

# PASSO A PASSO

2018 • EDIÇÃO 103

[learn.tearfund.org](http://learn.tearfund.org)

EMPREENDEDORISMO



## LEIA NESTA EDIÇÃO

- 3 O que torna uma empresa bem-sucedida?
- 6 Como escolher sua ideia de negócio
- 10 Por que as mulheres ganham menos?
- 14 Transformação de lixo em lucro
- 16 Contabilidade para iniciantes
- 18 Como elaborar um plano de negócios

**tearfund**

### ARTIGOS

- 3 O que torna uma empresa bem-sucedida?
- 5 Por que minha igreja está envolvida em negócios
- 6 Como escolher uma ideia de negócio de sucesso
- 8 Agregação de valor para aumentar os lucros
- 10 Por que as mulheres ganham menos que os homens?
- 11 Empoderamento feminino no nordeste do Brasil
- 14 Transformação de lixo em lucro
- 16 Contabilidade para iniciantes
- 18 Como elaborar um plano de negócios
- 20 Proteção dos meios de vida contra os desastres
- 21 Grupos de autoajuda: levantamento de capital em conjunto

### SEÇÕES REGULARES

- 5 ESTUDO BÍBLICO: Atitudes piedosas para com os negócios
- 17 ESPAÇO INFANTIL
- 22 RECURSOS
- 23 COMUNIDADE
- 24 ENTREVISTA: Uma nova perspectiva para o lixo no Congo

### LEVE E USE

- 12 PÔSTER: Como preencher uma projeção de fluxo de caixa

Alguns anos atrás, quando comecei a trabalhar na Tearfund, meu departamento participou de um desafio de captação de recursos. Tivemos que vender produtos ou serviços a outros funcionários da Tearfund para arrecadar dinheiro para o trabalho de assistência e desenvolvimento da Tearfund.

Minha equipe percebeu que os funcionários da Tearfund gostavam muito de comer bolo. Assim, decidimos vender uma variedade de bolos por encomenda.

Essa pareceu uma boa ideia na época, mas nosso pequeno negócio passou por muitos problemas. Descobrimos que os ingredientes para fazer os bolos individualmente eram caros, e não estávamos tendo muito lucro. Também não percebemos de quanto tempo extra precisaríamos para assar os bolos. Lembro-me de, um dia, ficar acordada até a meia-noite para atender a uma encomenda!

Outra equipe que participou do desafio de captação de recursos foi mais esperta. Eles também perceberam que os funcionários da Tearfund adoravam bolos, mas sabiam que não teriam muito tempo extra para assá-los. Eles encontraram uma empresa que vendia sonhos prontos a granel e decidiram revendê-los por um preço mais alto. Eles escolheram vários dias para a venda dos sonhos e anunciaram bem os dias, aceitando encomendas antecipadas. Com muito pouco esforço de sua parte, essa equipe ganhou muito mais dinheiro do que a minha. Eles mostraram sabedoria na análise dos seus ativos (bens), identificação de um mercado, compra a granel, definição do preço de seus produtos e comercialização de suas mercadorias.

Esse é apenas um exemplo trivial. Começar um negócio real pode ser um desafio, mas também pode trazer grandes recompensas sociais e financeiras. Esta edição da *Passo a Passo* trata do tema do empreendedorismo. Ela abrange questões práticas, entre elas, como encontrar uma ótima ideia de negócio (páginas 6–7), como gerir suas finanças (páginas 12–13 e 16) e como elaborar um plano de negócios (páginas 18–19). Ela também explora questões difíceis, como os obstáculos para o empoderamento econômico das mulheres (página 10) e como proteger os meios de vida contra os desastres (páginas 20–21). Além disso, por toda a edição, trazemos estudos de caso inspiradores de empresários do Quênia, Guatemala, Nigéria, República Democrática do Congo, Brasil, Nepal e Paquistão.



Zoe

Zoe Murton – Editora

📷 A capa mostra uma mulher vendendo enguias e outros peixes em Hsipaw, Mianmar. Foto: Andrew Philip



por Claire Hancock

# O QUE TORNA UMA EMPRESA BEM-SUCEDIDA?

*Todo mundo merece a oportunidade de ganhar a vida, sustentar a família e ajudar sua comunidade. Os empregos e as oportunidades econômicas são uma maneira vital de sair da pobreza. Para muitas pessoas, começar uma empresa por conta própria pode ser empoderador e mudar sua vida. No entanto, muito talento e boas intenções não são necessariamente uma garantia de uma empresa bem-sucedida.*

## O QUE SIGNIFICA SUCESSO EMPRESARIAL?

Uma empresa é qualquer organização que fabrique artigos ou preste serviços. Existem muitos tipos de empresas. Estes variam desde pequenas empresas, que pertencem e são administradas por uma só pessoa, até grandes empresas, que empregam milhares de funcionários por

todo o mundo. Um **empreendedor** é alguém que inicia uma empresa.

Um dos aspectos mais importantes do sucesso empresarial é a obtenção de **lucro**. Lucro é o dinheiro que sobra depois que você recebeu toda a sua renda e pagou todos os seus custos operacionais e reembolsos de empréstimos durante um determinado período. As pequenas empresas que não têm lucro acabam fechando. No entanto, sucesso significa muito mais do que apenas o retorno financeiro.

Algumas empresas operam como uma empresa social, a qual alcança benefícios tanto sociais quanto financeiros. Essas empresas geralmente aceitam um retorno financeiro menor a fim de obter um impacto social maior. Por exemplo,

a empresa Sanergy usa uma abordagem empresarial para enfrentar a crise do saneamento no Quênia construindo banheiros higiênicos baratos e de fácil acesso nas favelas de Nairobi.

O sucesso empresarial também é determinado pela ética da empresa. As empresas podem escolher seguir práticas ambientalmente responsáveis e proporcionar salários justos e boas condições de trabalho aos empregados.

## DE QUE UMA EMPRESA PRECISA PARA TER SUCESSO?

Um empreendedor e/ou uma empresa de sucesso possuem uma série de habilidades e atributos comuns:

- **Motivação e atitude:** são necessários tempo e esforço para começar uma nova empresa e passar a ter lucro. É importante compreender claramente a razão pela qual você deseja iniciar uma empresa e ter entusiasmo e positividade para continuar motivado e ver a empresa ter sucesso.
- **Plano de negócios:** Para serem bem-sucedidas, as empresas precisam ter um plano de negócios claro, que faça uma descrição geral da empresa e de como ela pretende alcançar seus objetivos. Esse plano deve ser simples, conciso e mostrar uma compreensão do mercado (por exemplo, para quem você venderá e quantas outras empresas já estão vendendo produtos similares). Ele também deve explicar como a empresa pretende ganhar dinheiro e ao longo de que período de tempo.
- **Boa manutenção de registros:** Para saber se sua empresa está a caminho do sucesso, é importante manter bons registros. Esses registros irão ajudá-lo a gerir sua empresa no dia a dia e identificar possíveis desafios que precisem ser abordados.



📷 O que você fará para que a sua empresa se destaque da concorrência? Foto: Andrew Philip

- **Organização:** Ser organizado irá ajudá-lo a manter o foco e realizar as tarefas que precisam ser feitas para que sua empresa floresça.
- **Formas de gerir riscos:** Sua empresa pode ser ameaçada por condições meteorológicas imprevisíveis e outras forças fora de seu controle. Descubra os prováveis riscos que você pode correr e maneiras de minimizá-los ou geri-los (veja a página 20). Isso ajudará a reduzir os danos que eles poderiam causar à sua empresa.
- **Consciência da concorrência:** Compreenda o mercado em que você está operando. Haverá outras empresas competindo com você para obter clientes. Seja criativo e pense em como você pode fazer a sua empresa se destacar das outras.
- **Produtos ou serviços consistentemente de alta qualidade:** Os clientes querem saber que você fornecerá os mesmos produtos ou serviços de alta qualidade sempre que vierem à sua empresa. Se você fizer isso, será mais provável que eles voltem a procurá-lo da próxima vez!

#### POR QUE ALGUMAS EMPRESAS FRACASSAM?

Ter uma boa ideia e motivação apenas não é garantia de sucesso. Abaixo estão algumas razões comuns pelas quais as empresas podem fracassar:

- **Falta de habilidades de gestão financeira:** É importante manter o dinheiro pessoal e o dinheiro da empresa separados. O dinheiro da empresa precisa ser gerido separadamente para que você saiba se a empresa está tendo lucro e sucesso. Você pode alocar parte do lucro para si próprio para gastar com despesas domésticas, como, por exemplo, alimentos e matrículas escolares.
- **Fundos insuficientes:** Alguns empreendedores podem subestimar a quantidade de dinheiro de que precisam para iniciar sua empresa, principalmente porque muitas empresas podem levar um ou dois anos para engrenar. Algumas pessoas podem ter uma expectativa não realista do lucro que terão, particularmente quando começam, sendo, portanto, forçadas a fechar a empresa antes de terem tido a chance de ter sucesso. Portanto, é importante fazer uma avaliação realista de quanto dinheiro ou capital a sua empresa precisará, onde você poderá obtê-lo e a que custo. Isso fará parte do seu plano de negócios.

- **Falta de compreensão do mercado:** Pode ser tentador simplesmente começar a empresa que você sempre quis ter ou copiar o que todos os outros estão fazendo, sem entender o mercado e se a empresa realmente terá sucesso. Este é um erro que pode levar ao fracasso já no início. Para ter sucesso, você precisa identificar uma lacuna ou necessidade não atendida no mercado, que você possa satisfazer com um produto ou serviço da sua empresa.
- **Incapacidade de se adaptar ou inovar:** Embora a sua empresa possa ter sucesso no início, é importante manter-se constantemente atento às condições do mercado, para ver se alguma circunstância mudou e se a empresa precisa se adaptar ou evoluir com as novas condições.
- **Localização:** Às vezes não se trata apenas de ter a ideia certa, mas ter a ideia certa, no lugar certo. Uma localização ruim pode ser um desastre até mesmo para a empresa mais bem gerida do mundo. Alguns fatores a considerar ao decidir a localização são: onde estão seus clientes potenciais, quão acessível é a sua localização, onde estão seus concorrentes e o tipo de espaço que você pode alugar para a sua empresa operar.

- **Expansão rápida demais:** Muitas empresas fracassam quando tentam crescer ou se expandir rapidamente. Se você quiser fazer sua empresa crescer, é importante ter um plano para gerir esse processo. Certifique-se de que a empresa possa acompanhar a demanda do número crescente de clientes. Também é provável

que você não seja capaz de fazer tudo sozinho à medida que a empresa crescer e, portanto, precise pensar em contratar e treinar pessoal para auxiliar na empresa.

- **Falta de apoio ou mentor:** Para muitos novos empreendedores, seria de grande benefício contar com um mentor ou o apoio contínuo de empresários existentes ou funcionários de projetos com habilidades nessa área.

Compreender e saber como reduzir alguns desses desafios potenciais aumentará as chances de que a sua empresa tenha sucesso – mas, claro, não há garantia! No entanto, se você fracassar, essa poderá ser uma ótima oportunidade para aprender com seus erros e usar o que aprendeu para ter sucesso da próxima vez. Estudos realizados com empresários bem-sucedidos mostraram que eles atribuíam grande parte de seu sucesso a terem se aperfeiçoado com base nos fracassos anteriores. Antes de seu sucesso final, Thomas Edison, que inventou a lâmpada, disse: "Não fracassei: simplesmente encontrei 10 mil maneiras que não funcionam".

.....  
*Claire Hancock é Assessora Global de Meios de Vida da Tearfund.*

*E-mail: [claire.hancock@tearfund.org](mailto:claire.hancock@tearfund.org)*



Algumas empresas fracassam, porque não há demanda pelo seu produto no mercado.

por Roy Soto

# POR QUE MINHA IGREJA ESTÁ ENVOLVIDA EM NEGÓCIOS



*Nossa comunidade é rural e está localizada no sopé do vulcão Poas, na Costa Rica. Em 2009, um terremoto devastou a região. Antes do terremoto, havia 12 mil pessoas empregadas na área; hoje há menos de 1000.*

Minha igreja decidiu ajudar de duas maneiras. Em primeiro lugar, criamos um serviço de recrutamento. As pessoas que precisavam de empregados enviavam-nos seus requisitos, e nós os anunciávamos. Dessa forma, centenas de pessoas encontraram trabalho. Também decidimos fornecer trabalho às pessoas nós mesmos. Começamos a plantar e vender morangos, alface e coentro e agora temos 32 mil morangueiros. Também iniciamos um serviço de *catering* (fornecimento de comidas para eventos), um minimercado e uma cafeteria e alugamos equipamentos (cadeiras, mesas, etc.) para festas e outras atividades. Atualmente, oferecemos empregos a 35 pessoas.

## TRÊS MOTIVOS PELOS QUAIS FAZEMOS NEGÓCIOS

Primeiro, minha igreja está envolvida em negócios, porque queremos ver a economia redimida pelos valores do reino de Deus. Isso significa oferecer salários justos, boas condições de trabalho, produtos de qualidade em conformidade com os regulamentos de saúde e higiene, excelentes serviços e preços justos para os clientes.

Em segundo lugar, queremos ser sustentáveis como igreja. Temos vários projetos comunitários e não podemos depender apenas da generosidade de nossos membros para financiá-los. Por exemplo, temos um centro diurno para idosos e um centro de apoio e treinamento para mulheres que sobreviveram à violência doméstica.

Em terceiro lugar, fazemos negócios, porque não queremos que as pessoas se sintam

manipuladas a fazer doações à igreja. Somos totalmente contra a ensinar às pessoas que dar é como uma transação, na qual receberão algo milagroso em troca. Vemos isso como uma distorção da Bíblia. Ao invés disso, acreditamos que todos os nossos recursos pertencem a Deus, e que devemos dar generosamente por gratidão.

Tudo isso nos motiva a continuar fazendo negócios como igreja, gerando renda para que possamos ser o sal e a luz em nossa comunidade.

.....  
*Roy Soto é o pastor da Igreja Shalom, na Costa Rica, e é formado pelo programa Inspired Individuals (Indivíduos Inspirados) da Tearfund.*

*Site: [www.shalomcr.org](http://www.shalomcr.org)  
E-mail: [soto.roy@gmail.com](mailto:soto.roy@gmail.com)*

## ESTUDO BÍBLICO

### ATITUDES PIEDOSAS PARA COM OS NEGÓCIOS

#### ESTAR PREPARADO

Leia Provérbios 31:10-31.

Nesta passagem, ficamos sabendo sobre uma esposa ocupada e piedosa. Ela está sempre trabalhando duro – ela cultiva alimentos, gere a terra e faz tecidos, cobertas de cama e roupas. Ao invés de um só negócio, ela está envolvida em vários. Ela não teme o que o futuro possa trazer, porque se preparou para ele. Ela também é carinhosa, amorosa e respeitada por todos. Que exemplo!

- O que podemos aprender com essa imagem?

- Como podemos ajudar nossas famílias e comunidades a estarem mais bem preparadas para um futuro incerto?

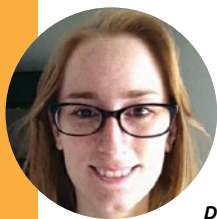
#### A ATITUDE CERTA EM RELAÇÃO AO DINHEIRO

A Bíblia contém muitos ensinamentos sobre o dinheiro. Ela certamente não proíbe que se ganhe dinheiro. Paulo ensinou que devemos trabalhar duro para atender às nossas necessidades e às de nossas famílias. No Novo Testamento, lemos sobre pessoas piedosas que foram bem-sucedidas em seus negócios, como Lídia, uma tintureira de tecido de púrpura (veja Atos 16:14).

Em 1 Timóteo 6:6-12, há alguns ensinamentos muito sábios sobre a necessidade de nos contentarmos com o que temos e termos uma atitude adequada em relação às coisas materiais. A passagem não diz que ganhar dinheiro e usá-lo bem seja errado. É bom fazer pleno uso de nossos recursos e habilidades. No entanto, o amor ao dinheiro e não a Deus é errado. É a nossa atitude que é importante ao procurarmos fazer com que os nossos empreendimentos cresçam.

- Como podemos ter certeza de que temos a atitude certa em relação ao dinheiro?

.....  
*Adaptado de Pense em meios de subsistência! Consulte a página de Recursos para obter mais informações.*



por Helen Munshi

# COMO ESCOLHER UMA IDEIA DE NEGÓCIO DE SUCESSO

*Escolher uma ideia de negócio é uma das partes mais importantes da sua jornada como empreendedor. Muitas pessoas apressam-se nessa etapa, mas vale a pena dedicar tempo a ela, a fim de garantir que a sua ideia tenha as melhores chances de sucesso.*

Há duas maneiras principais de encontrar ideias de negócio: primeiro, examinando o mercado ao seu redor e, em segundo lugar, considerando seus próprios interesses e habilidades. Ambas são importantes. Você deve oferecer bens ou serviços para os quais haja demanda e os quais você tenha a capacidade e o compromisso de entregar.

## MÉTODO 1: O MERCADO

A primeira maneira de encontrar ideias de negócio é examinar o mercado. É essencial que você venda bens ou serviços que as pessoas desejem e pelos quais haja demanda durante o ano todo.

### DEMANDA NO MERCADO

- **Considere a demanda ao seu redor.** O que está sendo oferecido no mercado vizinho que não esteja sendo oferecido

no seu mercado local? Visite a área, fale com os clientes e observe o que está sendo comprado e vendido.

- **Pense sobre a demanda futura.** Qual é a próxima progressão lógica de um produto ou serviço? Por exemplo, se alguém estiver vendendo alimentos frescos no mercado local, você poderia oferecer entrega a domicílio?
- **Leia revistas ou jornais** para entender o que está vendendo atualmente e as novas tendências do mercado.

### RESOLVA UM PROBLEMA

- **Considere seus próprios padrões de compra.** Pense em quais produtos ou serviços você gostaria de poder comprar. Que parte da vida atualmente lhe causa problemas? Você poderia encontrar uma solução para esses problemas? Você também pode falar com familiares, amigos e pessoas da sua região sobre quais problemas eles gostariam que fossem resolvidos e o que eles gostam de comprar.
- **Há algum problema com os produtos ou serviços** que as empresas locais vendam?

Você poderia resolver algum desses problemas?

### EXAMINE A CONCORRÊNCIA

- **Visite sua cidade ou povoado** e fale com os proprietários das bancas e lojas. Faça-lhes algumas perguntas básicas de pesquisa de mercado, como: "O que está vendendo bem?", "Quanto você vende por dia?", "Quanta concorrência você tem?". Você também pode descobrir essas informações observando os padrões de compra dos clientes e examinando outras empresas na área.

- Você poderia **se basear em uma ideia de negócio** que já existe? Ao invés de examinar um problema com uma empresa atual, encontre empresas que você admire e que estejam indo bem. Você poderia melhorar o que elas estão vendendo? Você poderia oferecer um serviço melhor ou mais acessível?

Você não precisa ter uma ideia de negócio completamente nova. Na verdade, é um bom sinal se já houver pessoas ganhando dinheiro com uma determinada ideia: isso mostra que existe demanda para ela. No entanto, é importante tentar tornar sua oferta um pouco diferente, para não inundar o mercado com o mesmo produto ou serviço. Se houver muitas empresas vendendo a mesma coisa, os clientes poderão negociar uma redução do preço, já que a oferta será maior que a demanda.

## MÉTODO 2: SUAS HABILIDADES, ATIVOS E INTERESSES

A segunda maneira de encontrar ideias de negócio é considerar suas habilidades, ativos (bens) e interesses. Muitas pessoas pensam que, desde que haja demanda por um produto ou serviço, essa será uma boa ideia. Isso é verdade em parte, mas você também precisa encontrar a ideia certa para você.

📷 Você poderia aprender uma nova habilidade para ter uma oportunidade comercial? Foto: Andrew Philip





## PESQUISA DE MERCADO

*Depois de escolher uma ideia de negócio potencial, é importante fazer uma pesquisa de mercado para ter certeza de que há demanda suficiente pelo seu produto ou serviço.*

### Levantamentos de mercado

Elabore um questionário simples para descobrir o que seus clientes-alvo desejam, com um máximo de dez perguntas. Você precisará de 30 a 60 entrevistados para que a pesquisa seja confiável. Use a pesquisa com pessoas que representem os prováveis clientes. Não escolha pessoas que você conheça.

### Grupos de discussão

Reúna um pequeno grupo de clientes-alvo para conversar sobre sua ideia de negócio. Você pode fazer perguntas mais complicadas, tais como de que concorrentes eles atualmente compram, e o que os faria mudar para uma nova empresa.

### Teste o mercado

É uma boa ideia testar seus produtos para descobrir se a qualidade é aceitável, se o preço está certo e se o local de venda é adequado. Teste oferecendo amostras grátis ou tentando vender amostras. Se possível, peça que os clientes deem sua opinião, como, por exemplo, se eles mudariam algo no produto ou serviço.

.....  
Veja a Passo a Passo 65: Como aumentar o valor dos alimentos *para ler um artigo mais longo sobre pesquisa de mercado.* Acesse [www.tearfund.org/footsteps](http://www.tearfund.org/footsteps) para baixar uma cópia gratuita.

As **habilidades** são frequentemente aprendidas e, portanto, se você não tiver alguma habilidade importante para administrar a sua empresa, você poderá adquiri-la. Algumas das principais habilidades necessárias para administrar uma empresa são: vendas, marketing, negociação (com clientes e fornecedores), contabilidade, organização e habilidades técnicas específicas, tais como carpintaria ou costura. Para tarefas como a contabilidade, talvez seja possível contratar alguém para ajudá-lo.

**Ativos** (ou bens) são os recursos que as pessoas usam para produzir seus meios de vida e lidar com as crises. Eles podem ser divididos em seis categorias principais:

- humanos e espirituais (ex.: educação, fé, saúde, habilidades);
- sociais (ex.: família e amigos, grupos religiosos);
- políticos (ex.: a capacidade de defender direitos junto aos tomadores de decisão);
- físicos (ex.: casa, equipamentos, veículos);
- financeiros (ex.: dinheiro ou objetos como joias, que podem ser facilmente vendidas para obter dinheiro);
- naturais (ex.: solo, água, árvores).

Faça uma lista dos ativos que você possui ou a que tem acesso. Então, você poderá usar essa lista para ter ideias de negócio. Por exemplo, se tiver acesso a terras, pense em maneiras de usá-las como fonte de renda.

Agora você poderá considerar seus **interesses** e usá-los para ter ideias de negócio. Pense sobre estas perguntas:

- Que empresas você considera inspiradoras? Se você pudesse administrar alguma empresa que já existe, qual seria e por quê?
- Que proprietários de empresa você admira e por quê? Por que seus produtos e serviços o empolgam tanto?
- O que você gosta de fazer no seu tempo livre? Você poderia transformar essa atividade em um negócio?
- O que você gostava de fazer quando era mais jovem?

- Qual é o estilo de vida que você quer ter? Por exemplo, você quer andar por todo o lado fazendo entregas? Você gosta de falar com os clientes o dia todo ou prefere ter o seu próprio espaço e tempo?

### PRODUTO OU SERVIÇO?

A última coisa a considerar é se você prefere oferecer um produto ou um serviço. Um produto geralmente requer um investimento financeiro maior no início, e muitas vezes leva mais tempo para chegar ao estágio de vendas. Você precisará vincular-se a fornecedores e, potencialmente, fabricantes, desenvolver as mercadorias e, então, transportá-las até os clientes. No entanto, isso pode ser muito rentável. Se você fornecer um serviço, não precisará passar por essas etapas, e as empresas de serviços frequentemente precisam de um investimento financeiro menor. No entanto, como você estará trocando seu tempo por dinheiro, haverá um limite para o quanto poderá ganhar, já que o seu tempo é

limitado. Para aumentar sua empresa, você precisará contratar funcionários.

O processo para encontrar uma ideia de negócio pode ser bem assustador, mas todas as ideias, sejam elas pequenas ou bobas, são úteis, pois podem resultar em outras ideias. Carregue consigo um bloco de anotações e escreva suas ideias à medida que elas vierem à sua cabeça. Logo, você verá ideias de negócios potenciais onde quer que for.

.....  
*Helen Munshi é consultora de estratégia empresarial e treinamento. Ela trabalhou com organizações no Maláui e na Índia e escreveu um curso de treinamento para trabalhadores autônomos destinado a empreendedores na Tanzânia.*

Site: [www.linkedin.com/in/helenmunshi](http://www.linkedin.com/in/helenmunshi)  
E-mail: [helenmunshi9@gmail.com](mailto:helenmunshi9@gmail.com)

# AGREGAÇÃO DE VALOR PARA AUMENTAR OS LUCROS

*Alguma vez você já se perguntou por que comprar geleia custa muito mais caro do que comprar a fruta crua? Ou por que as cestas tecidas são mais caras que os juncos?*

Há diferentes etapas envolvidas na conversão de uma matéria-prima em um produto acabado, pronto para a venda. Esse processo é conhecido como cadeia de valor. Em cada etapa da cadeia de valor, o produto normalmente ganha valor (veja o diagrama abaixo).

Analisar a cadeia de valor pode ajudar as pessoas a ver se há maneiras de agregar valor aos produtos que vendem. Por exemplo, o leite pode ser processado para fazer manteiga e queijo. Diferentes produtos podem ser combinados para produzir um produto de maior valor, como o pão ou a comida de rua. Desde que o custo do processamento seja inferior ao valor agregado, o lucro deverá aumentar.

Também pode haver oportunidades para aumentar o lucro sem alterar o produto. Por exemplo, trabalhando juntos para comprar matérias-primas ou vender produtos, os produtores podem obter preços melhores e aumentar seu lucro. Simplesmente armazenando matérias-primas por algum tempo, o vendedor talvez possa obter um preço muito melhor para o produto fora de época.

A localização também afeta o valor. Vender em outros mercados (geralmente mais longe) pode aumentar significativamente o lucro.

## ATIVIDADE: ANÁLISE DA CADEIA DE VALOR

*Esta atividade pode ser realizada com um pequeno grupo de pessoas.*

Com o grupo, faça uma lista dos produtos ou serviços disponíveis em sua área, como, por exemplo: café, laticínios, cabeleireiro, milho, contas para fazer bijuterias, coelhos ou mamão papaia. Escreva-os em uma folha de papel grande.

Há uma grande demanda por esse produto ou serviço? Faça um círculo em torno de todos os que tiverem um bom mercado. Escolha três que representem diferentes tipos de produtos ou serviços. (Você pode sugerir dividir as pessoas em três grupos.)

Usando uma folha de papel, mapeie as pessoas e as empresas da cadeia de valor (veja o diagrama abaixo): fornecedores de insumos, produtores, processadores, compradores/vendedores e consumidores finais. Pense em como o preço do produto muda à medida que ele passa pelas diferentes etapas da cadeia de valor e é vendido em locais diferentes.

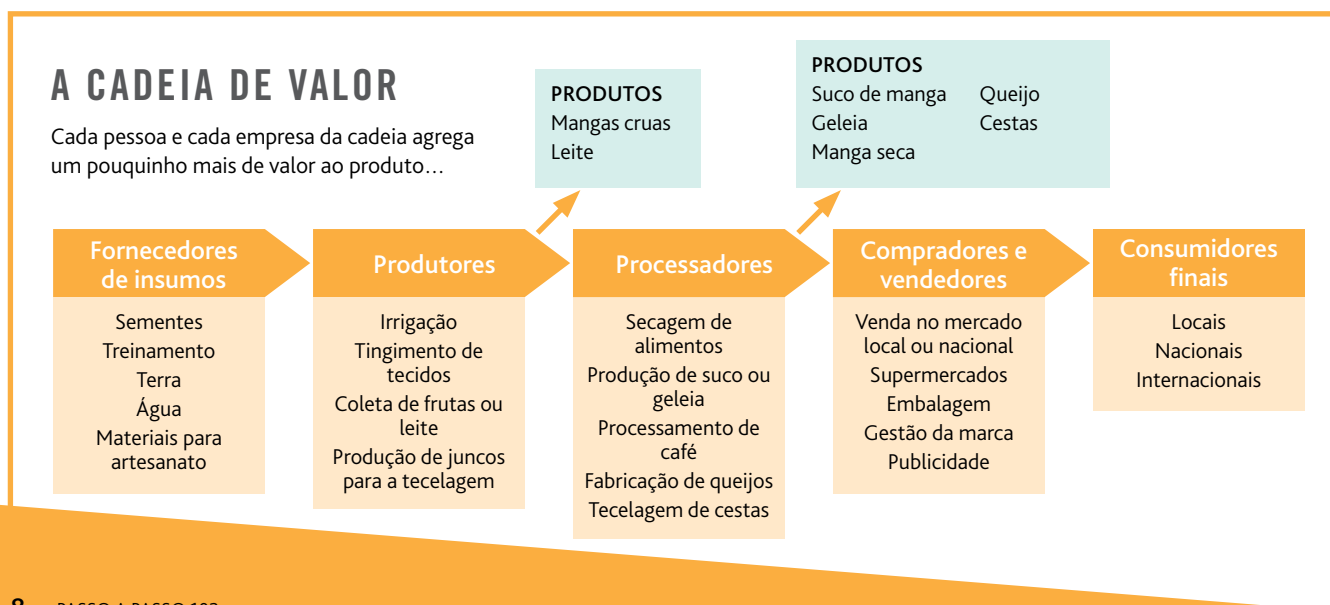
Em seguida, veja se a cadeia de valor pode se tornar mais eficiente respondendo a estas perguntas:

- Você pode aumentar sua produção (qualidade e/ou quantidade)?
- É possível agregar valor através de processamento (adicional)?
- O preço de mercado varia com as estações? Em caso afirmativo, você poderia criar uma forma melhor de armazenamento e vender mais tarde na estação, quando o preço estiver mais alto?
- O preço varia de acordo com a localização do mercado? Em caso afirmativo, como você poderia acessar esses novos locais de mercado?
- Você poderia se juntar a outros produtores para venderem seus produtos coletivamente ou compartilhar os custos de transporte?
- Há novos compradores aos quais você poderia se conectar?

Se você respondeu "sim" a qualquer uma dessas perguntas, é porque há potencial para usar a análise da cadeia de valor para aumentar a produção ou os lucros. Identifique pessoas que você possa abordar para ajudá-lo a analisar a cadeia de valor de forma mais detalhada. (Este exercício não é uma análise completa da cadeia de valor. Os extensionistas agrícolas, as ONGs ou outras organizações podem ajudá-lo com uma análise aprofundada.)

Depois de analisar a cadeia de valor em detalhes, você poderá descobrir a melhor maneira de aumentar sua renda.

.....  
*Este artigo foi adaptado de Pense em meios de subsistência! Veja a página de Recursos para obter mais informações.*







## ESTUDO DE CASO: CADEIAS DE VALOR NO QUÊNIA



com Bertha Chunda

*A organização Farm Concern Internacional (FCI) é especializada em analisar cadeias de valor e ajudar os agricultores a acessar mercados. Eles incentivam as pessoas a produzir o que vende, ao invés de simplesmente tentarem vender o que sempre produziram.*

No subcondado de Marsabit, no norte do Quênia, as secas frequentes e a infraestrutura precária contribuíram para o alto nível de pobreza. A FCI tem trabalhado com comunidades em Marsabit para ajudá-las a encontrar formas de aumentar sua renda.

Primeiro, a FCI analisou o mercado local para ver quais produtos estavam em demanda e quais provavelmente seriam os mais lucrativos para os agricultores. Depois de identificarem esses produtos, eles analisaram as cadeias de valor para ver onde eles poderiam fazer mudanças para agregar valor.

### MUDANÇA DE CULTURAS

A FCI descobriu que muitos agricultores estavam cultivando e vendendo feijão e milho – culturas que não crescem bem em regiões com pouca chuva. Além disso, o milho era vendido por apenas 46 xelins quenianos (KSH) por quilo nos mercados. No entanto, havia uma grande demanda por feijão-mungo, uma cultura tolerante à seca, adequada ao clima de Marsabit. O preço de mercado do feijão-mungo na alta estação era de 70 KSH por quilo, assim, os agricultores logo viram que seria mais lucrativo cultivá-lo.

### NOVOS PRODUTOS E SOLUÇÕES DE TRANSPORTE

Outro produto em potencial identificado pela FCI foi o leite de camelo. As famílias de Marsabit estavam produzindo leite de camelo mais do que suficiente para suas próprias necessidades e estavam jogando fora o excesso. A FCI sabia que o leite de camelo estava em alta demanda e que seria uma boa fonte de renda.

Antes, os comerciantes não conseguiam obter o leite de camelo da área, porque este

estragava enquanto eles o recolhiam dos agricultores individuais. Porém, a FCI ajudou os agricultores a organizar um ponto de coleta central. Eles ensinaram os agricultores a armazenar o leite em recipientes de aço inoxidável limpos, pois os recipientes de plástico faziam com que o leite estragasse antes de chegar ao mercado.

### VÍNCULO ENTRE OS AGRICULTORES E OS MERCADOS

A terceira cadeia de valor que a FCI identificou para melhoria foi a das cabras e ovelhas. O mercado de gado ficava a dois dias de viagem, e os animais perdiam peso na viagem. Os agricultores tinham pouco poder de barganha e aceitavam um preço baixo por seu gado. No mercado, eles tinham que vender através de agentes, que tiravam uma fatia do dinheiro.

A FCI mobilizou as comunidades de Marsabit para formarem “Povoados Comerciais”, onde elas poderiam comercializar seus produtos juntos e aumentar seu poder de barganha. Através dos Povoados Comerciais, a FCI organizou reuniões entre os agricultores e os comerciantes locais. Os agricultores concordaram em levar seu gado até um local central em sua comunidade, o qual os comerciantes poderiam visitar para fazer suas compras. Isso economizou tempo e esforço tanto para os agricultores quanto para os comerciantes, e, assim, os agricultores passaram a obter um preço justo.

### PARCERIAS PARA A MUDANÇA

Através dos Povoados Comerciais, a FCI também vinculou os membros da comunidade a outras organizações. Por exemplo, a FCI convidou os bancos a ir até os povoados e ensinar as pessoas a abrir uma conta bancária, bem como a importância da poupança. O Ministério da Agricultura forneceu treinamento sobre técnicas agrícolas.

### UMA COMUNIDADE TRANSFORMADA

O projeto causou uma verdadeira mudança na vida das pessoas. Os níveis de renda familiar aumentaram significativamente. Em uma aldeia, a renda das mulheres aumentou de menos de US\$ 1 por dia para pelo menos US\$ 10 por dia com a venda do leite de camelo – e às vezes até US\$ 30.

A região era conhecida por seus conflitos tribais, mas o trabalho conjunto no projeto melhorou as relações entre as tribos e as religiões, bem como entre os homens e as mulheres. O índice de criminalidade caiu na área. Os jovens agora estão ativamente envolvidos em ganhar dinheiro e com menos propensão a recorrer a comportamentos negativos, como o abuso de drogas.

Vários participantes comentaram: “A FCI mostrou o valor do que as pessoas já possuem. A maioria das ONGs traz coisas que não nos transformam, mas a FCI nos empoderou”.

*Este estudo de caso foi compilado com base na pesquisa de Bertha Chunda, Assessora Global de Segurança Alimentar da Tearfund.*

Site: [www.farmconcern.org](http://www.farmconcern.org)  
E-mail: [bertha.chunda@tearfund.org](mailto:bertha.chunda@tearfund.org)



📷 A renda de Hakule Dida aumentou quando ela começou a cultivar feijão-mungo ao invés de milho e feijão. Foto: Farm Concern International (FCI)

por Mari Williams

# POR QUE AS MULHERES GANHAM MENOS QUE OS HOMENS?

*Por todo o mundo, as mulheres enfrentam muitos obstáculos para se envolverem no empreendedorismo e nos negócios. As mulheres geralmente ganham menos que os homens, têm menos controle sobre os ativos e menos poder de decisão sobre o dinheiro. Por que isso acontece? Quais são os obstáculos para o empoderamento econômico das mulheres, e como eles podem ser superados?*

Há muitos fatores interligados e frequentemente complexos que ajudam ou impedem o empoderamento econômico das mulheres. O acesso à educação e ao treinamento tanto para as mulheres quanto para as meninas é uma das principais áreas. Apesar do progresso nos últimos anos, em muitos países, as meninas ainda têm menos probabilidade de se matricularem e completarem o ensino médio do que os meninos. A falta de acesso a ativos financeiros, como empréstimos e poupança, e ativos físicos, como terras e propriedades, também são obstáculos importantes.

Por trás de muitos desses obstáculos, estão as normas sociais e de gênero prejudiciais – regras de comportamento consideradas aceitáveis em um grupo ou sociedade. Essas regras determinam quais papéis são considerados apropriados para as mulheres, os homens, as meninas e os meninos. Os homens são frequentemente vistos como os que recebem um salário, enquanto as mulheres são responsáveis pelas tarefas domésticas, como coletar água e lenha, cozinhar e limpar. Assim, as mulheres e meninas têm menos tempo disponível para ganhar a vida e participar de projetos e processos de tomada de decisão.

Há também muitos fatores estruturais – políticas, regulamentos e leis governamentais – que podem apoiar ou impedir o empoderamento econômico das mulheres.

## O QUE PODE SER FEITO?

Alcançar o empoderamento econômico das mulheres requer mudança e ação em todas as áreas – dentro dos indivíduos, famílias, comunidades, instituições, ONGs, setor privado e governos. Nenhuma mudança sozinha será capaz de resolver tudo. Ao ajudar uma comunidade a desenvolver programas de meios de vida, é importante pensar em toda a gama de barreiras que podem limitar o engajamento das mulheres.

Há muitas medidas positivas que podem ser tomadas. A seguir estão alguns exemplos:

- questionar as normas sociais e de gênero prejudiciais através do treinamento comunitário;
- reduzir o fardo do trabalho não remunerado de prestação de cuidados através de avanços, tais como fogões de cozinha aperfeiçoados e o melhor acesso à água limpa e ao saneamento;
- defender o direito das mulheres de que qualquer trabalho remunerado realizado por elas requeira um salário mínimo adequado, contratos estáveis e condições de trabalho seguras;
- ajudar as mulheres a obter acesso à alfabetização e ao treinamento em outras habilidades;



As tarefas domésticas frequentemente são vistas como responsabilidade das mulheres.

- promover os grupos de poupança e crédito e grupos de autoajuda (veja a página 21);
- defender a mudança nas leis, políticas e práticas que limitem as oportunidades das mulheres;
- ajudar as meninas a se matricularem nas escolas e concluir sua educação. Isso pode incluir confrontar as normas sociais e questionar a falta de instalações sanitárias que as meninas precisam para frequentar a escola durante a menstruação.

Quando as mulheres não são economicamente empoderadas, não são apenas elas que sofrem – a comunidade inteira é afetada. No entanto, quando as mulheres são economicamente empoderadas, a comunidade inteira beneficia-se com as famílias mais felizes e saudáveis, os relacionamentos melhores, a maior produtividade e a redução da pobreza.

*Mari Williams é pesquisadora e escritora e trabalha com a Equipe Técnica da Tearfund.*

*E-mail: [mari.williams@tearfund.org](mailto:mari.williams@tearfund.org)*

*O recurso Revelar da Tearfund inclui várias ferramentas para os problemas abordados neste artigo ([www.tearfund.org/Reveal/PT](http://www.tearfund.org/Reveal/PT)).*

## O MEU PROGRAMA DE MEIOS DE VIDA FUNCIONARÁ PARA AS MULHERES?

Aqui estão alguns exemplos de perguntas a serem consideradas:

- Como você consultará as mulheres e os homens durante a elaboração do programa? Por exemplo, você realizará discussões de grupos focais separadas para as mulheres e para os homens?
- Algumas atividades para as mulheres teriam mais êxito se fossem auxiliadas por funcionários do programa do sexo feminino?
- As mulheres podem participar de algum treinamento, etc.? Será necessário oferecer transporte ou creche?
- Qual é o nível de alfabetização das mulheres e dos homens, e como você pode adaptar seus materiais de acordo com ele?
- Que efeito o projeto terá sobre as mulheres e homens no curto e no longo prazo (em termos sociais, econômicos e políticos)? Como você pode reduzir os efeitos negativos?

# EMPODERAMENTO FEMININO NO NORDESTE DO BRASIL



A Diaconia ajudou as mulheres a formar empresas comunitárias, como padarias. Todas as fotos: Diaconia

*A vida pode ser dura na região semiárida do Brasil, especialmente para as mulheres. A falta de acesso à água e à terra faz com que a agricultura seja muitas vezes uma luta. Muitos homens e jovens migram para cidades à procura de trabalho. A cultura é dominada pelos homens, e as mulheres normalmente têm poucas oportunidades para ter uma renda ou voz.*

A parceira da Tearfund, Diaconia, criou um projeto de três anos para ajudar as mulheres desta região a ter sucesso econômico e tornarem-se mais empoderadas social e politicamente.

## UNIÃO E EMPODERAMENTO DAS MULHERES

A Diaconia mobilizou as mulheres para se juntarem em grupos femininos comunitários. Os funcionários do projeto treinaram as mulheres em novas técnicas agroecológicas (formas sustentáveis e ecológicas de agricultura). Eles também as ensinaram como agregar valor aos seus produtos, fazendo polpas de frutas, doces, bolos e pães. Eles ajudaram as mulheres a iniciarem juntas negócios comunitários, como padarias, e também organizaram visitas de intercâmbio entre diferentes comunidades para que as mulheres pudessem aprender com os sucessos e fracassos umas das outras.

Os funcionários da Diaconia ofereceram um treinamento completo em gestão empresarial, produção e comercialização às mulheres e ajudaram-nas a acessar os mercados em que poderiam vender seus produtos de forma mais rentável, inclusive feiras agroecológicas. Eles também ajudaram a ligá-las a duas políticas governamentais: o Programa de Aquisição de Alimentos e o Programa Nacional de Alimentação Escolar. Através desses programas, o governo compra alimentos de pequenos agricultores para hospitais, casas de idosos e escolas públicas.

Através do treinamento, a Diaconia ajudou as mulheres a aprender mais sobre seus

direitos e encorajou-as a se envolverem na tomada de decisões pública. As mulheres começaram a participar de associações comunitárias locais e sindicatos de trabalhadores, muitas vezes, assumindo cargos de liderança. Em muitos casos, isso melhorou o desempenho das organizações.

## RELACIONAMENTOS TRANSFORMADOS

O projeto viu uma melhoria notável no empoderamento das mulheres. Sua renda aumentou significativamente, e algumas famílias conseguiram comprar artigos como refrigeradores e motos. Algumas conseguiram pagar o ensino superior para os filhos.

O fato de as mulheres agora estarem contribuindo para a renda familiar mudou os relacionamentos dentro das famílias. Ao verem os benefícios para sua família, os homens começaram a apoiar as esposas em seus novos empreendimentos. Enquanto as mulheres faziam visitas de intercâmbio para aprender em outras comunidades, os maridos assumiram suas tarefas diárias em casa – apesar da relutância no início.

Tudo isso não aconteceu sem dificuldades. "No início, foi muito difícil, porque existia muito machismo", diz Maria Dilvânia Fernandes. "Os maridos não queriam que as mulheres participassem das reuniões de grupos de mulheres nem das capacitações. Mas nós não desistimos: as que podiam sair e participar dos encontros, reivindicavam liberdade e igualdade para as demais."

*Estudo de caso compilado com informações gentilmente fornecidas pela Diaconia.*

Site: [www.diaconia.org.br](http://www.diaconia.org.br)  
E-mail: [comunicacao@diaconia.org.br](mailto:comunicacao@diaconia.org.br)

## BOLO DE MAMÃO CREMOSO



### Ingredientes

- 1 xícara de açúcar
- 1 xícara de óleo
- 2 xícaras de farinha de trigo
- 1 xícara de suco de mamão
- ½ xícara de leite condensado
- 3 ovos
- 1 colher de sopa de fermento em pó

### Modo de preparo

Em uma tigela, misture todos os ingredientes com uma colher. Coloque a massa em uma forma untada e enfarinhada e leve ao forno por 40 minutos, numa temperatura de 180 graus, até dourar.

## BISCOITOS DE GERGELIM



### Ingredientes

- 1 xícara de gergelim torrado e moído
- 1 xícara de açúcar
- 250 g de amido de milho
- 250 g de farinha de trigo
- 100 g de margarina
- 2 colheres de chá de fermento em pó
- 3 ovos
- 1 colher de chá de sal
- sementes de gergelim para decorar

### Modo de preparo

Bata a margarina e o açúcar até ficarem cremosos. Junte os ovos, o gergelim, o amido de milho, o fermento, o sal e a farinha de trigo. Misture até obter uma massa firme. Abra a massa com um rolo e corte-a em quadradinhos, salpicando com sementes de gergelim para decorar. Asse em forno brando. Rendimento: 500 g de biscoitos.

# COMO PREENCHER UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

por Helen Munshi

Compreender as finanças de uma empresa é a chave para o seu sucesso. O fluxo de caixa é um resumo de mês a mês do dinheiro que entra e sai de um negócio. Ele mostra se a empresa está lucrando e se há dinheiro suficiente para cobrir os custos mensalmente.

Há dois tipos de fluxo de caixa:

- uma projeção de fluxo de caixa, que se baseia em previsões
- um fluxo de caixa real, que mostra a renda e os custos reais de cada mês

Abaixo está um exemplo de projeção de fluxo de caixa para os primeiros seis meses de uma empresa.

5

Esta coluna mostra o **total** para cada tipo de receita e despesa para o período do fluxo de caixa. Isso é útil para ver onde a maior parte do dinheiro será gasto no negócio e ajuda a mostrar se você precisará economizar em uma determinada área.



1

Preencha os **nomes dos meses**. Este exemplo inclui um mês inicial antes de a empresa começar a vender produtos ou serviços. A maioria das empresas gasta e recebe dinheiro para se preparar para a comercialização. Numere os meses – o mês 1 é o mês em que você começará a vender.

2

A seção de **fontes de renda** mostra todo o dinheiro que entrará na empresa. Esse dinheiro inclui a receita de vendas (ou seja, quanto a empresa ganhará com a venda dos bens ou serviços) e qualquer empréstimo que tenha sido feito. Você pode calcular sua receita mensal de vendas, multiplicando o preço de seu produto/serviço pelo número de produtos/serviços que você espera vender por mês. Sua pesquisa de mercado deverá ajudá-lo a prever esse número (veja as páginas 7 e 19).

3

Nesta linha, some a **receita mensal total** que entrará na empresa a cada mês.

4

Esta seção mostra todas as **despesas** que a empresa terá. Escreva cada custo em uma linha diferente. Inclua o valor que custa para produzir o produto ou fornecer o serviço. Escreva todos os custos fixos, como aluguel, eletricidade e impostos. Você também deve incluir a quantia que precisará tirar da empresa para viver: seu "orçamento de sustento pessoal". Separe uma quantia como reserva de contingência todos os meses. Esse é um dinheiro que poderá ser usado para pagar custos inesperados.

PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA DE JUNHO A NOVEMBRO DE 2017

Número do mês		1	2	3	4	5	6	Total para este período
Nome do mês	Antes de começar	junho	julho	agosto	setembro	outubro	novembro	
<b>FONTES DE RENDA</b>								
Receita de vendas	0	300	500	550	600	600	500	3050
Empréstimo	800	0	0	0	0	0	0	800
<b>Receita mensal total</b>	<b>800</b>	<b>300</b>	<b>500</b>	<b>550</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>500</b>	<b>3850</b>
<b>DESPESAS</b>								
Matérias-primas	0	60	100	110	120	120	100	610
Equipamentos	200	0	0	0	0	100	0	300
Aluguel da banca no mercado	0	80	80	80	80	80	80	480
Eletricidade	0	10	10	10	10	10	10	60
Marketing	20	0	0	0	20	0	0	40
Pagamento do empréstimo	0	0	0	0	0	0	20	20
Contingência	0	10	10	10	10	10	10	60
Orçamento de sustento pessoal	0	200	200	200	200	200	200	1200
<b>Custos mensais totais</b>	<b>220</b>	<b>360</b>	<b>400</b>	<b>410</b>	<b>440</b>	<b>520</b>	<b>420</b>	<b>2770</b>
<b>SALDOS</b>								
Saldo do mês	580	-60	100	140	160	80	80	1080
Saldo inicial	0	580	520	620	760	320	1000	0
Saldo final	580	520	620	760	320	1000	1080	1080

6

Esta seção mostra os **saldos** da empresa. O saldo é quanto dinheiro a empresa tem no início e no final do mês.

**Saldo do mês** – Para calcular o saldo, pegue a quantia total recebida no mês e subtraia a quantia total gasta no mês ( $\text{saldo do mês} = \text{receita mensal total} - \text{custos mensais totais}$ ). Se esse número for positivo, a empresa terá ganho mais do que gastou. Se for negativo, a empresa terá gasto mais do que ganhou.

**Saldo inicial** – Este será sempre 0 no mês inicial, antes do início da comercialização, pois pressupõe-se que não haja dinheiro na empresa no início. Nos outros meses, o saldo inicial será o mesmo que o saldo final do mês anterior. O saldo inicial mostra quanto dinheiro o negócio terá no início do mês.

**Saldo final** – Este mostra quanto dinheiro a empresa possui no final do mês. Ele é calculado somando-se o saldo inicial do mês ao saldo do mês ( $\text{saldo final} = \text{saldo do mês} + \text{saldo inicial}$ ). Se esse valor for negativo, você terá ficado sem dinheiro e precisará obter mais fundos ou realizar mais vendas para poder cobrir todos os seus custos.

por Richard Gower

# TRANSFORMAÇÃO DE LIXO EM LUCRO

*No mundo em desenvolvimento, há um enorme e crescente problema de resíduos. Atualmente, 9 milhões de pessoas morrem todos os anos devido à má gestão de resíduos e poluentes. Esse número é 20 vezes maior do que o número de pessoas que morrem de malária. Se ignorarmos esse problema dos resíduos, perderemos uma oportunidade fundamental para salvar vidas e criar empregos.*

A economia circular é uma nova maneira de pensar sobre o mundo. Nossa forma atual de fazer as coisas é linear: pegamos recursos naturais, criamos artigos, usamos esses artigos e, então, jogamos os artigos fora. Neste estágio final, toda a energia, água e materiais utilizados na fabricação dos artigos também são jogados fora. A economia circular, no entanto, mantém os recursos em uso o maior tempo possível. Muitos artigos, tais como os carros, podem ser consertados ou reconstruídos ao invés de serem jogados fora quando estragam. Isso cria novas oportunidades de emprego e reduz o desperdício prejudicial para a saúde.

Visite [www.tearfund.org/circular](http://www.tearfund.org/circular) para obter mais recursos sobre a economia circular.

Nas próximas duas páginas, mostramos empresas de todo o mundo que estão transformando lixo em lucro.



## QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

- O que acontece com os resíduos em nossas comunidades?
- Há algum recurso considerado "lixo" que possamos transformar em uma oportunidade comercial?

*Richard Gower é Associado Sênior de Economia e Políticas da Tearfund.*

*E-mail: [richard.gower@tearfund.org](mailto:richard.gower@tearfund.org)*



A Terra Coco faz uma variedade de produtos com cocos descartados. Foto: Terra Coco

## TERRA COCO, GUATEMALA

por Mario Morales



*Em 2010, houve uma inundação na costa sul da Guatemala, perto de onde moro. As igrejas locais juntaram-se para considerar como poderíamos apoiar as comunidades afetadas. Percebemos que tínhamos um recurso ali mesmo, na nossa frente: o coco. Havia cascas de coco descartadas por toda a parte em nossas comunidades, especialmente após as inundações. Os cocos eram muito pouco usados e estão cheios de qualidades biológicas excepcionais.*

Desde o início, tive grande fé neste produto frequentemente descartado. Criei uma empresa social chamada Terra Coco, que usa cocos para fazer uma variedade de produtos ecológicos. Usamos fibras de coco para fazer sapatos, sandálias, bolsas e redes para prevenir a erosão da terra. O processo de extração das fibras produz uma cobertura vegetal rica em nutrientes, que usamos em hortas comunitárias.

A "explosão" do mercado ecológico é uma ótima oportunidade para a Terra Coco. As pessoas veem com bons olhos os produtos

ecológicos, biodegradáveis, éticos e, acima de tudo, bonitos. Uma nova grande oportunidade para nós é o óleo de coco. Ele é muito comercial, já que tanto o óleo puro quanto o sabonete e o xampu derivados dele são muito bem aceitos pelo público. Estamos produzindo óleo e explorando os sabonetes e xampus.

Na Terra Coco empregamos famílias vulneráveis que precisam de trabalho, inclusive mulheres e jovens. Neste exato momento, Deus precisa que compartilhem um evangelho prático. Não estamos interessados em simplesmente criar mais uma empresa. Queremos criar um empreendimento de Cristo.

*Mario Morales é formado pelo programa Inspired Individuals (Indivíduos Inspirados) da Tearfund.*

*Site: [www.facebook.com/terracoco.es](http://www.facebook.com/terracoco.es)  
E-mail: [ccapoyo@gmail.com](mailto:ccapoyo@gmail.com)*

## JOS GREEN CENTRE, NIGÉRIA



por Ben Osawe

**O desemprego entre os jovens é um problema enorme na Nigéria. Metade da população do país tem menos de 30 anos, e o setor público não consegue absorver o alto número de pessoas que precisam de trabalho.**

No escritório da Tearfund na Nigéria, queríamos encontrar uma maneira de lidar com esta questão. Como parte de nossas discussões em torno da mudança climática, decidimos analisar formas de transformar o lixo em empregos. Temos uma quantidade enorme de lixo nos centros urbanos da Nigéria, especialmente lixo plástico.

### INSPIRAÇÃO PARA OS JOVENS

Em 2015, começamos a trabalhar com um grupo de jovens. Os jovens são muito mais flexíveis que os adultos. Eles são capazes de explorar e inovar e não têm medo de fracassar. Juntos, estabelecemos o Jos Green Centre, um centro de eco-empresendedorismo – isto é, empresas baseadas em questões ecológicas, energia renovável ou qualquer coisa que não prejudique o meio ambiente. Agora, há 70 membros no Jos Green Centre, e iniciamos centros semelhantes em cada zona geopolítica da Nigéria.

Quando os jovens vêm a nós, não os mandamos simplesmente trabalhar – primeiro, eles fazem um curso desenvolvido pelo Desafio Miqueias chamado *Viva com*

*Justiça*, que introduz a fundamentação bíblica para o que eles estão fazendo e a importância da defesa e promoção de direitos e da justiça. O recurso ajuda a moldar seus valores, pois não se trata apenas de empregos: queremos ter jovens orientados por valores, que capacitem a sociedade para que funcione da maneira como deveria.

Mesmo antes de terminar o curso *Viva com Justiça*, os jovens sentem-se inspirados. Eles dizem que seus olhos se abriam. Vejo isso acontecer repetidamente e fico extremamente animado. Eles são capazes de se envolver criativamente com questões ambientais e outros tipos de questões.

Realizamos algumas exposições iniciais, em que os jovens exibiam os produtos que haviam fabricado a partir de resíduos. Isso serviu para mostrar às pessoas o que era possível. Levamos os produtos a oficinas e eventos, e as pulseiras, em particular, foram incrivelmente populares. A seguir, treinaremos os jovens em gestão do ciclo de projetos e elaboração de propostas para que eles possam iniciar suas próprias empresas.

### INSPIRAÇÃO PARA OS QUE ESTÃO NO PODER

Os jovens foram pedir ao governo local permissão para recolher faixas de lona vinílica usadas nas ruas e transformá-

las em sacolas de plástico. Quando eles mostraram aos funcionários os produtos que já haviam feito, receberam permissão imediatamente. Os funcionários ficaram realmente impressionados – eles até se ofereceram para dar espaço aos jovens em seu escritório.

As pessoas estão maravilhadas com a forma como um grupo de jovens pode se unir e fazer algo com uma coisa que não parece ser nada. Dissemos ao governo que planejamos criar o que chamamos de Centro de Inovação Climática. Este será um lugar onde os jovens poderão trabalhar em questões ecológicas e criar produtos. O governo concordou em nos dar terra e 1,5 milhão de nairas (cerca de US\$ 4.800) para isso.

Nas palavras dos jovens, o processo até agora tem sido uma experiência altamente empolgante. Eles estão surpresos, mas, além disso, acreditam que agora podem fazer algo por si próprios. Eles podem ser independentes e ter uma voz.

Visite [www.tearfund.org/livejustly](http://www.tearfund.org/livejustly) para baixar o curso *Viva com Justiça, do Desafio Miqueias*.

Ben Osawe é o Gestor de Advocacy da Tearfund para a Nigéria.

Site: [www.facebook.com/Josgreencentre](https://www.facebook.com/Josgreencentre)  
E-mail: [ben.osawe@tearfund.org](mailto:ben.osawe@tearfund.org)

## COMO FAZER UMA PULSEIRA COM UMA GARRAFA DE PLÁSTICO

Você precisará de:

- uma garrafa de plástico vazia
- tesoura
- tecido
- cola

1. Pegue a garrafa de plástico e corte um anel.
2. Meça e corte uma tira de tecido retangular comprida. Dependendo do estilo de pulseira que quiser fazer, você pode: a) medir o tecido, passando-o duas vezes ao redor do lado externo do anel ou b) cortar pedaços de tecidos diferentes para misturar, passando cada um uma vez pelo lado externo do anel de plástico.

3. Dobre um pedacinho da lateral do pano retangular para fazer uma borda bem acabada.
4. Pegue a outra ponta do tecido retangular e cole-a no interior do anel de plástico.
5. Em seguida, comece a enrolar o tecido de viés ao redor do anel de plástico, usando a borda dobrada para esconder a borda cortada. Continue enrolando o tecido até forrar todo o anel.
6. Se houver excesso de tecido, corte-o e enfie a ponta do que sobrou por baixo do que já foi forrado, colando-a no interior do anel.



7. Deixe a cola secar por cerca de 40 minutos a 1 hora. Sua pulseira, então, estará pronta para ser usada.

# CONTABILIDADE PARA INICIANTES

## O QUE É CONTABILIDADE?

Contabilidade (às vezes chamada de manutenção de registros) significa simplesmente registrar todo o dinheiro que entra e sai do negócio. Isso é essencial, pois é muito difícil lembrar as transações sem anotá-las. Você precisará desses registros para a declaração de imposto de renda. Eles também mostrarão se o negócio está indo bem e quais produtos ou serviços estão vendendo melhor.

Existem vários métodos diferentes de contabilidade. Abaixo está uma abordagem simples e fácil.

## REGISTRO DE TRANSAÇÕES

- Compre um caderno simples com linhas para registrar suas transações.
- Sempre registre o dinheiro que entrou no negócio (receitas) em uma página separada

da página para o dinheiro que saiu do negócio (despesas/custos).

- Toda vez que houver uma transação de dinheiro, seja dinheiro ganho ou dinheiro gasto, você deverá registrar o seguinte:

- Referência – atribua a cada transação um número de referência e, depois, escreva-o no recibo ou fatura antes de arquivá-los, para que você possa encontrar facilmente os documentos correspondentes.
- Data da transação monetária.
- Descrição do que foi comprado ou vendido e (se você souber) quem foi o cliente ou fornecedor.
- Como o dinheiro foi recebido ou pago (em dinheiro, pagamento eletrônico ou pelo celular) e o montante.
- Categoria – cada transação deve ser colocada em uma categoria, como, por exemplo, matérias-primas, aluguel, vendas.



## MELHORES DICAS DE CONTABILIDADE

- Sempre mantenha o dinheiro pessoal e o dinheiro da empresa separados. Mantenha o dinheiro em contas bancárias ou bolsas separadas e mantenha registros separados para cada um deles.
- Guarde os recibos ou anote todo o dinheiro gasto e ganho no dia, ao invés de tentar lembrar mais tarde.
- Tenha um horário definido a cada dia ou semana para fazer sua contabilidade. Quanto mais regularmente você a fizer, mais familiarizado ficará com o processo – e também mais cedo você poderá detectar possíveis problemas financeiros.

Helen Munshi é consultora de estratégia empresarial e treinamento.

E-mail: [helenmunshi9@gmail.com](mailto:helenmunshi9@gmail.com)

Para ler um artigo sobre o método mais complexo de contabilidade de dupla entrada, veja a Footsteps 11 (versão em inglês da Passo a Passo), sobre contas e registros. Visite [www.tearfund.org/footsteps](http://www.tearfund.org/footsteps) para baixar uma cópia gratuita.

### DINHEIRO QUE ENTROU NO LIVRO CAIXA (RECEITAS)

A	Referência	Data	Descrição da transação	D				TOTAL	E	
				Em dinheiro	Cartão de débito	Transferência bancária	Pagamento por telefone		Vendas	Empréstimo oficial
B	A001	25/05/2017	Empréstimo recebido da empresa de microfinanciamento			800,00		800,00		800,00
	A002	02/06/2017	Cliente AA comprou 1 dúzia de ovos e 1 litro de leite	3,25				3,25	3,25	
	A003	02/06/2017	Cliente BB comprou 2 dúzias de ovos	4,00				4,00	4,00	
			TOTAL	7,25	0,00	800,00	0,00	807,25	7,25	800,00

### DINHEIRO QUE SAIU DO LIVRO CAIXA (DESPESAS)

A	Referência	Data	Descrição da transação	D			TOTAL	E					
				Em dinheiro	Cartão de débito	Pagamento por telefone		Marketing	Matérias-primas	Telefone	Seguro	Aluguel	
B	B001	27/05/2017	300 folhetos para marketing	20,00			20,00	20,00					
	B002	01/06/2017	Pagamento à câmara municipal referente ao aluguel de junho da banca no mercado			80,00	80,00						80,00
			TOTAL	20,00	0,00	80,00	100,00	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	80,00



# USE SEUS DONOS PARA DEUS

Deus deu-nos habilidades a todos, que podemos usar para servi-lo. Podemos ser ótimos em uma determinada matéria na escola, capazes de alegrar as pessoas quando elas estão tristes ou muito bons em consertar coisas quando elas estragam. Podemos usar nossas habilidades para ajudar a tornar o mundo um lugar melhor.

## UM POEMA SOBRE SUAS HABILIDADES

Pegue uma folha de papel e escreva seu nome verticalmente em um lado. Em seguida, escreva algo em que você seja bom e que inicie com cada letra do seu nome.

Por exemplo, um menino chamado Ajit poderia escrever:

**A**dmirável cantor

**J**usto com todos

**I**nteligente

**T**em consideração por todos



## UMA FOTO DE SEU FUTURO EU

No espaço abaixo, desenhe uma imagem do que você gostaria de ser quando crescer (por exemplo: agricultor, agente de saúde, pai/mãe, mulher/homem de negócios... ou algo completamente diferente!). Ao redor da imagem, escreva algumas das habilidades de que você precisará.



## DESAFIO DE MEMÓRIA SOBRE VERSÍCULO BÍBLICO!

Não precisamos esperar até crescermos para usarmos nossas habilidades para Deus. Podemos honrá-lo em tudo o que fizermos – seja estudando, ajudando nossos pais, sendo gentis com os outros ou praticando esportes.

Você conseguiria aprender de cor este versículo da Bíblia?

“Tudo o que fizerem, façam de todo o coração, como para o Senhor, e não para os homens.”  
(Colossenses 3:23)



por Helen Munshi

# COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS

*Um plano de negócios é um documento escrito que diz o que sua empresa fará e como isso será alcançado. Geralmente ele tem de 4 a 20 páginas, dependendo da complexidade da sua empresa.*

*Elaborar um plano de negócios ajuda-o a pensar em todas as etapas necessárias para iniciar sua empresa. Ele pode ajudá-lo a decidir se vale a pena levar adiante uma determinada ideia de negócio. Se você pedir financiamento para a sua empresa, a organização normalmente pedirá para ver o seu plano de negócios. Abaixo está um exemplo de como estruturá-lo.*

## SEÇÃO 1 – SUMÁRIO EXECUTIVO

Aqui, você resume os principais elementos da empresa. Esta seção não deve ter mais que uma página. Ela deve fornecer ao leitor todas as principais informações de que ele precisará sobre a empresa. Informe:

- o produto ou serviço que a empresa venderá
- o mercado-alvo
- as coisas que a distinguem da concorrência

- os objetivos da empresa
- quem dirigirá a empresa
- o número de vendas que você prevê fazer
- o lucro previsto para o primeiro ano
- se você precisa de um empréstimo. Em caso afirmativo, de quanto você precisa e para que ele será usado?
- as principais conquistas até agora (por exemplo: vendas feitas, fornecedores contatados, empregados contratados, teste de mercado, etc.)

## SEÇÃO 2 – SOBRE VOCÊ

Nesta seção você descreve quem você é, que experiências tem e por que quer iniciar a empresa. Inclua:

- as habilidades e a experiência que você possui que o ajudarão a administrar a empresa
- cursos de treinamento úteis que você tenha feito
- suas habilidades da vida cotidiana. Por exemplo, a gestão doméstica desenvolve as habilidades de organização, orçamento e gestão de tempo

- qualquer experiência que você tenha, que o ajudará a administrar a empresa. Essa pode ser um emprego, experiência de trabalho ou voluntariado na comunidade local
- razões pelas quais você quer iniciar a empresa
- razões pelas quais você acha que esta é a empresa certa para você
- as habilidades, apoio, ativos e recursos que você tem para ajudá-lo

## SEÇÃO 3 – DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nesta seção, você explica o que venderá e quanto cobrará. Se você tiver mais de um produto ou serviço, você deverá descrever todos eles. Inclua:

- detalhes de todos os produtos e/ou serviços vendidos
  - Como ele é?
  - Para que ele é usado?
  - Como ele beneficiará o cliente?
  - O que está incluído no produto ou serviço?
  - Qual é o preço?
- uma descrição detalhada do que torna o produto ou serviço diferente dos outros no mercado

## SEÇÃO 4 – MERCADO-ALVO

Nesta seção você descreve as pessoas mais propensas a comprar da empresa.

- Você venderá a pessoas ou a empresas?
- Quantos anos têm os seus clientes?
- Eles são do sexo feminino ou masculino?
- Onde eles vivem?
- Em que trabalham?
- Onde eles compram e com que regularidade?
- Eles têm família? Em caso afirmativo, quem faz parte de sua família?

## DICAS PARA ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS

- Comece com a seção "sobre você" – é mais fácil escrever sobre você mesmo.
- Deixe o sumário executivo para o final. É mais fácil resumir o plano uma vez que ele estiver escrito.
- Use uma linguagem simples. Não se preocupe com o uso de linguagem comercial. Escreva usando suas

próprias palavras para que o leitor entenda quem você é.

- Explique claramente quaisquer termos técnicos que usar.
- Peça a alguém que não o conheça ou à sua empresa para ler o plano e dar sua opinião. Essa pessoa entende o que a empresa faz e como ela alcançará seus objetivos?

- O que eles valorizam?
- Como é o estilo de vida deles?
- O que eles querem do produto ou serviço?
- Você tem algum cliente esperando para comprar seu produto ou serviço? Forneça detalhes.

## SEÇÃO 5 – PESQUISA DE MERCADO

Nesta seção você explica como é o mercado, quem são os principais concorrentes, e como eles poderão afetar a empresa. Inclua:

- o mercado em que a empresa operará
- o tamanho do mercado (vendas por ano, número de clientes)
- as últimas tendências no mercado
- as coisas que afetam o mercado (por exemplo: estações, clima, tendências, política)
- um resumo dos resultados das pesquisas de mercado local, como questionários ou entrevistas com clientes potenciais (veja a página 7)
- um resumo dos resultados de qualquer teste de mercado que tiver sido realizado:
  - Quanto você vendeu?
  - O que você aprendeu?
  - O que você faria de forma diferente como resultado do seu teste de mercado?
- um resumo de como você analisou seus concorrentes:
  - Quem são seus principais concorrentes?
  - O que eles vendem e por quanto?
  - Onde eles vendem?
  - A quem eles vendem?
  - Quais são os seus pontos fortes?
  - Quais são os seus pontos fracos?
  - Como sua empresa competirá com eles?

## SEÇÃO 6 – PLANO DE MARKETING

Aqui, você explica como você informará os clientes potenciais sobre seu produto ou serviço. Para cada método de marketing que você for usar, responda às seguintes perguntas:

- Como esse método ajudará os clientes a ficarem sabendo sobre a empresa?
- Por que você usará esse método?
- Qual é o custo?
- Quando e onde isso será feito?
- Que resultados você espera obter?



Os grupos de autoajuda ou as organizações de microfinanças podem querer ver um plano de negócios antes de concederem um empréstimo. Foto: James Morgan/Tearfund

## SEÇÃO 7 – PLANO OPERACIONAL

Nesta seção, você descreve o funcionamento diário da empresa e como você entregará os produtos ou serviços. Preencha apenas as seções relevantes para sua empresa:

- **Equipamentos.** De que equipamentos a empresa precisará? De onde você os obterá? Você comprará ou alugará? Quanto custarão?
- **Pagamento.** Como você receberá o pagamento de seus clientes? Onde você guardará o dinheiro em espécie? Com que frequência você fará a sua contabilidade?
- **Produção.** Forneça detalhes de cada passo da fabricação do seu produto.
- **Fornecedores.** De quem você obterá seus suprimentos? Você possui um fornecedor de reserva? O que você pagará? Como eles recebem os pagamentos?
- **Transporte.** Que meio de transporte você usará? Quanto custará?
- **Armazenamento.** Onde você armazenará os produtos e equipamentos? Quanto custará?
- **Entrega ao cliente.** Como você entregará o produto ou serviço ao cliente? Quanto tempo levará? Onde você venderá? Quanto custará a entrega?
- **Seguro.** De que seguro você precisará? De onde você o obterá? Quanto custará?
- **Funcionários.** Se você precisar de pessoal, descreva o que eles farão na empresa e quanto você lhes pagará.

- **Estabelecimento.** Onde você administrará a empresa? Quanto de aluguel será cobrado se você alugar um local? Quais são os termos do contrato de aluguel?

## SEÇÃO 8 – PLANO FINANCEIRO

Nesta seção você explica como a empresa funcionará financeiramente. Você deverá incluir previsões dos custos para fornecer o produto/serviço, as vendas que você pretende fazer e sua projeção de fluxo de caixa (veja as páginas 12–13). Inclua:

- os pressupostos que você fez ao elaborar as previsões de vendas, custos e fluxo de caixa
- as coisas que afetarão o desempenho financeiro da empresa, e como você contornará esses riscos
- quanto você precisará pagar a si mesmo para viver
- os principais valores financeiros do primeiro ano (receita de vendas, custos e lucro)
- de quanto dinheiro você precisará para iniciar a empresa, e de onde virá o dinheiro
- em que você usará o financiamento inicial
- como e quando você pagará o financiamento inicial

.....

*Helen Munshi é consultora de estratégia empresarial e treinamento.*

*E-mail: helenmunshi9@gmail.com*

por Bob Hansford

# PROTEÇÃO DOS MEIOS DE VIDA CONTRA OS DESASTRES



Após o terremoto no Nepal, Kopila iniciou uma empresa de confecção de moda bem-sucedida. Foto: missionFACTORY Suíça

*Os desastres afetam quase todos os aspectos da vida, mas particularmente os meios de vida. Às vezes, os danos causados à capacidade das pessoas de ganhar uma renda é um problema maior do que os danos causados a uma casa ou ferimentos físicos. Se a renda dos sobreviventes puder ser restabelecida rapidamente, eles poderão atender às suas outras necessidades. Abaixo estão algumas dicas que as ONGs e os agentes comunitários podem dar às pessoas que vivem em áreas com risco de desastres.*

Um primeiro passo útil é identificar as ameaças mais comuns que afetam sua área, como, por exemplo, inundação, tufão, seca ou incêndio. Em segundo lugar, faça uma lista das diferentes maneiras como esses perigos podem prejudicar seu meio de vida. Em terceiro lugar, tente pensar em maneiras

de reduzir esse impacto, ou medidas que você possa tomar para proteger os ativos (bens) e produtos do seu meio de vida. Aqui estão algumas ideias:

- **Proteja os principais ativos.** Em uma área propensa a inundações, procure armazenar as ferramentas, sementes e produtos para venda do seu meio de vida em um lugar alto em sua casa, embalados ou vedados em sacos plásticos, se possível. Alternativamente, vede os artigos duas vezes com plástico e armazene-os enterrados no solo. Encontre lugares seguros para os itens maiores, como barcos, onde eles possam ser amarrados de forma segura.
- **Evacue a área.** Mude seus animais para um terreno mais alto assim que houver um aviso de inundação ou ciclone. Evacue

sua família também e tantos artigos relacionados com o seu meio de vida quanto puder carregar.

- **Diversifique.** Procure não ser totalmente dependente de apenas uma atividade geradora de renda ou de uma só cultura. Use parte da sua terra disponível para outra cultura para consumo ou venda, de preferência uma que cresça fora da estação de desastres. Comece empreendimentos novos, como criação de galinhas, patos ou outros animais pequenos; cultivo de legumes; ou uma atividade não agrícola, como serviços de cabeleireiro ou costura.
- **Faça uma poupança.** Quando a renda for boa, reserve um pouco de dinheiro toda semana em uma conta de poupança bancária ou em grupo. Este dinheiro crescerá gradualmente e poderá ser usado para comprar novos equipamentos, sementes, etc., se a família for atingida por um desastre.

- **Pense em alternativas.** Tente pensar o tempo todo sobre fontes alternativas de matérias-primas ou locais para vender seus produtos se as fontes ou locais de costume se tornarem indisponíveis.

- **Ajuste as práticas agrícolas.** Procure a orientação de especialistas sobre novas variedades de culturas e experimente cultivar as mais resistentes às ameaças, como a seca. (Algumas culturas resistentes à seca são o painço, o sorgo, a mandioca e o feijão-mungo.) Outra ideia é cultivar várias culturas no mesmo campo ou adotar métodos de agricultura de conservação. Os funcionários governamentais ou trabalhadores de ONGs poderão orientá-lo.

## REINICIAR UM NEGÓCIO APÓS UMA CRISE

por Dora Piscoi

Quando atingidas por um desastre, as pessoas frequentemente precisam vender seus bens para atender às suas necessidades básicas, como alimentos e remédios. Elas não poderão reiniciar seus negócios a menos que essas demandas urgentes sejam atendidas. No entanto, elas também precisam recuperar suas principais formas de ganhar dinheiro para continuar sustentando suas famílias.

Portanto, um primeiro passo importante é minimizar a necessidade das pessoas de vender os ativos físicos de que necessitam para sua renda (como gado ou equipamento agrícola) ou gastar o dinheiro de que precisam para investir em seus meios de vida. Se isso já tiver acontecido, auxiliar as famílias

a atender às necessidades urgentes e adquirir novos ativos poderá ajudá-las a se recuperarem.

Se a economia local permitir, uma das melhores maneiras de fazer isso é fornecer subsídios em dinheiro. Se as pessoas tiverem dinheiro, elas poderão decidir por si próprias como gastá-lo. Por exemplo, elas podem usá-lo para pagar seu aluguel e garantir que estarão seguras em sua casa antes de reinvestir em seus negócios. A flexibilidade e o poder de decisão proporcionam dignidade às pessoas.

.....  
Dora Piscoi é Assessora de Programas de Transferências de Dinheiro da Tearfund.

E-mail: [dora.piscoi@tearfund.org](mailto:dora.piscoi@tearfund.org)

.....  
Bob Hansford trabalhou como Assessor de Redução do Risco de Desastres da Tearfund.

E-mail: [bob.hansford27@gmail.com](mailto:bob.hansford27@gmail.com)



## ESTUDO DE CASO: MÁQUINA DE COSTURA NO NEPAL

por Rolf Gugelmann

*O momento não poderia ter sido pior. Uma semana antes do terremoto de 2015, no Nepal, Kopila Shresta e seu marido haviam se mudado de seu povoado para a capital, Katmandu. Ela havia feito o curso de costura e queria ganhar a vida na cidade. Quando o terremoto atingiu o país, ela perdeu todas as suas posses, inclusive sua preciosa máquina de costura.*

Kopila ficou desesperada. Apesar disso, ela começou a participar de um treinamento para pequenas empresas dirigido pela organização missionFACTORY Suíça. Os mentores da missionFACTORY ajudaram-na a pensar cuidadosamente sobre sua ideia

de negócio de costura. Kopila não sabia ler nem escrever (além de seu primeiro nome e números), mas seu mentor ajudou-a a elaborar um plano de negócios por escrito. Com isso, ela conseguiu acessar o financiamento inicial, que ela usou para comprar duas novas máquinas de costura e outros equipamentos.

Em agosto de 2016, antes do principal festival nepalês, Kopila iniciou seu próprio negócio de costura. No primeiro mês, ela obteve um lucro de 15 mil rúpias (cerca de US\$ 145). No segundo mês, seu lucro aumentou para 20 mil rúpias (cerca de US\$ 194). Ela logo viu outra oportunidade comercial e começou a ensinar costura a outras mulheres. Isso lhe proporcionou uma renda extra.

"Estou muito feliz e aliviada", diz Kopila. "Este negócio permite-me viver uma vida independente. O treinamento ajudou-me a monitorar e controlar sistematicamente as finanças e a compreender a importância de um bom serviço ao cliente." No entanto, o maior benefício para Kopila é o seu novo senso de autoestima. "Fiz algo por mim mesma", diz ela.

Rolf Gugelmann trabalha como Gestor de Projetos na missionFACTORY Suíça.

Site: [www.mf-ch.org](http://www.mf-ch.org) (em alemão)  
E-mail: [r.gugelmann@mf-int.org](mailto:r.gugelmann@mf-int.org)

## GRUPOS DE AUTOAJUDA: LEVANTAMENTO DE CAPITAL EM CONJUNTO

*Um grupo de autoajuda é um grupo de 15 a 20 pessoas que se reúnem semanalmente para se apoiarem financeiramente e se encorajarem mutuamente. Os grupos de autoajuda são uma forma incrivelmente eficaz para que as pessoas saiam por si próprias da pobreza.*

### POUPANÇA E EMPRÉSTIMOS

Os membros dos grupos de autoajuda frequentemente são as pessoas mais pobres e vulneráveis da comunidade quando se juntam ao grupo. Elas começam economizando pequenas quantias regularmente e, então, começam a tirar pequenos empréstimos do grupo, com uma baixa taxa de juros. Os membros costumam usar o dinheiro para começar ou expandir seus próprios negócios. Eles também recebem treinamento em pequenas empresas.

*"O negócio nos proporciona uma renda consistente. Como sou capaz de sustentar minha família, não tenho mais que depender da ajuda dos outros."*  
Sahra, Somalilândia



### RELACIONAMENTOS DE APOIO

Os membros dos grupos de autoajuda acham que eles se beneficiam muito mais do que apenas através do sucesso financeiro. Os grupos concentram-se na construção de relacionamentos fortes e de confiança entre os membros. Muitos grupos são compostos inteiramente de mulheres, embora existam alguns grupos mistos.

*"Não posso expressar em palavras o que o meu grupo significa para mim. Elas são minhas irmãs – nós nos apoiamos em tudo."*  
Meseret, Etiópia

### EMPODERAMENTO

Pertencer ao grupo ajuda os membros a perceber que têm capacidade e recursos para melhorar sua própria situação. Eles ganham nova confiança e uma voz.

Muitas mulheres relatam que as relações de gênero melhoram em suas casas e nas comunidades. Em Mianmar, a parceira da Tearfund, The Leprosy Mission (Missão Contra Lepra), está usando os grupos de autoajuda para transformar a vida das pessoas com deficiência.

*"Antes, pessoas com deficiência como nós tinham que se esconder e estavam sozinhas. Mas agora podemos nos mostrar e viver entre as outras pessoas. Temos autorrespeito."*

U. Soe Win, Mianmar

*Para obter mais informações sobre como iniciar grupos de autoajuda, veja o recurso Releasing potential (Liberação de potencial), escrito por Isabel Carter. Visite [www.tearfund.org/shgs](http://www.tearfund.org/shgs) para baixar uma cópia gratuita (em inglês).*



## EDIÇÕES ANTERIORES DA PASSO A PASSO

- PASSO A PASSO 94: O valor dos alimentos
- PASSO A PASSO 93: Mobilização de recursos locais
- PASSO A PASSO 80: Microempresas
- PASSO A PASSO 65: Como aumentar o valor dos alimentos
- PASSO A PASSO 35: Microempresas
- PASSO A PASSO 26: Crédito
- FOOTSTEPS 11 (Versão em inglês da Passo a Passo): Accounts and records (Contas e registros)

Visite [www.tearfund.org/footsteps](http://www.tearfund.org/footsteps) para baixar uma cópia gratuita ou entre em contato para encomendar exemplares impressos.



## PILARES: CRÉDITO E EMPRÉSTIMOS PARA PEQUENAS EMPRESAS

por Isabel Carter

Os guias PILARES da Tearfund oferecem uma aprendizagem prática e baseada em discussões. Este guia explora maneiras de obter crédito ou empréstimos e compartilha boas práticas de contabilidade. Disponível em português, francês, inglês e espanhol. Visite [www.tearfund.org/pillars](http://www.tearfund.org/pillars) para baixar uma cópia gratuita ou entre em contato para encomendar um exemplar impresso (que custa £8).



## PENSE EM MEIOS DE SUBSISTÊNCIA!

por Kara Greenblott, Isabel Carter e Debora Randall

Este é um manual para ajudar pessoas e comunidades afetadas pelo HIV a melhorarem seus meios de vida. No entanto, grande parte das informações é útil para qualquer programa de meios de vida. Contém estudos de caso, exercícios para treinamento e reflexões bíblicas.

Visite [www.tearfund.org/livelihoods](http://www.tearfund.org/livelihoods) para baixar *Pense em meios de subsistência!* Gratuito em português, inglês, francês e kiswahili. Entre em contato conosco para solicitar um exemplar impresso (que custa £6).



## SETTING UP A BIBLICALLY BASED BUSINESS (COMO INICIAR UM NEGÓCIO COM BASE NA BÍBLIA)

por Michael Clargo

Este manual ajuda as pessoas a pensar em todas as etapas de como iniciar um negócio bem-sucedido. Ele traz explicações e exercícios simples.

Baixe uma cópia gratuita de [www.reconxile.org](http://www.reconxile.org) ou visite [www.amazon.co.uk](http://www.amazon.co.uk) para procurar e comprar um exemplar impresso por £8.50. Disponível apenas em inglês.



## SITES ÚTEIS

Estes sites estão disponíveis em inglês, salvo indicação em contrário.

### [www.reconxile.org](http://www.reconxile.org)

O site da Reconxile possui guias sobre como iniciar e administrar um negócio bem-sucedido e um manual para os que querem ensinar outros.

### [www.chalmers.org](http://www.chalmers.org)

O Chalmers Center fornece recursos para iniciar grupos de poupança e gerir as finanças de empresas. Clique em "Resources" e, em seguida, em "User Portal", para criar uma conta e visualizar recursos em inglês, francês e espanhol.

### <https://answers.practicalaction.org>

A Practical Action fornece instruções práticas sobre vários assuntos relacionados com os meios de vida, inclusive processamento de alimentos e gestão de gado.

### [www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org)

Contém informações sobre microfinanças, inclusive uma lista de organizações de microfinanças em diferentes países. O conteúdo está disponível em inglês, francês, espanhol e árabe.

### [www.vsla.net](http://www.vsla.net)

A VSL Associates oferece treinamento e apoio a ONGs internacionais e locais que promovam microfinanças geridas pela comunidade.

### [www.tearfund.org/circular](http://www.tearfund.org/circular)

O site traz recursos da Tearfund sobre economia circular (veja a página 14). Alguns recursos também estão disponíveis em português.



## PICLES PERFEITOS

Gostaria de compartilhar a história de um empresário inspirador de Sindh, no Paquistão. Ladha Ram abriu um negócio de fabricação de pickles na década de 1990. Antes disso, sua família nem sabia se teria o suficiente para comer. Então, um dia, uma equipe da organização parceira da Tearfund, SSEWA-Pak, chegou ao seu povoado e incentivou Ladha Ram e sua esposa a se juntarem ao novo grupo de poupança do povoado.

A SSEWA-Pak ofereceu treinamento em habilidades aos membros do grupo, e Ladha Ram aprendeu a fazer pickles. Ele ficou extremamente empolgado quando vendeu seus primeiros 10 kg de pickles no povoado. Ele reinvestiu seus lucros e gradualmente aumentou a quantidade que fazia e vendia.

Ele enfrentou muitos desafios. Levou tempo para criar a receita de pickles perfeita, e ele teve que jogar fora muitos lotes. No começo, ele não possuía instalações de armazenamento adequadas, e os pickles



Foto: SSEWA-Pak

foram danificados por chuvas fortes. Alguns comerciantes se recusaram a comprar seus pickles, porque ele era de um grupo religioso diferente. No entanto, ele nunca desistiu e gradualmente superou esses obstáculos. No ano passado, Ladha Ram informou com orgulho que havia vendido 10.000 kg de pickles. Ele agora possui uma ampla variedade de clientes, entre eles, mais de 100 lojistas.

Ladha Ram é uma inspiração para aqueles que querem fazer algo extraordinário. Seu negócio continua a crescer e florescer.

ASHRAF MALL, REPRESENTANTE NACIONAL DA TEARFUND PARA O PAQUISTÃO



## PROBLEMA COMPLICADO

**Pergunta:** "Como posso encontrar o dinheiro para iniciar ou expandir meu negócio?"

**Resposta:** A primeira fonte de financiamento que você deve considerar para o seu negócio é a sua própria poupança ou o dinheiro que você puder levantar com a venda de qualquer coisa de que não precise mais. A segunda é sua família e amigos e suas economias. O motivo disso é que as taxas de juros para pequenos empréstimos podem ser muito altas, e esse pode ser um fardo considerável para o seu negócio nos primeiros meses. Pedir empréstimos de familiares e amigos pode lhe poupar uma quantia significativa de dinheiro.

Outra alternativa são os esquemas de poupança e empréstimos. Estes são grupos locais de cerca de 15 a 20 pessoas, em que todos reúnem juntos suas economias regularmente. O grupo oferece empréstimos a seus membros e fica com os juros para poder aumentar a quantia disponível para emprestar a outros membros. Os esquemas escolhem seus próprios dirigentes, criam seus próprios estatutos e definem suas próprias condições de empréstimo.

Os bancos são uma opção difícil, porque geralmente não estão preparados para lidar com os pequenos empréstimos que você provavelmente está considerando pedir. As organizações de microfinanças são a principal alternativa, ao invés do financiamento familiar ou dos esquemas de poupança e empréstimo. Essas organizações são criadas para oferecer pequenos empréstimos e outros serviços financeiros a pessoas com baixa renda. Porém, verifique as taxas de juros e as condições de pagamento para se certificar de que sejam razoáveis. Visite [www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org) para obter informações sobre organizações de microfinanças em sua região.

Seja qual for a fonte de financiamento que você escolher, seu plano de negócios ajudará a planejar sua renda e como e quando fazer os pagamentos do seu empréstimo.

*Resposta adaptada de Setting up a biblically based business, por Michael Clargo. Consulte a página de Recursos para obter detalhes.*

*Envie-nos seus problemas complicados usando os endereços abaixo.*

## PASSO A PASSO

ISSN 1353 9868

A *Passo a Passo* é uma publicação que aproxima pessoas envolvidas na área de saúde e desenvolvimento em todo o mundo. A revista é uma maneira de encorajar os cristãos de todas as nações em seu trabalho conjunto na busca de plenitude em suas comunidades.

A *Passo a Passo* é gratuita para os agentes de desenvolvimento de base e líderes de igrejas. As pessoas que puderem pagar podem fazer uma assinatura entrando em contato com a Editora. Isto permite que continuemos fornecendo exemplares gratuitos às pessoas que mais precisamos.

Os leitores são convidados a contribuir com suas opiniões, artigos, cartas e fotografias. A *Passo a Passo* também está disponível em inglês, com o título de *Footsteps*, em francês, com o título de *Pas à Pas*, e em espanhol, com o título de *Passo a Paso*. A revista também está disponível em hindi.

Editora: Zoe Murton

Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Reino Unido

Tel: +44 20 8977 9144

Fax: +44 20 8943 3594

E-mail: [publications@tearfund.org](mailto:publications@tearfund.org)

Site: [learn.tearfund.org](http://learn.tearfund.org)

Editora de Línguas Estrangeiras: Alexia Haywood

Nossos agradecimentos especiais a Claire Hancock, Assessora Global de Meios de Vida da Tearfund, por suas contribuições para esta edição.

Comitê Editorial: Barbara Almond, J Mark Bowers, Mike Clifford, Jude Collins, Steve Collins, Paul Dean, Helen Gaw, Alice Keen, Ted Lankester, Melissa Lawson, Liu Liu, Roland Lubett, Ildephonse Nzabahimana, Amos Oumounabidji, Naomi Sosa, Shannon Thomson, Rebecca Weaver-Boyes, Joy Wright

Design: Wingfinger Graphics, Leeds

Ilustrações: Salvo indicação em contrário, as ilustrações são de Petra Röhr-Rouendaal, *Where there is no artist* (segunda edição)

As citações bíblicas foram retiradas da Bíblia Sagrada, Nova Versão Internacional®, NVI® © Copyright Bíblica, Inc.® 1993, 2000, 2011.

Usadas com permissão. Todos os direitos reservados mundialmente.

Impresso em papel 100 por cento reciclado certificado pelo FSC, através de processos que não prejudicam o meio ambiente.

Tradução: D Chobanian, I Deane-Williams, P Gáñez, M Machado, W de Mattos Jr, M Sariego, S Sharp

Assinatura: Escreva para o endereço ou e-mail acima fornecendo algumas informações sobre o seu trabalho e dizendo que idioma prefere (português, francês, inglês ou espanhol). Alternativamente, siga as instruções abaixo para assinar a e-Passo a Passo e assinalar para receber exemplares impressos.

e-Passo a Passo: Para receber a *Passo a Passo* por e-mail, registre-se no site Tearfund Aprendizagem. Siga o link "Cadastre-se para receber a revista *Passo a Passo*", na página inicial.

Mudança de endereço: Quando informar uma mudança de endereço, favor fornecer o número de referência que se encontra na sua etiqueta de endereço.

Direitos autorais © Tearfund 2018. Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução do texto da *Passo a Passo* para fins de treinamento, contanto que os materiais sejam distribuídos gratuitamente, e que seja dado crédito à Tearfund. Para qualquer outra utilização, favor entrar em contato com [publications@tearfund.org](mailto:publications@tearfund.org) para obter permissão por escrito.

As opiniões e os pontos de vista expressos nas cartas e artigos não refletem necessariamente os pontos de vista da Editora ou da Tearfund. As informações técnicas fornecidas na *Passo a Passo* são verificadas o mais meticulosamente possível, porém não podemos aceitar a responsabilidade caso haja algum problema.

A Tearfund é uma agência cristã de desenvolvimento e assistência em situações de desastres que está formando uma rede mundial de igrejas locais para ajudar a erradicar a pobreza.

Publicado pela Tearfund, uma companhia limitada por garantia, registrada na Inglaterra sob o nº 994339.

Instituição Beneficente nº 265464

(Inglaterra e País de Gales)

Instituição Beneficente nº SC037624 (Escócia)

Escreva para: The Editor, *Footsteps*, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Reino Unido

[publications@tearfund.org](mailto:publications@tearfund.org) [www.facebook.com/tearfundlearn](https://www.facebook.com/tearfundlearn) [www.twitter.com/tearfundlearn](https://www.twitter.com/tearfundlearn)



# ENTREVISTA

## UMA NOVA PERSPECTIVA PARA O LIXO NO CONGO

**Joël Tembo Vwira iniciou a primeira empresa de gestão de resíduos na cidade de Goma, República Democrática do Congo (RDC). Nesta entrevista, ele compartilha sua experiência do crescimento surpreendente de sua empresa...**

**Qual era a situação em Goma antes de você começar sua empresa?**

Em 2008, Goma era uma cidade em crescimento, com 600 mil pessoas, sem nenhum sistema de manejo de resíduos. Havia uma montanha de lixo em quase todas as partes. Sempre tive paixão pela limpeza e pelo empreendedorismo desde jovem e sentia-me inspirado para encontrar uma solução.

**Como você iniciou sua empresa de coleta de lixo?**

Primeiro fizemos uma pesquisa de mercado. Dez voluntários perguntaram a 500 famílias e 50 empresas se elas estariam dispostas a pagar pela coleta de lixo. A seguir, fui a Nairobi, no Quênia, para aprender como se faz a coleta de lixo em uma cidade. Depois disso, nós elaboramos um plano de coleta de lixo para Goma e a apresentamos às autoridades locais. Organizamos um depósito de lixo oficial, onde os resíduos poderiam ser classificados e reciclados sempre que possível.

Conscientizamos a comunidade usando dramatizações no rádio, panfletos, reuniões presenciais e seminários nas igrejas. Para arrecadar dinheiro para iniciar a empresa, vendemos ações da empresa a pessoas interessadas, principalmente membros da minha igreja.

Começamos com apenas 13 famílias, em agosto de 2008, mas alguns meses mais

tarde, no início de 2009, já havia mais de 500 famílias e 20 empresas usando o serviço. Atualmente, a empresa atende a mais de 1.000 famílias e 100 empresas.

**Quais foram os desafios e os sucessos?**

Algumas pessoas da comunidade demoraram a responder. Havia falta de infraestrutura básica, como, por exemplo, boas estradas. Tínhamos recursos limitados para comprar equipamentos adequados.

No entanto, tivemos o apoio das universidades locais, que enviaram estudantes para aprender com nossas atividades. As mídias locais, nacionais e internacionais interessaram-se em compartilhar nossa história. Conseguimos conectar-nos com iniciativas como o programa Inspired Individuals (Indivíduos Inspirados), da Tearfund, a Rede Cuidado com a Criação e a Connective Cities (uma organização que liga pessoas alemãs e africanas envolvidas no desenvolvimento de suas cidades).

**Por que você decidiu mudar seu foco para a reciclagem?**

Após oito anos, havia cerca de dez outras empresas que faziam coleta de lixo em Goma, inspiradas em nossa iniciativa. A essa altura eu tinha visto as oportunidades de reciclagem em outras cidades ao redor do mundo, graças à Connective Cities. Achei que seria melhor mudar para a reciclagem de lixo, pois esta era menos comum nas cidades africanas.

Criei uma nova empresa, a Great Vision Business, e comecei a procurar indústrias de reciclagem que precisassem de resíduos como matérias-primas (papel, plásticos, pilhas, etc.). A seguir, assinei contratos com essas empresas para ser seu fornecedor.



Joël Tembo Vwira criou a primeira empresa de gestão de lixo em Goma. Foto: Business and Services Company

A empresa aumentou a conscientização sobre a proteção ao meio ambiente através da reciclagem adequada. Graças ao nosso trabalho, muitas escolas e grandes empresas introduziram uma política de reciclagem de papel. Sinto que criamos uma nova cultura.

**O que significa para você ser um cristão envolvido em negócios?**

Ser cristão inspira-me a fazer negócios de forma diferente. Além de trabalhar duro para obter lucro (como todos os empresários fazem), minha prioridade é garantir que minha empresa sirva de solução para um problema comunitário. Algumas empresas maximizam seus lucros sonhando impostos ou sendo desonestas, mas, como cristãos, devemos fazer o que é certo, mesmo que às vezes tenhamos prejuízos.

Também temos a responsabilidade de devolver à comunidade, compartilhando parte da renda através de projetos de desenvolvimento comunitário. Devemos cuidar do bem-estar humano, bem como proteger o meio ambiente no ciclo de produção. Para isso, minha empresa administra uma escola de negócios que visa reduzir o desemprego juvenil através do empreendedorismo. Oferecemos um curso de treinamento de três meses, com mentores individuais.

E-mail: [joelvwira@gmail.com](mailto:joelvwira@gmail.com)  
Site: [www.greatvisionbusiness.com](http://www.greatvisionbusiness.com)