilizar quem compra sobre o Comércio Justo e sobre o significado dos produtos (de onde vêm, quem são os produtores e as produtoras...).

Em termos de organização, é importante que um ou dois membros do grupo assumam a responsabilidade de fazer as “grelhas de atendimento” para ter a certeza de que o vosso horário é cumprido.

Dia	Turno das 10:00 às 10:30	Turno das 13:00 às 14:00
Segunda-feira 5/02	Luís e Catarina	João e Sara
Terça-feira 6/02	Leonor e Beatriz	Sara (Luís chega às 13:30)
Quarta-feira 7/02	Simão e Mamadu	Diana
Quinta-feira 8/02	Miguel e Catarina	Mamadu
Sexta-feira 9/02	Diana e Leonor	Luís e Simão

Agrelha pode ser semanal, como no exemplo, quinzenal, mensal, as pessoas podem ter um turno fixo (Luís e Catarina fazem todas as segundas-feiras das 10:00 as 10:30, por exemplo), cada grupo é um grupo! O importante é planificar o atendimento, e ter a certeza de que os membros têm acesso a esta informação com antecedência.

**Caixa** - gerir dinheiro implica um certo formalismo e respeito por algumas regras. Em primeiro lugar, a caixa protege o dinheiro contra o roubo. Neste sentido, é preferível que feche à chave e que possa ser arrumada num sítio seguro. Para geri-la, vão abrir um diário de caixa que pode ter esta forma:

Dia: 06/02/2018 – Turno: 10:00 – 10:30			Nome: Sara
<b>Saldo Anterior</b>			<b>58,70 €</b>
<b>Histórico</b>	<b>Saídas</b>	<b>Entradas</b>	<b>Saldo</b>
1 Chocolate laranja		2,35	60,05
2 <u>snacks</u> mel cacau		1,30	62,35
Compra 1 rolo fita-cola	0,60		61,75
1 manga seca		3,10	64,85
<b>Saldo a transportar</b>			<b>64,85 €</b>
<b>Erro de caixa detetado</b>			
- diferença de saldo na abertura:			
- diferença entre valor vendas e saldo final:			

1- A pessoa que começa um turno de atendimento começa por contar o dinheiro na caixa e compara com o “saldo a transportar” anterior, para ver se há diferença. Se não houver escreve simplesmente o valor na parte saldo anterior. Se houver escreve o saldo real e menciona o erro na parte “erro de caixa detetado”

2- Cada venda é registada, indicando o tipo de produto e a quantidade, e o valor é escrito na coluna Entradas.

3- Cada despesa (o grupo pode precisar de material, ou de pagar os produtos vendidos...) é inscrita na coluna Saidas.

4- A coluna saldo é atualizada, a crédito para as vendas (adicionamos o valor ao saldo), a debito para as despesas (subtraímos o valor ao saldo)

5- No final do turno, inscrevemos o saldo atualizado na parte “Saldo a transportar”

6- Última etapa, contamos o dinheiro da caixa e comparamos com o saldo a transportar. Se não houver diferença, tudo bem! Se houver, escreve-se na parte Erro de caixa detetado.

É importante manter este registo de maneira rigorosa, para não se perder informação (sobretudo com muita gente envolvida) e para se poder identificar erros e poder corrigi-los. Há sempre pequenos problemas, acontecem pequenos enganões a dar o troco (a mais ou a menos...), por exemplo. O importante com o registo é manter o controlo, evitar que pequenos problemas se tornem grandes, e também terem informações sobre a vossa atividade económica para poder melhorá-la e tomar boas decisões.

A folha de caixa que apresentamos aqui é um exemplo simples, que pode ser utilizado em papel (fazendo fotocópias) ou num computador. Com a ajuda dos/as vossos/as professores ou de colegas que dominam bem os programas do tipo “Excel”, podem inventar outras formas de registo, com mais informações ou mais funcionalidades. Algo interessante, por exemplo, é ter uma folha de vendas que atualiza automaticamente o vosso stock. Mais um desafio para a vossa equipa!

**Gestão de stock** – O vosso stock é composto pelo conjunto dos produtos que têm na loja ou na banca e no local de armazenamento. A gestão de stock têm várias utilidades:

- saber a quantidade de cada produto que têm, poder comparar com as vendas para ver se houve desaparecimento de produtos (temos menos produtos do que deveríamos), ou não foram registados aquando da venda (temos mais produtos do que deveríamos). Permite identificar falhas nas vossas práticas e melhorá-las.

- evitar as ruturas de stock. A rutura de stock (quando falta um produto) tem impactos negativos porque faz-vos perder vendas e incomoda as pessoas que estão habituadas a comprar um tipo específico de produto. Assim, ter informação sobre tudo o que temos (costuma-se chamar as “existências”), podemos decidir que é tempo para fazer uma encomenda para repor stock. É sempre bom antecipar as encomendas para evitar ruturas.

Exemplo de ficha de stock:

Ficha Gestão de Stock						
Produto: Chocolate Laranja 250 gr – Referência - 50126						
Stock inicial	saídas	entradas	Perda e motivo da perda	Data pref. de consumo	Stock final	Data
25	12			28/09/18	13	7/02/2018
13	8		1 (embalagem estragou-se no transporte para a banca)	28/09/19	4	14/02/2018
4	3	25		1 – 28/09/18 25 – 2/01/19	26	28/02/2018

Mais uma vez, esta ficha é um exemplo que podem adaptar às vossas necessidades reais. Neste exemplo, recomendamos uma contagem semanal (aqui todas as quartas-feiras), mas a decisão final será vossa. Nesta ficha basta ir à última linha da coluna stock final para saber quantas unidades temos de um produto específico. Notamos que, ao ver o stock final no dia 14/02 (2ª linha) decidimos fazer uma encomenda que corresponde à entrada de 25 unidades na linha 3.

**Fazer uma encomenda** – Quando os stocks estão baixos, temos de fazer uma encomenda. O fornecedor que escolheram pode ter um formulário próprio, neste caso é melhor usá-lo. Se não houver, segue uma sugestão de formulário de encomenda, feito pelo grupo dos Jovens Embaixadores do Comércio Justo da Escola José Gomes Ferreira:

JACE - AEB  
Loja Comércio Justo  
Rua Prof. José Sebastião e Silva  
1500-000 Lisboa  
Telefone: 217121 470

Loja CEBAC:  
Rua Tomás Ribeiro, n.º 2  
1069-069, Lisboa  
Telef.: 213172560

Data: \_\_\_\_\_

Nota de Encomenda

Descrição	Quantidade	Preço unitário	Preço total
<b>TOTAL DA ENCOMENDA</b>			

Observações:  
Produtos a consignação \_\_\_\_\_

Assinatura: \_\_\_\_\_


Erasmus+

**Analisar resultados** – Bom, já vimos muitos formulários, muitas tarefas e depois disto, pode parecer um pouco pesado gerir uma loja de comércio justo na escola! Mas vão ver que na prática não é tão complicado, pois corresponde a verdadeiras necessidades da vossa atividade. É preciso um mínimo de rigor e de auto-disciplina para manter os registos atualizados, mas, quando juntamos todas estas informações, permite-nos ter uma imagem bastante clara do que fazemos e permite também uma melhoria constante. Por exemplo, através das fichas de caixa, que contêm as vendas de cada dia, podem ver:

- quais são os dias em que se vende mais. Pode ser um bom dia para fazer uma ação de sensibilização ou de informação!
- quais são os produtos que mais vendemos. Permite por exemplo dedicar mais espaço a este tipo de produtos...
- quais são os produtos que menos vendemos..., e eventualmente deixar de os vender?
- fazendo a diferença, mensalmente ou trimestralmente, entre o total das vendas e o total das despesas, sabem exatamente qual é o vosso lucro.

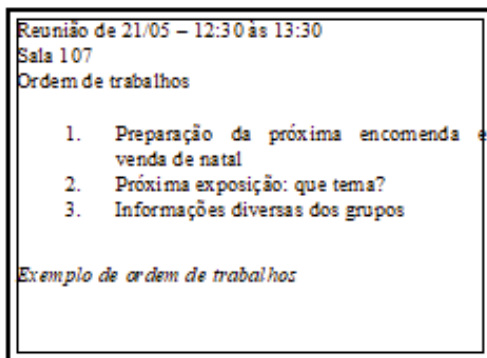
Podem ver que, ao fazer os registos regularmente, produzem, vocês mesmo, informações valiosas para repensar a vossa atividade e adaptar-se para que funcione melhor!

**Organizar a nossa equipa** – Ser bem organizados e coordenados é fundamental! Para as várias dimensões que vimos até agora, aconselha-se a distribuição de responsabilidades específicas, por exemplo:

- uma equipa responsável pela gestão do atendimento
- uma equipa responsável pela gestão (caixa, vendas, encomendas, stock)
- uma equipa para a sensibilização e a comunicação (esta parte vamos ver mais à frente...)

Mas cuidado! O risco ao fazer equipas é que estas passem a funcionar cada uma para seu lado, sem comunicar. A coordenação é muito importante e para que resulte, têm de se reunir com alguma regularidade para trocar informações, planear o futuro, avaliar o que funciona bem e o que funciona mal, tomar decisões. As reuniões podem ser semanais, quinzenais, enfim, como acharem que se adapta melhor para o vosso grupo, mas há algumas regras a respeitar para que sejam úteis:

**elaborar uma Ordem de Trabalhos** – é importante definir do que é que vão falar, quais são os pontos importantes a tratar, e adequar estes pontos ao tempo de que dispõem. Pode ser feito com antecedência (cada um manda os pontos de que precisa de falar) ou no início da reunião.



**Definir quem dinamiza a reunião** – Quem dinamiza a reunião tem a responsabilidade de garantir que os temas da ordem de trabalhos são tratados, por isso é também o responsável pelo relógio! Deve assegurar-se de que toda gente tem espaço para exprimir-se e que a palavra está bem distribuída. Também é esta pessoa quem regularmente resume o que foi dito e vê se é consensual, se toda gente concorda. Este papel pode ser rotativo, para que todos os membros do vosso grupo possam ganhar experiência. É também importante fazer circular a ata, para que os membros que não participaram na reunião tenham acesso à informação.

**Fazer uma ata** – as palavras voam, os escritos ficam! Como é difícil guardar memória de tudo, é bom colocar por escrito as principais decisões, ideias, debates que surgiram da reunião. Não tem de ser um romance! Algumas linhas para cada ponto, para terem um historial da vida do vosso grupo. Este é outro papel fundamental na reunião, e tem de se definir um/a responsável pela redação da ata. Também é bom que este papel seja rotativo para não ser sempre a mesma pessoa a fazê-lo. Na ata, tem de aparecer pelo menos: a data, a lista de participantes, o conteúdo da conversa, as decisões tomadas, as tarefas a fazer até à próxima reunião. E junta-se a ordem de trabalhos.

#### **Ata reunião 21/05**

Ordem de trabalhos em anexo

Participantes: Simão, Mamadu, Luís, Catarina, Sara, Bea, Leonor, João

1- Em relação a próxima encomenda, decidiu-se aumentar a quantidade de chocolates para 2 caixas de cada tipo, para antecipar as compras de natal. Também vamos experimentar vender artesanato. A Sara vai perguntar ao CIDAC conselhos sobre que peças de artesanato se vendem bem, até um máximo de 5 euros.

2 – O tema proposto pelo grupo sensibilização foi: consumo responsável durante as festas de natal. No entanto, após de se saber da tentativa de vender artesanato, decidiu-se fazer uma exposição sobre Artesanato e Comércio Justo.

3- O grupo “Atendimento” chamou a atenção para os atrasos nos vários turnos. Insistiu-se sobre a importância de respeitar o horário. Todos reconheceram o problema e comprometeram-se a serem mais pontuais.

Exemplo de ata de reunião

Mas, quem toma a iniciativa de convocar uma reunião? Quem garante que há uma ordem de trabalhos? Que a ata foi feita? Para garantir o bom funcionamento, além dos grupos de trabalho que já evocamos, podem criar uma equipa de coordenação (pode ser um representante de cada grupo de trabalho por exemplo). A equipa de coordenação pode ser rotativa, uma equipa diferente em cada trimestre, por exemplo.

Manter o grupo ao longo do tempo vai ser um desafio, primeiro porque, estando na escola, há sempre um momento em que os alunos e as alunas mais antigos saem, para ir para a universidade por exemplo. Será então muito importante pensarem em associar regularmente novos e novas alunos e alunas, para assegurar a perenidade da iniciativa. Podem fazer sessões de informação nas turmas, motivar quem visita frequentemente a loja ou a banca, para integrarem o grupo. Será então importante garantir a sua formação, em dois aspetos: conteúdos (o que é o Comércio Justo, o Consumo responsável...) e técnico (vendas, stocks, encomendas...). Será também importante terem atenção em deixar espaço para que possam participar nas reuniões, nos grupos, na coordenação, pois serão eles que depois assumirão a responsabilidade das atividades...

## 6 - Comunicar

Como referimos várias vezes, quando trabalhamos no quadro do Comércio Justo, a sensibilização é tão importante quanto a comercialização. Neste sentido terão de ter sempre em mente a importância de manter a coerência entre os princípios que defendem e a maneira como comunicam. Por exemplo, terão de ter atenção para não recorrer a métodos de pura publicidade (compre 1 e leve 2!) ou de marketing...

**Comunicar, o quê? Para quê? Para quem? Como?** - Obviamente, não temos resposta para estas perguntas, pois depende muito do contexto, mas o que sabemos é que são perguntas importantes de se fazer para comunicar bem. Responder a estas perguntas permite ter um plano de comunicação simples. Por exemplo:

**O quê?** A abertura da loja na escola

**Para quê?** Dar a conhecer a iniciativa. Informar sobre o horário e o local. Começar a vender.

**Para quem?** Os nossos e nossas colegas. Os professores/as e o pessoal não-docente.

**Como?** Um folheto com explicação simples sobre o que é o Comércio Justo, o que é o nosso grupo e a nossa loja, com localização, horário e contacto. Este material poderá ser usado durante muito tempo. Um cartaz a anunciar a inauguração em sítios estratégicos (entrada, sala de professores, secretariado, cantina). Ir às turmas informar os/as colegas (5 a 10 minutos, com autorização dos respetivos professores).

**Identidade do grupo** – É importante tanto para vocês como para fora do grupo que tenham uma imagem que permita identificar-vos. Primeiro, encontrar um nome é um exercício incontornável. Clube de Comércio Justo, Jovens Embaixadores do Comércio Justo, Iniciativa de Comércio Alternativo – INCA, são várias as possibilidades, podem jogar com o significado das siglas, fazer trocadilhos com o nome da escola, todas as possibilidades estão em aberto, sendo que o importante é que o vosso nome diga quem são, ou o que fazem.

Outro aspeto interessante, é a vossa identidade gráfica. Podem perguntar aos vossos colegas da área das Artes, a um membro do grupo que tenha jeito, ou organizar um concurso aberto, para terem um logótipo que vos identifique... Poderão então utilizar estes elementos na Loja ou na banca, nos vossos flyers ou exposições, ou nas redes sociais.

**Que suportes de comunicação?** - São vários os suportes que podem utilizar, flyers ou folhetos, cartazes, redes sociais, listas de e-mails, intervenções em espaços públicos, reportagens e pequenos vídeos... O importante é pensar no que será mais adaptado ao que têm a dizer. Mas tenham em atenção, a proteção do meio ambiente é fundamental no Comércio Justo, por isso é bom privilegiar os suportes digitais ou os suportes físicos duráveis.

E não se esqueçam..., a vossa escola tem provavelmente meios de comunicação próprios, web-site, Facebook, newsletter, rádio, etc, que podem utilizar.

## **7- Trabalhar em parceria**

Já evocámos várias vezes que no Comércio Justo, privilegia-se a cooperação e a colaboração por oposição à competição. Isto aplica-se também ao vosso grupo! Com quem podemos trabalhar então?

**Outros grupos ativos na escola** – Que clubes, grupos, associações existem na escola? Que tipo de atividades desenvolvem? Vale a pena conhecer bem as iniciativas existentes na escola para ver o que se pode fazer em conjunto. Podem ser colaborações regulares ou pontuais.

**Professores/as e pessoal não-docente** – Estas pessoas podem ser os vossos aliados e apoiar as vossas atividades. Já vimos que podem ajudar-vos em questões técnicas para a gestão da loja, mas há outras dimensões em que podem ser vossos parceiros: cederem tempo da sua aula para conteúdos sobre Comércio Justo, organizar uma visita de estudo fora da escola, ou, porque não, fazer atendimento na vossa loja!

**Loja ou organização local de Comércio Justo** – São os vossos cúmplices privilegiados para levarem a cabo o vosso trabalho de promoção do Comércio Justo. Podem apoiar-vos na atividade comercial e nos aspetos de sensibilização (através de sessões na escola, de informações, de materiais pedagógicos...). Podem também acompanhar a vossa formação inicial no que diz respeito ao Comércio Justo e ao Consumo Responsável.

**Com outros grupos de Comércio Justo em meio escolar** - Se existirem mais grupos envolvidos na promoção do Comércio Justo em meio escolar, na vossa região, no vosso país ou a nível europeu, faz todo sentido contactá-los para ver o que é possível fazer em conjunto. Pode ser simplesmente trocar experiências para melhorar as vossas iniciativas respetivas, ou colaborações mais profundas.

O importante é terem consciência de que a ação coletiva é importante, dá mais força, permite aprender mais e sobretudo, conhecer melhor pessoas que têm em comum a vontade de contribuir para a construção de um mundo mais justo.

## Anexo I - Exemplo de estudo de mercado

### Estudo de mercado

Os alunos e alunas do projeto de Erasmus + JACE estão a abrir uma loja de produtos de Comércio Justo (CJ) na nossa escola. Para esse efeito, pretendemos conhecer alguns hábitos de consumo da nossa comunidade escolar.

Agradecemos a tua colaboração na resposta a este pequeno questionário.

Questionário anónimo para alunos (Versão C)

\*Obrigatório

#### 1. Onde tomas habitualmente o pequeno almoço? \*

#### 2. Comes nos intervalos das aulas de manhã? \*

#### 3. O que costumavas comer? \*

Preenche todas as opções que se aplicam

Sandes

Fruta

Snacks

Chocolate

Bolo

Sumo de garrafa ou pacote

Sumo natural

Outro:

#### 4. Como te organizas para o teu lanche da manhã e da tarde? \*

Trago de casa

Compro no bar da escola

Compro na máquina automática

Outro:

5. O que compras habitualmente na escola: \*

Bolachas / Biscoitos

Iogurtes

Bolos

Fruta

Sandes

Barras de cereais

Chocolates

Não costumo comprar nada na escola

Outro:

**6. Qual o valor que gastas por dia na Escola (em media): \***

Menos de 2€

Mais de 2€

**7. Já provaste algum produto do Comércio Justo (CJ)? \***

**8. Conhecendo os princípios do Comércio Justo (CJ), a tua opinião é: \***

**9. Que tipo de BOLACHA preferes? \***

Sultana					
Chocolate					
Noz ou amêndoa					
Mel					
Barra de cereais					

**10. Quanto estás disposto a pagar por 1 embalagem de bolachas?**

\*

Até 2.5€ (250 gr)

Até 3.5€ (250 gr)

**10.1 Quanto estás disposto a pagar por 1 embalagem de bolachas individual? \***

Até 0.60€ (65 gr)

Até 0.80€ (65 gr)

**11. Que tipo de chocolate preferes? \***

Branco					
Preto					
De leite					

## **I 2. Que tipo de sabores de chocolate preferes? \***

- praliné
- chá verde
- laranja
- mirtilo
- piri-piri
- Outro:

## **I 3. Quanto estás disposto a pagar por um chocolate (tablete 90gr)? \***

- Até 2 €
- Até 3 €
- Mais 3€

## **I 4. Destes produtos indica quais gostarias de experimentar: \***

- Gomas (bio) Cerca de 2,80 €
- Frutos secos – manga, banana (100gr) Entre 2 e 2,5 €
- Biscoitos de especiarias (salgados) (250gr) Cerca de 2 €
- Outro:

## **Informação complementar**

Sexo \*

Ano de escolaridade \*

Em que ano te encontras?

Opinião e sugestão

(Opcional) Alguma sugestão ou pergunta que podíamos acrescentar ao formulário? Etc.

Gostavas de ter notícias sobre o tema do CJ?

Se quiseres receber notícias sobre Comércio Justo (CJ) escreve aqui o teu endereço de email.



Parceiros:

Escolas:



ONGD:



Produtores:



Com o apoio de:

