

Módulo 3

Tipos de M&A

*Maputo, Moçambique
2008*



Módulo 3: Tipos de M&A

Tópicos do Módulo

- Componentes / Tipos de M&A
- Etapas de M&A
- Enfoques de M&A
- Pipeline de M&A

Módulo 3: Tipos de M&A

Terminologia e Componentes relacionados a M&A

- Diagnóstico e Planeamento
-

- Monitoria de Input / Process
 - Monitoria de Output
 - Monitoria de Outcome
 - Monitoria de Impact
-

- Avaliação de Process
- Avaliação de Outcome
- Avaliação de Impact

Módulo 3: Tipos de M&A

Etapas de M&A:

- ✓ Diagnostico e Planeamento
- ✓ Monitoria de Inputs/Process
- ✓ Monitoria de Outputs
- ✓ Monitoria de Outcome
- ✓ Monitoria de Impacto

Módulo 3: Tipos de M&A

- Diagnóstico:

- Relações de causa e efeito que descrevem a problemática e as necessidades de uma determinada intervenção;
- Informações e dados necessários para planear programas / projectos (baseline);

Módulo 3: Tipos de M&A

■ Planeamento:

- Incluir público alvo, contexto da proposta, resposta esperada e os recursos disponíveis (humanos e financeiros) na aplicação da intervenção.
- Responde questões do tipo:
 - Quais são as necessidades do público alvo a ser alcançada por este programa / projecto?
 - Como este programa / projecto deve ser desenhado ou modificado para atender as necessidades de determinado público alvo?
 - Qual seria a melhor forma de conduzir este programa / projecto?

Módulo 3: Tipos de M&A

- Monitoria de Inputs/ Process:

- Acompanhamento dos dados sobre os inputs e sobre a execução das actividades de um programa / projecto.

Responde questões do tipo:

- Que recursos foram utilizados?
- Como foram os serviços prestados?

- Exemplos:

- Input: Quantidades de géneros alimentícios básicos utilizados pelo programa / projecto
- Process: Encontros com a escola para prestar atendimento a COV's.

Módulo 3: Tipos de M&A

Monitoria de outputs

- Acompanhamento do alcance e da qualidade da execução das actividades de um programa / projecto

Responde questões do tipo:

- Quantos encontros foram realizados? Que nível de audiência se obteve?
- Quantos dos beneficiários foram alcançados pelo projecto / programa
- Exemplos:
 - Encontros com líderes comunitários realizados
 - Quantidade de programas de rádios comunitárias sobre violência doméstica

Módulo 3: Tipos de M&A

■ Monitoria de Outcome:

- Acompanhamento da evolução e extrapolação dos outputs (produtos) esperados do programa / projecto.
- Relaciona-se a um período de tempo mais curto do que o Impact (impacto).

Responde a questões do tipo:

- Os resultados esperados pelos objectivos ocorreram?
- Esta o programa/projecto na direcção certa para alcançar o impact pretendido.

Exemplos:

- Ocorreu aumento do nível de conhecimento do público alvo?
- Aferição sobre mudança de comportamento e atitudes.

Módulo 3: Tipos de M&A

- Monitoria de Impacto:
 - Acompanhamento das tendências para a avaliação de impacto
 - Análise dos outcomes a nível macro que permitam visualizar, de forma mais abrangente, a possibilidade da contribuição de um programa/projecto na avaliação de impacto

Módulo 3: Tipos de M&A

Necessidade de se complementar a monitoria

- O desenho de avaliação deve ser capaz de produzir respostas válidas e fiáveis as perguntas e se apoia na monitoria de todas as fases.
- A avaliação permite explicar as razões dos acontecimentos levantados durante a monitoria do programa / projecto

Módulo 3: Tipos de M&A

■ Avaliação de Process:

- Informações e dados analisados sobre como as actividades foram conduzidas (implementação)
- Analise das diferenças, e o nível de acesso proporcionado pela intervenção entre o público alvo e o público atendido.

Responde questões do tipo:

- A intervenção foi implementada conforme o esperado?
 - As acções foram desenvolvidas atingindo a população para a qual estava programada?
 - Os usuários têm acesso à intervenção? Que barreiras dificultam ou inviabilizam esse acesso?
- Exemplo: O Projecto foi implementado conforme planeado? A capacitação foi adequada, os insumos estavam disponíveis oportunamente, etc.

Módulo 3: Tipos de M&A

- Avaliação de Outcome:

- Contempla as explicações sobre as razões pelas quais a intervenção alcançou (parcialmente ou totalmente) ou não os resultados esperados.

Responde a questões do tipo:

- A intervenção proporcionou os resultados esperados?

- Exemplo:

- O programa / projecto foi responsável pela mudança de comportamento e atitudes da população? Como?

Módulo 3: Tipos de M&A

■ Monitoria e Avaliação de Impacto:

- Acompanhamento e análise das relações entre as tendências epidemiológicas de uma determinada doença (HIV/SIDA), em todos os níveis de intervenção de um programa / projecto.

Responde a questões do tipo:

- Que efeito a intervenção tem sobre os casos da doença?
- Quanto da variação na incidência da doença se deve a intervenção do programa / projecto?

Distinção entre Monitoria e Avaliação de Impacto

- Monitoria de Impacto (Ex.: Vigilância Epidemiológica).
- Avaliação de Impacto (Ex.: Aumento ou diminuição das taxas de incidência / prevalência como resultado da intervenção do programa / projecto).

ETAPAS DE M&A DURANTE A VIDA DE UM PROGRAMA / PROJECTO

**Identificação
de Necessidades
(Diagnóstico)**

**Avaliação de
Input**

**Avaliação de
Process**

**Avaliação
De Meio Termo**

**Avaliação de
Outcome**

**Avaliação de
Impacto**

**Medida do
Impact**



Objectivo de cada Etapa

**Identificar necessidades
para planear e estabelecer
as bases de comparação**

**Monitorar a
implementação
das actividades**

**Determinar o nível
de cumprimento dos
resultados**

**Medir o
impacto na
área objectivo**

Módulo 3: Tipos de M&A

- **Exercício 8 individual - 30m**
- UMA ONG ESTÁ REALIZANDO UMA INTERVENÇÃO PARA ADOLESCENTES VULNERÁVEIS QUE ESTÃO FORA DA ESCOLA. A ONG PLANEJOU UMA INTERVENÇÃO DE GRUPO, QUE CONSTA DE TRÊS SESSÕES DE UMA HORA E QUE ABORDA INFORMAÇÕES BÁSICAS SOBRE A TRANSMISSÃO DO HIV E O USO CORRETO DO PRESERVATIVO.
- OS RESULTADOS ESPERADOS SÃO: AUMENTAR O NÍVEL DE CONHECIMENTO SOBRE O HIV E AUMENTAR O USO DE PRESERVATIVOS.
- ESTIMA-SE QUE ESSA INTERVENÇÃO ALCANÇARÁ ENTRE 50 E 75 ADOLESCENTES POR TRIMESTRE.

Módulo 3: Tipos de M&A

ENFOQUES DE ANALISES DE M&A

As análises de M&A podem ser:

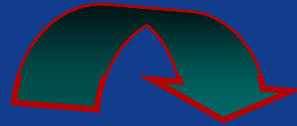
- Quantitativas
- Qualitativas
- Qualitativas e Quantitativas (processo combinado)

Módulo 3: Tipos de M&A

ENFOQUES DE ANÁLISES DE M&A

QUALITATIVO(A)

- ✓ Indaga porque determinado fato ou problema está ocorrendo;
- ✓ Estuda as motivações;
- ✓ É indutivo;
- ✓ Ajuda a definir hipóteses;
- ✓ É exploratório;
- ✓ Permite conhecer tendências, comportamentos, atitudes, etc;
- ✓ Fornece informações detalhadas a perguntas ou problemas sobre um projecto ou actividade do mesmo;
- ✓ Não permite inferir os resultados a toda uma população.



QUANTITATIVO(A)

- ✎ Estuda acções ou intervenções;
- ✎ É dedutivo;
- ✎ Fornece dados para provar hipóteses;
- ✎ É conclusivo;
- ✎ Mede o nível das intervenções, tendências, actividades, etc;
- ✎ Produz informações quantificáveis sobre a magnitude de um problema, mas não fornece informações sobre o motivo do fato estar ocorrendo;
- ✎ É possível inferir os resultados a toda uma população.



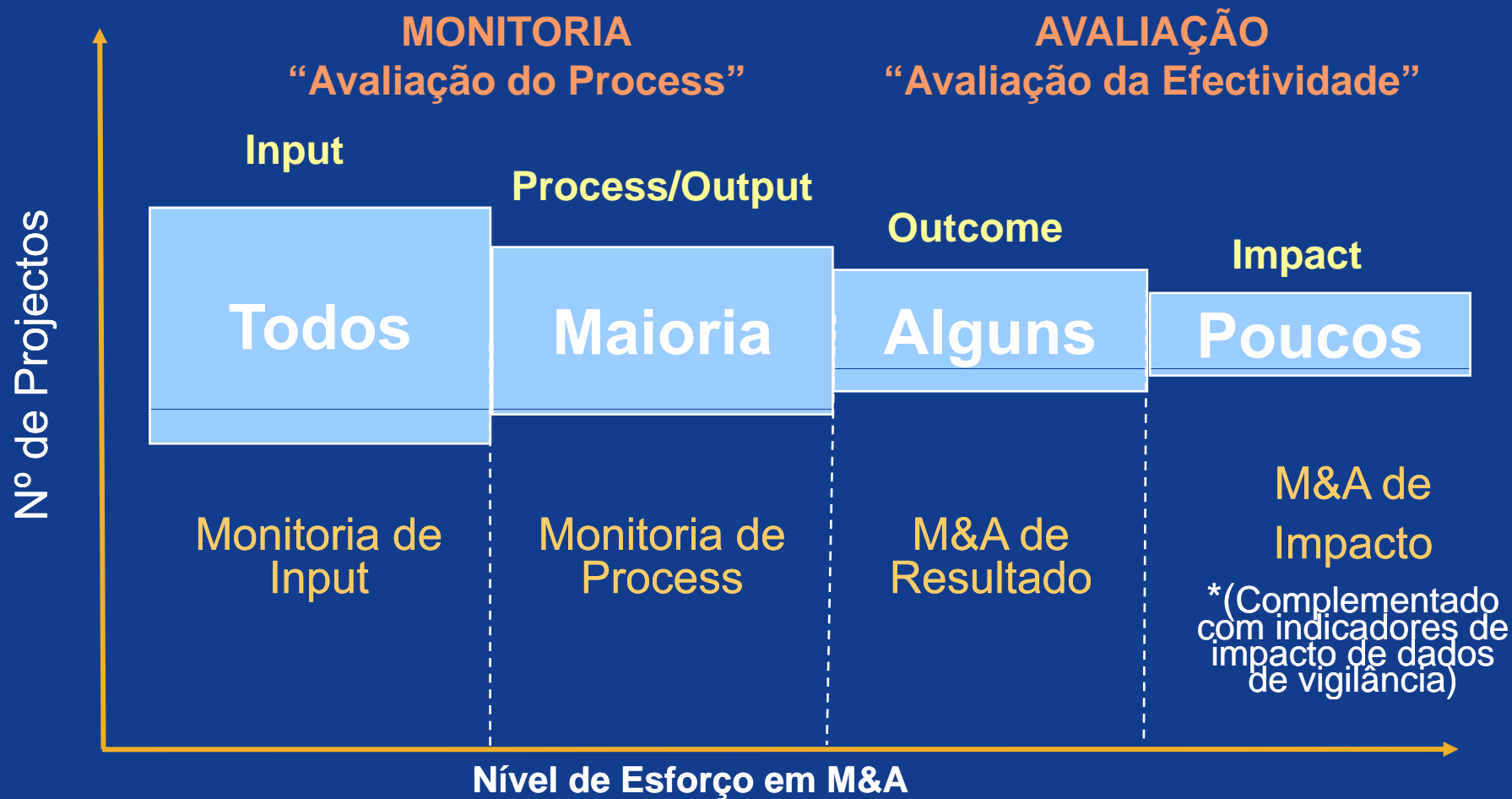
Módulo 3: Tipos de M&A

Exercício 9 em grupo - 30m

- **Indique se as frases podem ser considerada como enfoque de análise qualitativa, quantitativa ou ambas**

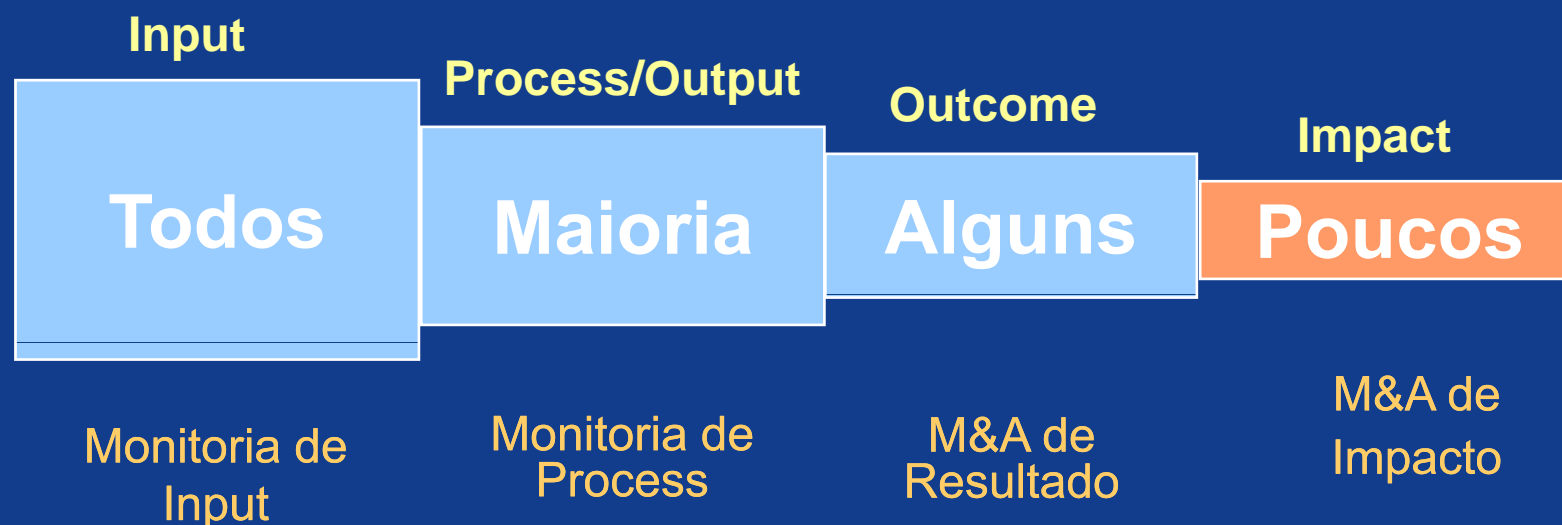
Módulo 3: Tipos de M&A

Níveis de Esforço da M&A



Módulo 3: Tipos de M&A

Níveis de Esforço da M&A

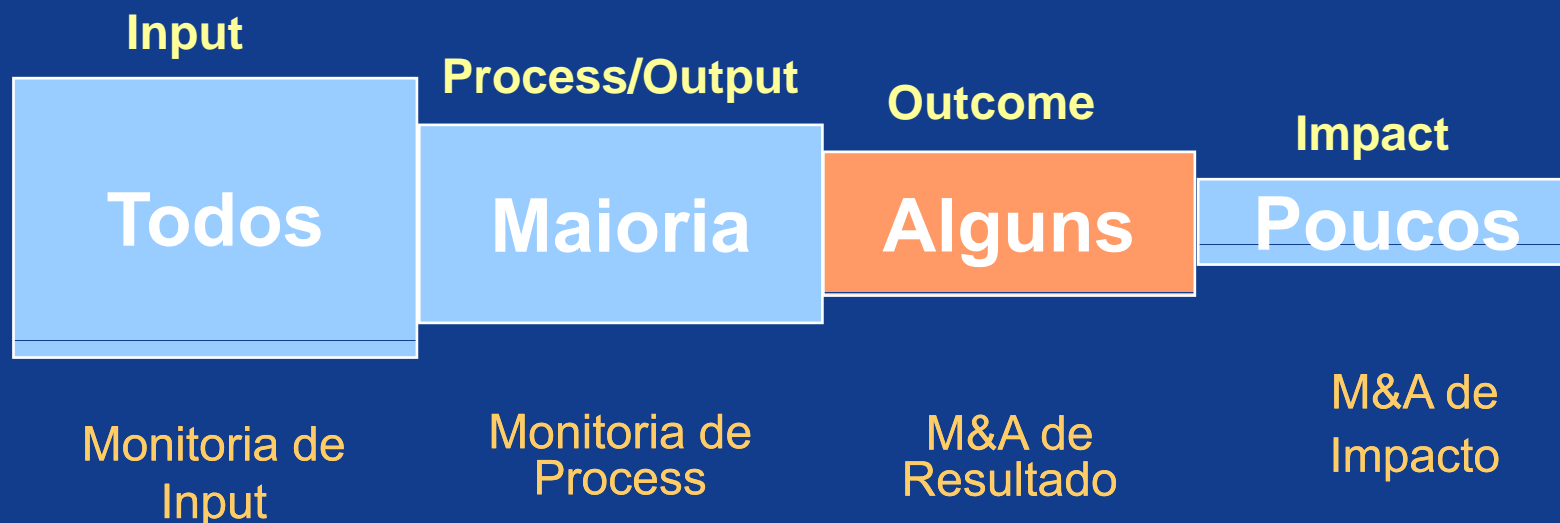


Técnicas Habitualmente usadas:

- Registo e acompanhamento de impacto (por exemplo vigilância epidemiológica da doença)
- Estudos randomizados, comparativos (por exemplo aumento e queda da incidência/prevalência da doença e sua relação com os programas e intervenções e controle de HIV e SIDA)

Módulo 3: Tipos de M&A

Níveis de Esforço da M&A

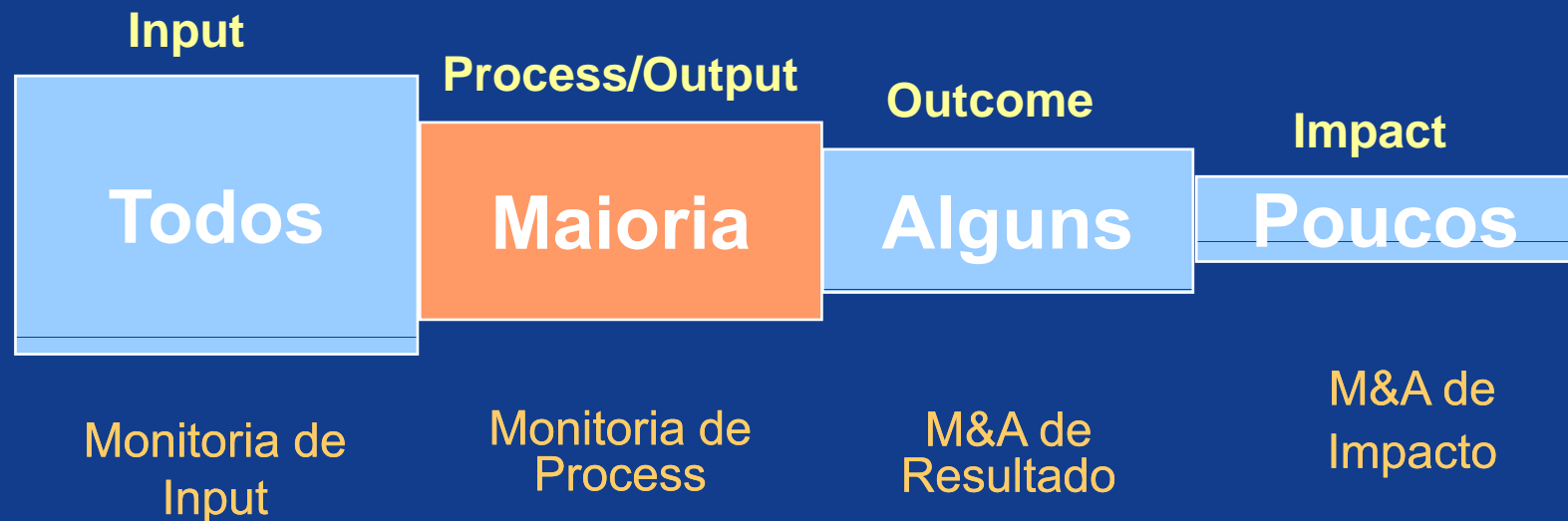


Técnicas Habitualmente usadas:

- Registo e acompanhamento de indicadores de resultados (por exemplo aumento de uso de preservativos, aumento do conhecimento sobre transmissão de HIV)
- Estudos comparativos quasi-experimentais (por exemplo se o programa foi responsável por aumento de conhecimento e mudança de comportamento)

Módulo 3: Tipos de M&A

Níveis de Esforço da M&A

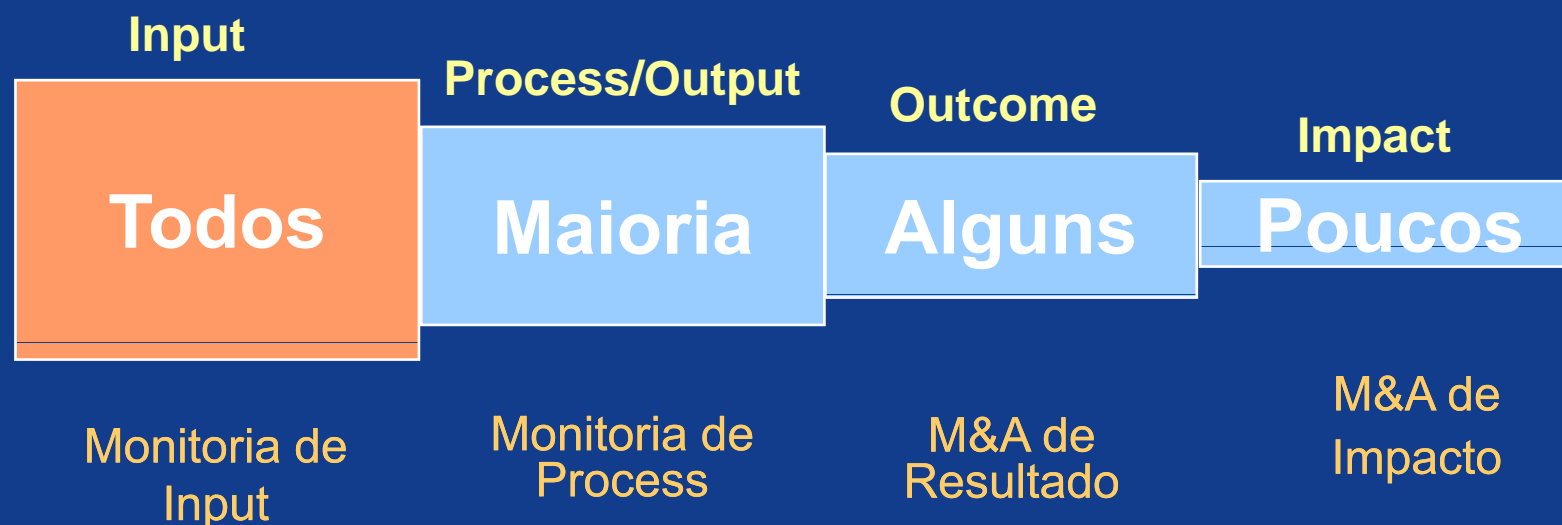


Técnicas Habitualmente usadas:

- Análise de percepção (por exemplo qualidade do treinamento, satisfação ou percepção do usuário)
- Análise de qualidade
- Estudo do caso
- Análise de custo

Módulo 3: Tipos de M&A

Níveis de Esforço da M&A

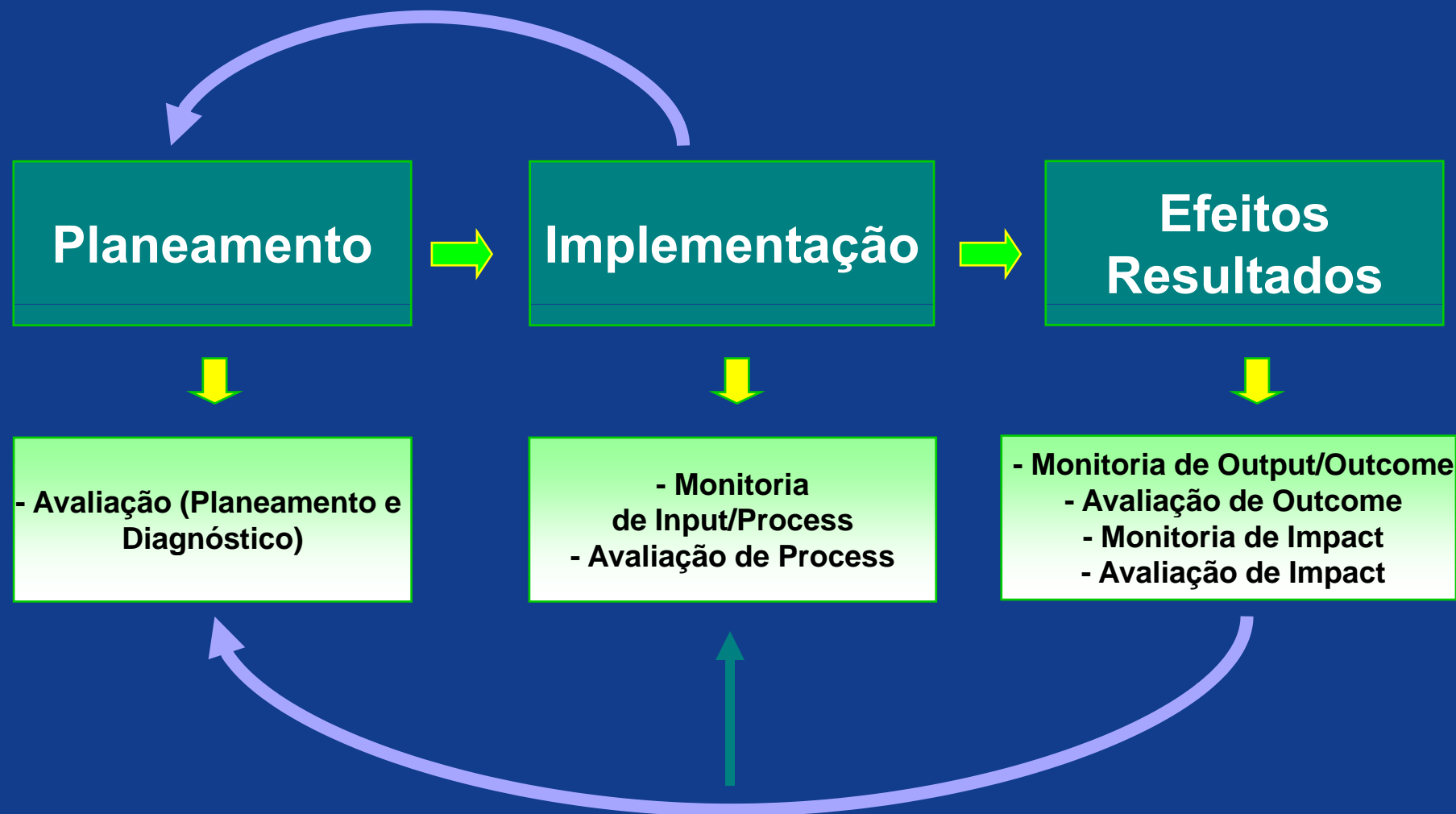


Técnicas Habitualmente usadas:

- Análise da situação
- Análise de Respostas, Interesses e Necessidades dos Actores e Análise dos Recursos
- Registo e acompanhamento de por exemplo do # de pessoas treinados, # de preservativos distribuídos e # de usuários atendidos

Módulo 3: Tipos de M&A

O quê e como devemos fazer?



Módulo 3: Tipos de M&A

Exercício 10 individual - 30m

- Responda as seguintes questões

Obrigado!



MEASURE Evaluation is funded by the U.S. Agency for International Development (USAID) through Cooperative Agreement GPO-A-00-03-00003-00 and is implemented by the Carolina Population Center at the University of North Carolina in partnership with Constella Futures, John Snow, Inc., Macro International, and Tulane University.

Visit us online at <http://www.cpc.unc.edu/measure>.

