

## Curso de Responsabilização Social (*social accountability*) no sector Saúde

### Ficha de Avaliação

#### MÓDULO 6: Advocacia em Saúde

Nome do/a formando/a \_\_\_\_\_ Avaliador/ a \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Avaliação final \_\_\_\_/20 valores

- Questões de escolha múltipla

Cotação total = 2,5\*8= 20 Pontos

Afirmação	Opção de Resposta
<p><b>1. O que seria Advocacia no sector de saúde?</b></p> <p>a) É qualquer acção de influência às instituições do Sector de Saúde ou outras que tenham sob sua égide um assunto do sector.</p> <p>b) É um processo planificado de actividades estratégicas de cidadãos membros de uma comunidade, de uma ou mais organizações, instituições públicas com vista a influenciar mudanças positivas de carácter social, legal, económico ou político a nível nacional e/ou local no sector de saúde.</p> <p>c) São estratégias que visam proteger e aprofundar os direitos cívicos dos cidadãos em relação ao Direito à Saúde.</p> <p>d) Todas as respostas acima.</p>	
<p><b>2. O que é importante na altura de definir o objectivo de advocacia?</b></p> <p>a) Uma formulação clara da proposta /objecto de advocacia;</p> <p>b) Porque essa mudança é importante e para quem?</p> <p>c) Quais são as consequências se tal mudança não acontecer?</p> <p>d) Que impacto terá essa mudança a curto e longo prazos?</p>	
<p><b>3. Para que serve e análise do poder para acções de Advocacia? Assinale V ou F.</b></p> <p>a) Fornece informações sobre potenciais alvos de advocacia e possíveis aliados.</p> <p>b) Entender o assunto sobre o qual vamos trabalhar.</p> <p>c) Fornece subsídios para a formulação de estratégias de advocacia apropriadas e ajustadas.</p> <p>d) Para nos mostrar quem tem mais poder entre as organizações que fazem parte da campanha.</p>	
<p><b>4. Sobre as alianças estratégicas, o que se diz sobre a advocacia?</b></p> <p>a) Basta que sejam várias organizações participantes, a causa está ganha.</p> <p>b) Não precisa de apoio das instituições de pesquisa, ONGI, media, doadores bi ou multilaterais, para ter sucesso na advocacia.</p>	

<p>c) Se o objectivo está bem definido, não precisa fazer análise de conflito e dos respectivos riscos.</p> <p>d) Nenhuma das respostas.</p>	
<p><b>5. Que tipos de estratégias de advocacia conheces? Assinale com V ou F.</b></p> <p>a) Documentos de Posição e Encontros com os partidos políticos.</p> <p>b) Ir a festa da família e torcer para o assunto ser resolvido.</p> <p>c) Participar em espaços formais e não formais, realizar Marchas e manifestações públicas;</p> <p>d) Entregar suas evidências e argumentos para um influente comentador de Televisão para abordar o assunto.</p>	
<p><b>6. Durante a implementação do Plano, o que devemos fazer?</b></p> <p>a) Cada plano geral de advocacia deve conter apenas uma acção.</p> <p>b) Uma vez elaborado o Plano de Advocacia, implemente-o até conseguir influenciar a mudança pretendida.</p> <p>c) Monitore o Plano regularmente e faça ajustamento contínuo das estratégias e planos;</p> <p>d) Deve ser sempre a mesma pessoa ou organização a implementar as acções do Plano.</p>	
<p><b>7. Quais as instituições a serem influenciadas no sector de Saúde?</b></p> <p>a) MISAU e Ministério da Economia e Finanças.</p> <p>b) Assembleia da República, MISAU, DPS, SDSMAS, Gestores das US e Ministérios da Economia e Finanças, das Obras Públicas, Habitação e Recursos Hídricos, da Educação e Desenvolvimento Humano.</p> <p>c) DPS, SDSMAS, Gestores das US e Ministérios da Economia e Finanças, das Obras Públicas, Habitação e Recursos Hídricos</p> <p>d) Todas acima.</p>	
<p><b>8. Quem pode ser nosso aliado nas acções de advocacia no sector de saúde?</b></p> <p>a) Pessoas Influentes, transportadores, Organização Mundial de Saúde.</p> <p>b) Líderes comunitários, especialistas de saúde (académicos), Ministro da Saúde.</p> <p>c) Especialistas de saúde (académicos), Pessoas Influentes, Líderes comunitários e religiosos, organizações internacionais de saúde.</p> <p>d) Presidente da República, Ministro da Saúde, CTA, Associação dos Contabilistas de Moçambique.</p>	