

Economizando juntos, alcançando o sucesso juntos

Mulugeta Dejenu



Membros do grupo de autoajuda entregam suas economias à líder do grupo durante uma reunião semanal.

“Você nunca vai conseguir” são as palavras que Zenebech Tesfaye, de 30 anos, lembra-se de ouvir quando entrou para o grupo de autoajuda Yenegefire (O Fruto do Amanhã) e planejou economizar 1 birr (US\$ 0,05) por semana. “Eles riram, fizeram troça e tudo que foi tipo de comentário engraçado, mas eu decidi não prestar atenção e, sim, continuar economizando.”

Desde então, o grupo aumentou suas economias para 7 birres por semana. “Todos os que riram das minhas economias de 1 birr por semana agora estão implorando para entrar para o grupo, principalmente depois de verem até onde eu cheguei com o grupo” – diz ela.

Zenebech vende batatas fritas num restaurante perto de casa. “Com esse negócio, consegui pagar as matrículas escolares dos meus filhos, alimentá-los e vesti-los bem.”

Ela até mesmo aumentou suas economias de 7 para 10 birres por semana (cerca de US\$ 2,50 por mês). “Aprendi que o segredo da mudança está nas minhas mãos, e nunca mais vou olhar para trás.”

A Editora pediu a Mulugeta Dejenu, que tem estabelecido grupos de autoajuda na Etiópia há doze anos, para que respondesse a algumas perguntas sobre como esses grupos transformaram a vida das pessoas na Etiópia.

O que faz com que os seus grupos de autoajuda sejam bem-sucedidos?

EXPERIÊNCIAS COMUNS

Os grupos de autoajuda são formados por pessoas com status sociais semelhantes e que enfrentam desafios semelhantes na vida, tais como isolamento e acesso limitado a informações e recursos (financeiros e conhecimentos). Na Etiópia, as mulheres são afetadas por esses desafios mais do que os homens, pois elas frequentemente têm menos poder de decisão e não possuem acesso aos recursos familiares.

Aquele que quiser estabelecer grupos de autoajuda descobre quem são as pessoas mais pobres numa comunidade através de exercícios de classificação de poder aquisitivo, o que inclui falar com os principais líderes e a comunidade como um todo. Essas pessoas são convidadas para um encontro, onde é explicado o que é um grupo de autoajuda, e, depois, são convidadas a entrar para um grupo. Poucas pessoas querem participar no início, e as que querem geralmente o fazem com desesperança, medo e falta de confiança.

Entretanto, seus status sociais semelhantes e experiências comuns oferecem um ponto

Leia nessa edição

- 3 Editorial
- 4 Usando as pequenas empresas para captar recursos e dar autonomia às pessoas
- 6 Recursos
- 7 Vida generosa
- 7 Estudo bíblico
- 8 Aproveitando ao máximo as reuniões com os tomadores de decisões
- 10 O Processo de Planejamento Participativo compensa
- 12 “O 1º dia afeta o 100º dia”
- 13 Cartas
- 14 Mobilização da igreja
- 15 Facilitadores aprendendo juntos
- 15 Conhecimentos locais
- 16 Sem dar as respostas

Passo a Passo

A *Passo a Passo* é uma publicação que aproxima pessoas envolvidas na área de saúde e desenvolvimento em todo o mundo. A Tearfund, responsável pela publicação da *Passo a Passo*, espera que esta revista estimule novas ideias e traga entusiasmo a essas pessoas. A revista é uma maneira de encorajar os cristãos de todas as nações em seu trabalho conjunto na busca de integração das nossas 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 precisam.

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 *Paso a Paso*.

Editoras: Alice Keen e Helen Gaw
Tearfund, 100 Church Road, Teddington,
TW11 8QE, Reino Unido
Tel: +44 20 8977 9144
Fax: +44 20 8943 3594

E-mail: publications@tearfund.org
Site: www.tearfund.org/tilz

Editora de Línguas Estrangeiras: Helen Machin

Comitê Editorial: Sally Best, Mike Clifford, Steve Collins, Paul Dean, Martin Jennings, Ted Lankester, Melissa Lawson, Liu Liu, Roland Lubett, Marcus de Matos, David Scott, Naomi Sosa, Shannon Thomson

Design: Wingfinger Graphics, Leeds

Tradução: E Frías, E Gusmão, A Hopkins, M Machado, W de Mattos Jr, N Ngueffo, G van der Stoel, S Tharp

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).

e-Passo a Passo: Para receber a *Passo a Passo* por e-mail, registre-se no site TILZ. Siga o link "Assine a *Passo a Passo* eletrônica".

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 2014. Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução do texto da *Passo a Passo* para fins de treinamento, desde que os materiais sejam distribuídos gratuitamente e que a Tearfund Reino Unido seja mencionada como sua fonte. Para qualquer outra utilização, favor entrar em contato com publications@tearfund.org para obter permissão por escrito.

As opiniões e os pontos de vista expressos nas cartas e nos artigos não refletem necessariamente o ponto de vista da Editora ou da Tearfund. As informações técnicas fornecidas na *Passo a Passo* são verificadas o mais minuciosamente possível, mas não podemos nos responsabilizar caso ocorra 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.

Tearfund, 100 Church Road, Teddington,
TW11 8QE, Reino Unido.
Tel: +44 20 8977 9144

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)

comum para que os membros do grupo de autoajuda desenvolvam relações rapidamente. Isso forma um vínculo forte e confiança entre eles e faz com que se comprometam com o propósito comum e tenham a determinação para superar a pobreza juntos.

Juntamente com as boas relações, vêm a confiança e a vulnerabilidade, que permitem que eles contem seus segredos mais profundos. Membros do grupo que viviam com HIV contaram sobre seu status e foram tratados como amigos. Muçulmanos e cristãos fizeram amizade. Grupos étnicos anteriormente isolados foram recebidos com cordialidade pelos membros do grupo de autoajuda. Para muitos membros, o grupo mostrou ser um ambiente de cura devido à aceitação e ao amor que ele oferece.

AUTONOMIA ATRAVÉS DA DEMOCRACIA

Enquanto organizações de pessoas, os grupos de autoajuda são democráticos. Para as mulheres e os homens pobres, é muito raro ter uma oportunidade para exercer a democracia e ver como é usar sua autoridade na prática. Eles elaboram democraticamente sua própria constituição (código de conduta), e esta é aprovada pelos membros. Os membros do grupo de autoajuda elegem seus próprios líderes ou representantes. Cada membro tem de desenvolver habilidades de liderança e comunicação atuando como presidente de reuniões semanais, o que evita que elas sejam dominadas por uma só pessoa e oferece oportunidades e responsabilidades iguais para que cada membro cresça e se desenvolva como líder. Isso leva à transformação pessoal, pois as pessoas desenvolvem e cultivam novas habilidades.

Todos os membros são incentivados a participar durante as reuniões semanais. As pessoas sentem que pertencem ao grupo de autoajuda e que o grupo pertence a elas, pois o poder de decisão está nas mãos dos membros enquanto grupo.

A EXPERIÊNCIA DE ECONOMIZAR

A abordagem do grupo de autoajuda oferece uma cultura de economia a pessoas que nunca economizaram antes, nem acreditavam que as pessoas pobres podiam fazê-lo. Para economizar, cada membro do grupo de autoajuda precisa cortar os gastos desnecessários e todo o desperdício, inclusive a má utilização do tempo. As economias semanais iniciais não são obtidas ganhando-se dinheiro, mas, sim, cortando-se despesas desnecessárias, como, por exemplo, diminuindo o consumo de café de três para uma vez por dia (café é a principal bebida social na Etiópia).

Passos para iniciar grupos de autoajuda

Os grupos de autoajuda crescem gradualmente, como as plantas:

- um grupo de fora da comunidade, que sabe como iniciar grupos de autoajuda, visita uma comunidade (preparo do solo);
- as pessoas mais pobres da comunidade são identificadas e convidadas a participar dos grupos de autoajuda (plantio da semente);
- facilitadores do grupo de fora ajudam a estabelecer os grupos de autoajuda (a pequena planta é cultivada e aguada);
- com o tempo, a necessidade de facilitação intensiva diminui (a planta começa a se fortalecer e, no final, produz frutos).

Os grupos de autoajuda incentivam as economias antes de oferecerem empréstimos aos membros para ajudá-los a entender o valor do dinheiro e para que eles passem pela dor do sacrifício para economizar. Depois de passarem pelas dificuldades de economizar, fica mais fácil para eles compreender o valor dos empréstimos e a importância de pagá-los em dia com um grande senso de responsabilidade. As instituições que começam emprestando dinheiro primeiro têm dificuldade em reavê-lo.

MOBILIZAÇÃO DOS PRÓPRIOS RECURSOS

Os empréstimos dos grupos de autoajuda são tirados das economias semanais dos membros, acumuladas durante um período de seis a doze meses. Os grupos de autoajuda fazem suas próprias economias e não tomam empréstimos fora do grupo por, pelo menos, um ano. Os empréstimos do grupo mantêm os membros longe das garras dos impiedosos agiotas locais.

Os membros solicitam o empréstimo através de um formulário que especifica para o que ele será usado, por quanto tempo o empréstimo será feito e o período de amortização. As solicitações de empréstimo são examinadas pelo grupo, e as decisões são tomadas através de votação. Os juros dos empréstimos são adicionados ao capital do grupo e disponibilizados para mais empréstimos. Na Etiópia, vemos que cerca de 98 por cento dos empréstimos são pagos, e as poucas pessoas que não conseguem pagá-los têm bons motivos, tais como morte, divórcio e falência. A capacidade de economizar e oferecer empréstimos traz um

grande senso de independência, dignidade e autoconfiança para os membros do grupo de autoajuda. Quando há uma cultura enraizada de dependência no apoio externo, os grupos de autoajuda trazem liberdade através da autodisciplina e do apoio mútuo.

Quais são os benefícios de não ter apoio externo, exceto o incentivo do facilitador?

Muitos membros do grupo de autoajuda tomam a iniciativa de apoiar os outros membros em suas tarefas através de incentivo e orientação. O sucesso dos negócios dos membros é frequentemente compartilhado nas reuniões e no caminho para casa. Um recente estudo comparando os custos e os benefícios do grupo de autoajuda mostrou o benefício da transferência de habilidades entre os membros para o crescimento da renda.

Os primeiros seis meses são os mais difíceis, e, durante este período, o papel do facilitador é muito importante. Os facilitadores ajudam a criar os hábitos e os comportamentos que fazem o grupo funcionar. Eles ajudam os membros do grupo a se conhecerem e confiarem uns nos outros, além de ajudá-los a se disciplinarem para economizar regularmente todas as semanas.

O facilitador organiza o treinamento em gestão de poupança e crédito, desenvolvimento de pequenas empresas, atividades de geração de renda e habilidades de liderança, sempre com ênfase na autodescoberta. Com o tempo, os próprios grupos de autoajuda podem acessar habilidades, conhecimentos e recursos externos.

EDITORIAL



Helen Gaw Editora

A “mobilização de recursos locais” é outra forma de dizer “começa conosco”. A mobilização de recursos locais começa ao reconhecermos e percebermos o que podemos fazer com o que temos.

Nossas habilidades e nossos conhecimentos são “recursos locais” fantásticos que podem permanecer ocultos. Nas páginas 4 e 5, compartilhamos uma abordagem para pequenas empresas que visa aproveitar ao máximo as habilidades das pessoas, e, na página 15, perguntamos como podemos

Quais são os perigos das doações e dos empréstimos vindos de fora da comunidade?

As doações vão contra o princípio mais básico dos grupos de autoajuda: dar autonomia às pessoas. Os grupos de autoajuda têm como objetivo trazer um senso de dignidade e independência através do trabalho árduo dos membros, que mobilizam os seus próprios recursos. O princípio de “ajudar as pessoas a solucionarem seus próprios problemas ao invés de tentar solucioná-los para elas” é a base para a prosperidade dos grupos de autoajuda como organizações de pessoas. Qualquer tentativa de oferecer doações destrói a motivação do grupo para ser bem-sucedido através de seus próprios esforços. As doações corroem sua criatividade e capacidade de liberar seu próprio potencial. Os grupos que receberam doações de ONGs (Organizações Não Governamentais) confusas, que não compreenderam a abordagem do grupo de autoajuda, pararam de se reunir.

Qual é o potencial dos grupos de autoajuda?

Em dois ou três anos, vê-se uma mudança geral nos membros do grupo de autoajuda em termos de autoestima, autoconfiança e crescimento da renda. Os membros conseguem mandar os filhos para escolas melhores, pagar suas despesas médicas, consumir alimentos mais nutritivos, construir moradias melhores, realizar, pelo menos, um programa de geração de renda e contratar familiares.

Em cinco anos, os membros iniciam novos negócios, muitas vezes, passando dos mercados para lojas alugadas. Em dez anos, os grupos têm aspirações de iniciar empresas conjuntas e estabelecer bancos e empresas de

aprender com os conhecimentos das pessoas mais idosas.

Uma vez que reconhecemos os recursos que possuímos, podemos compartilhá-los generosamente com os outros (página 7). As igrejas locais estão numa boa posição para servir e dar autonomia a outras pessoas dessa maneira (página 14), acreditando e confiando em Deus como a fonte de todas as coisas boas.

Com confiança e esperança, também podemos aumentar o que possuímos através da geração de renda (página 5) e trabalhando com o governo e outros para obter serviços locais de melhor qualidade (páginas 8-11).

Porém, dinheiro ainda é apenas um aspecto do quadro geral. A mudança mais significativa



Louise Thomas/tearfund

Adenach Woshebo, de 27 anos, começou economizando 3 birres por semana. “Nunca imaginei que podia ficar rica” – diz ela com um sorriso. Desde então, ela fez um empréstimo de mais de 700 birres (US\$ 37) e usou este dinheiro para expandir seu negócio de cana de açúcar. “Consgo alimentar a mim mesma e a minha família de quatro pessoas sem precisar pedir dinheiro emprestado.”

seguro. Alguns grupos, já estabelecidos há dez anos, sonham em colocar membros do grupo de autoajuda no parlamento para lidar com questões relacionadas com os direitos básicos das mulheres e das crianças.

Com o nosso agradecimento a Grace Kamuyu pelo uso de suas entrevistas com Zenebech Tesfaye e Adenach Woshebo.

Mais informações sobre como iniciar grupos de autoajuda e grupos de poupança podem ser encontradas nos livros Releasing potential e PILARES – Crédito e empréstimos para pequenas empresas – informações na página de Recursos.

frequentemente vem com o trabalho árduo para desenvolver boas relações. A amizade em si libera recursos, como, por exemplo, através do compartilhamento do know-how, mas possui uma importância muito mais profunda na nossa vida do que apenas satisfazer nossas necessidades materiais – ela nos dá amor e aceitação (páginas 1–3).

Portanto, mobilizar recursos locais significa aproveitar ao máximo, aumentar e compartilhar o que temos. Devemos abrir os olhos para ver não apenas as oportunidades e os recursos que já possuímos, mas também o valor das pessoas à nossa volta.

Helen

Usando as pequenas empresas para captar recursos e dar autonomia às pessoas

Galia Kutranova

O Centro Antinarcótico de Salvação oferece reabilitação cristã de drogas a homens e mulheres que estão lutando contra a dependência. Pessoas de todas as partes da Rússia vêm ao Centro de Salvação. O centro capta parte dos seus recursos através de pequenas empresas.

A equipe do Centro de Salvação sempre acreditou que é importante ter diferentes tipos de renda e ser o mais autossuficiente possível. “Queríamos mostrar aos nossos doadores que não só podemos gastar dinheiro, mas também podemos ganhá-lo” – diz Konstantin Lyubimov, um dos diretores do Centro de Salvação. Eles também precisavam financiar o centro – as pessoas não pagam nada para ficar no centro – ao mesmo tempo em que ensinavam habilidades de trabalho e uma boa ética de trabalho.

“A dependência destrói a vida das pessoas, assim, elas precisam recomeçar. Elas têm que reaprender a assumir a responsabilidade para estarem mais bem preparadas para uma vida normal” – diz Konstantin.

“Quando vim para o Centro de Salvação, eu não sabia cozinhar absolutamente nada, nem

mesmo comida simples, como batata” – diz Katya, que veio para o Centro de Salvação para fazer reabilitação e agora é a funcionária responsável pelo programa das mulheres.

Desenvolvimento da confiança através de empregos

Após o primeiro estágio da reabilitação, depois que os piores efeitos físicos da dependência foram superados, o segundo estágio da reabilitação no Centro de Salvação é a “adaptação”, durante a qual os graduados ainda vivem juntos numa comunidade cristã, mas podem trabalhar e ganhar dinheiro. É então que as empresas do Centro de Salvação oferecem oportunidades de emprego. “Na Rússia, se você foi usuário de drogas, isso fica na sua ficha, e as pessoas não querem contratá-lo ou confiar-lhe dinheiro

ou mercadorias. Mas nós sabemos o que é necessário para mudar de vida e que as pessoas só precisam de uma segunda chance – pois nós mesmos já fomos exatamente como elas!” – diz Konstantin, que foi usuário de drogas e detento.

Criação de animais

A primeira experiência do Centro de Salvação foi a criação de animais para a produção de leite e carne, que começou com uma vaca e alguns porcos dez anos atrás. “Começamos com muito pouco” – diz Alexei, um dos líderes, que veio para o Centro de Salvação para fazer reabilitação em 2002. A fazenda agora tem 15 vacas, 40 porcos e 20 ovelhas. Parte da produção é usada pelo centro, e parte é vendida. O volume anual de negócios da fazenda é de aproximadamente 660.000 rublos (cerca de US\$ 20.000).

Construção

Vitaly lidera a equipe de construtores do Centro de Salvação. Ele era construtor antes de sua vida ser consumida pelas drogas. Depois de recuperado da dependência, ele quis reunir um grupo de homens para fazer reformas e trabalho de construção, o que se tornou possível em 2009. Desde então, o volume anual de negócios chegou a 420.000 rublos (US\$ 13.000).

Limpeza

Outro negócio é uma empresa de limpeza, que oferece limpeza de janelas, limpeza externa de prédios, limpeza de móveis e carpetes e limpeza interna normal. O negócio teve início em 2011, e, dois anos mais tarde, o volume anual de negócios chegou a 286.300 rublos (US\$ 9.000). “Esta ideia não precisou de um capital de arranque muito alto, e algumas pessoas simplesmente são boas em limpeza por natureza! Agora, nossas principais metas são oferecer um serviço de alta qualidade e assinar contratos com clientes permanentes” – diz Alexei.

Uso de subvenções para iniciar novas empresas

Através de sua participação no comitê do governo provincial para a política de HIV e drogas, o Centro de Salvação ficou sabendo de uma iniciativa do governo para prestar apoio ao desenvolvimento de pequenas empresas na província. O governo oferecia treinamento sobre elaboração de planos empresariais, pesquisa de mercado e planejamento financeiro, seguido de uma pequena subvenção de US\$ 5.000 para iniciar uma empresa. “Sabíamos que essa era uma ótima



Trabalhador cuidando de porcos no Centro de Salvação, nos arredores de Asbest, Rússia. A criação de animais foi o primeiro empreendimento do centro.

Como os lucros são usados

- o líder da equipe/empreendedor recebe 5% em bônus
- 10% volta para a empresa
- os funcionários recebem salários
- o resto é usado para financiar o Centro de Salvação

oportunidade” – disse Konstantin. O Centro de Salvação tomou as seguintes medidas:

1. Enquanto procurava uma boa ideia, Konstantin consultou um empresário local, que sugeriu as máquinas automáticas de venda de bebidas quentes como sendo um negócio cada vez mais popular, com um bom potencial.
2. A equipe fez uma pesquisa de mercado e identificou várias instituições onde as pessoas passavam muito tempo em filas, tais como um hospital local.
3. Eles então usaram a subvenção e mais algum dinheiro de um empréstimo que haviam feito sem juros de um empresário local para alugar as máquinas automáticas de venda e para comprar café, chá e chocolate quente. “Fomos abençoados ao encontrarmos locais muito bons para colocar as máquinas” – diz Konstantin. “Para o negócio de máquinas automáticas de venda, esse foi o fator mais importante”.
4. Eles decidiram que a manutenção das máquinas seria feita por graduados de reabilitação que estivessem passando pela fase de “adaptação”. O volume anual de negócios da empresa desde que iniciou em 2010 é de 800.000 rublos (cerca de US\$ 24.000).

Desenvolvimento das habilidades das pessoas

“Todas as nossas empresas foram iniciadas quando uma pessoa com habilidades em algo, como construção, por exemplo, quis desenvolvê-las ainda mais – nós apenas lhe demos uma oportunidade para ir em frente” – diz Konstantin. “Eu acho que esse é o segredo do sucesso.”

“É um trabalho árduo, mas nós certamente nos sentimos mais confiantes quanto ao futuro e vemos que Deus nos abençoou” – diz Alexei.

Galia Kutranova, Representante Nacional da Tearfund para a Rússia, entrevistou os funcionários no Centro Antinarcótico de Salvação. O Centro de Salvação foi aberto em 1998 e fica em Asbest, uma cidade situada na região russa de Ural, com uma população de cerca de 70.000 habitantes.

Dicas para o sucesso

Comercialização de produtos

Para comercializarmos nossos produtos com sucesso, precisamos considerar “Os 4 Ps”:

- Produto** → O que estamos vendendo? Quais são os benefícios do produto? Ele é de boa qualidade e bem projetado?
- Preço** → Qual seria um preço justo para o produto, de forma que as pessoas o comprem e possamos ganhar mais do que o suficiente para cobrir os custos?
- Ponto de Venda** → Onde venderemos o produto?
- Propaganda** → Como contaremos às pessoas sobre o produto?

Para pesquisar essas questões, é útil conversar com os clientes potenciais.

Geração de renda para organizações comunitárias e ONGs locais

ANTES DE COMEÇAR

Para ter sucesso com um projeto de geração de renda, precisamos de:

- conhecimento de produtos semelhantes concorrentes que já estejam no mercado;
- capacidade para responder rapidamente às mudanças no mercado, tais como o aumento no preço das mercadorias ou um novo produto concorrente.

Devemos considerar a geração de renda como uma opção de captação de recursos para a nossa organização somente se:

- os funcionários tiverem uma boa experiência comercial;
- nossa organização tiver dinheiro suficiente para investir no trabalho;
- houver treinamento ou orientação comercial disponível.

DIFICULDADES

Enquanto organização, podemos passar pelas seguintes dificuldades:

- falta de comprometimento, se os funcionários não se beneficiarem pessoalmente;
- o tempo e a energia dos funcionários podem ser tirados de outras áreas de trabalho;
- uma parte excessiva dos lucros poderia ser usada para o trabalho da nossa organização, sem colocar o suficiente de volta para financiar e desenvolver a empresa.

SUBVENÇÕES EXTERNAS

Os doadores de grande porte frequentemente não dão subvenções para a geração de renda por ser arriscado e porque muitos projetos de geração de renda fracassaram no passado. Se a organização já tiver dinheiro para investir na geração de renda, ela deve considerar cuidadosamente os riscos e os benefícios em comparação com o uso do dinheiro em outra coisa.

Empresas sociais

Pode ser uma boa ideia escolher projetos de geração de renda quando os benefícios forem maiores do que apenas uma renda adicional. Os projetos que beneficiam as pessoas além de produzir verbas são frequentemente chamados de empresas sociais. As empresas do Centro de Salvação são empresas sociais: elas ajudaram os ex-dependentes de drogas a desenvolver habilidades e autoconfiança ao mesmo tempo em que lhes proporcionavam uma renda.

Para que uma empresa social tenha sucesso, as pessoas envolvidas no dia-a-dia precisam ter entusiasmo e determinação além de habilidades comerciais e devem sentir-se tão motivadas pelos objetivos sociais quanto pela renda obtida. Quando um projeto de geração de renda procura alcançar o principal propósito da organização, ele pode aumentar o impacto sem criar distrações.

Compilado por Helen Gaw, com base em materiais retirados de ROOTS 6 – Captação de recursos, páginas 56-63. Outras publicações anteriores da Passo a Passo sobre pequenas empresas e contabilidade são: Passo a Passo 11, sobre como manter registros; Passo a Passo 57, sobre a administração de dinheiro; e Passo a Passo 35 e 80, sobre microempresas.

Site TILZ <http://tilz.tearfund.org/portugues> As publicações internacionais da Tearfund podem ser baixadas gratuitamente no nosso site. Pesquise qualquer tópico para ajudá-lo no seu trabalho.



ROOTS 3 – Avaliando a capacidade da sua organização

ISBN 1 904364 16 0

Este guia da Tearfund é uma ferramenta que nos ajuda a chegar a uma noção geral de uma organização, dando-nos um retrato do estágio de seu desenvolvimento e uma compreensão do impacto que está tendo e poderá ter.



Embora a ferramenta AAC (que significa Auto Avaliação de Capacidade) tenha sido desenvolvida com o apoio de outras ferramentas, ela procura ser especialmente relevante às organizações cristãs de desenvolvimento. É bom refletir, afirmar o que é bom e buscar a direção de Deus.

As ferramentas usadas para avaliar a qualidade são amplamente usadas e consideradas benéficas pois ajudam as organizações a melhorarem o padrão dos seus serviços e dos seus resultados em geral. Elas permitem que as equipes gerenciais concentrem-se nas áreas que devem ser priorizadas para que as organizações sejam fortalecidas.

ROOTS 6 – Captação de recursos

Rachel Blackman

ISBN 1 904364 37 3

Este livro explica como desenvolver uma estratégia de captação de recursos e traz ideias para ajudar organizações a captar recursos de diferentes formas.



Muitas organizações de desenvolvimento dependem muito de um pequeno número de doadores de grande porte de fora das suas comunidades, porém isso causa problemas. Em primeiro lugar, elas ficam numa situação vulnerável. Se um desses doadores decidir retirar seu financiamento, a organização talvez precise fazer cortes em termos de funcionários e atividades. Em segundo lugar, elas talvez sigam a estratégia do doador para garantir futuro financiamento, o que pode desviá-las de sua visão e missão. É importante desenvolver outros tipos de apoio, inclusive apoio local.

Guias PILARES

Os Guias PILARES da Tearfund oferecem aprendizagem prática com base em discussões sobre o desenvolvimento comunitário. Os guias foram criados para serem usados em pequenos grupos comunitários, tais como grupos juvenis, de igrejas, de mulheres, de agricultores e de alfabetização. Não é necessário usar um líder treinado, apenas uma pessoa alfabetizada. Os guias têm por objetivo aumentar os conhecimentos, as habilidades e a autoconfiança dos membros do grupo utilizando e desenvolvendo os conhecimentos e as experiências existentes e dando autonomia aos membros para que assumam seu próprio desenvolvimento.

- **Mobilização da comunidade**
Os facilitadores podem usar esse livro como base para a discussão em grupo, com o propósito de incentivar e apoiar comunidades para que analisem sua própria situação e comecem a trabalhar em conjunto a fim de fazerem mudanças para melhor.



- **Desenvolvendo as capacidades de grupos locais** Os facilitadores que incentivam os grupos locais a aperfeiçoarem sua comunicação, eficácia e atividades acharão este livro útil. O livro aborda o papel dos líderes, entre eles, o Presidente, o Secretário e o Tesoureiro, bem como o papel dos animadores.
- **Crédito e empréstimos para pequenas empresas** Este livro ajuda os facilitadores que trabalham com grupos de poupança e crédito a desenvolverem a boa prática nos registros, no planejamento e no apoio ao trabalho dos grupos.

Todos os livros da Tearfund desta página podem ser baixados gratuitamente no site TILZ. Eles também estão disponíveis em inglês, francês e espanhol. Para encomendar exemplares, envie um e-mail para footsteps@tearfund.org ou escreva para International Publications, Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Reino Unido.

Releasing potential: A facilitator's learning resource for self-help groups

Isabel Carter

Esse recurso de aprendizagem (em inglês) documenta o processo dos grupo de autoajuda conforme implementado pelos funcionários e parceiros da Tearfund na Etiópia. Sua principal função é oferecer um recurso de aprendizagem para facilitadores na Etiópia, porém, dado o grande interesse por esse trabalho devido ao seu impacto, ele também serve de introdução para o processo dos grupo de autoajuda como um todo. Seu objetivo é compartilhar a abordagem de forma a ajudar outros a aplicar as lições ou reproduzir o processo em seu

próprio contexto. Ele usa as histórias e as palavras das pessoas envolvidas na criação dos grupo de autoajuda.

Infelizmente, no momento, não podemos fornecer exemplares impressos desse livro, mas podemos enviar uma versão eletrônica (PDF) por e-mail. Envie seu pedido para publications@tearfund.org, explicando por que está interessado no recurso e como pretende utilizá-lo.

Global Generosity Movement (Movimento Global de Generosidade)

As pessoas com acesso à internet podem usar os recursos postados no site Global Generosity Movement, community.generositymovement.org/en/resources, para pregar, ensinar e viver. O site compartilha notícias sobre o que está acontecendo no mundo na área de mordomia cristã, generosidade, doação e mobilização de recursos.

Vida generosa

Uma reflexão bíblica do Dr. Sas Conradie

Eu tenho um sonho que me dá esperança para o futuro – uma cultura cristã global de mordomia bíblica e de viver, doar e captar recursos de forma generosa.

Meu sonho está baseado em princípios bíblicos:

DEUS É GENEROSO

Deus é incrivelmente generoso – “O Deus que fez o mundo e tudo o que nele há é o Senhor dos céus e da terra” – e “ele mesmo dá a todos a vida, o fôlego e as demais coisas.” (Atos 17:24-25). Sem a generosidade de Deus, a vida não seria possível!

TEMOS RESPONSABILIDADE

- Deus é o dono de tudo e ele nos deu seus recursos para que os administrássemos para o seu propósito. Portanto, temos de prestar contas a Deus pela forma como manejamos esses recursos (Gênesis 1:26-30), conforme vemos claramente na parábola do administrador sensato (Lucas 12:42-48).
- A generosidade é um dos principais indicadores da nossa compreensão do nosso papel de mordomos cristãos da criação de Deus (Mateus 6:21).

IMITAMOS A DEUS AO SERMOS GENEROSOS

- A generosidade é fundamental para sermos discípulos de Cristo e refletirmos totalmente a imagem do nosso criador (2 Coríntios 8:7).
- Assim como Jesus, a dádiva máxima de Deus, que viveu uma vida real e perfeitamente generosa para servir e salvar

as pessoas (Marcos 10:45, 2 Coríntios 8:9), os cristãos devem praticar a mordomia bíblica, a generosidade e a doação (Atos 11:29-30, 1 Coríntios 4:1).

DEUS DELEITA-SE COM NOSSA GENEROSIDADE

As motivações pessoais para dar devem refletir os desejos de Deus, entre eles, responder às necessidades das outras pessoas de forma material (Mateus 25:31-46) e dar com um espírito generoso: “Cada um dê conforme determinou em seu coração, não com pesar ou por obrigação, pois Deus ama quem dá com alegria” (2 Coríntios 9:7).

TAMBÉM PODEMOS PEDIR!

Assim como podemos pedir a Deus o que precisamos (Mateus 7:7), não é errado mencionar nossas necessidades aos outros. A mobilização de recursos, seja de Deus ou das pessoas, não é pecado!

Já existem muitos exemplos do poder da generosidade:

- O movimento “Punhado de Arroz” (Buhfai Tham), organizado por cristãos em Mizoram, Índia, tornou-se mundialmente famoso. Há mais de 100 anos, as mulheres reservam um punhado de arroz cada vez que cozinham, mesmo que sejam pobres. O arroz é recolhido, levado para a igreja, colocado em sacos grandes e vendido. Com a doação de arroz, a igreja de Mizoram

Participe

Você pode participar da Rede Global de Generosidade enviando histórias inspiradoras sobre mordomia cristã e vida generosa para o Dr. Sas Conradie, pelo e-mail ggncoord@gmail.com, ou pelo correio para Global Generosity Movement, c/o Dr. Sas Conradie, 14 Streele View, Uckfield, East Sussex, TN22 1UG, Reino Unido. Por favor, entre em contato com o Dr. Sas Conradie se quiser que ele escreva um novo artigo sobre a generosidade para uma publicação ou um site cristão.

conseguiu financiar seu próprio trabalho sem ajuda externa.

- Há um movimento crescente de empresas generosas, onde todos os ativos são vistos como pertencentes a Deus e administrados como tais.
- Igrejas da Guatemala usaram um guia devocional especial de 40 dias para instruir as pessoas sobre os princípios bíblicos de finanças, inspirar uma generosidade maior e aumentar as doações para servir as pessoas necessitadas.
- Em junho de 2013, 60 líderes cristãos do Sul da Ásia acordaram um plano de ação para promover e apoiar a mordomia bíblica, a vida generosa, a doação e a captação de recursos por toda a região. Um movimento de generosidade começou a surgir na região.

O Dr. Sas Conradie é o coordenador da Lausanne/World Evangelical Alliance Global Generosity Network. Consulte a página de Recursos ao lado para obter mais informações.
E-mail: ggncoord@gmail.com



Uma oferta de alimento é aceita numa igreja rural de Kigezi, Uganda.

ESTUDO BÍBLICO Boa utilização de recursos

Rose Robinson

Leia Atos 6:1-7.

- Qual é a queixa dos judeus de fala grega? (versículo 1)

Os Doze reúnem todos os discípulos.

- O que eles propõem? (versículos 2-4)
- Que qualidades eles sugerem para os homens que ajudarão na distribuição de alimentos? (versículo 3)

Os apóstolos oram e põem as mãos sobre os homens escolhidos (versículo 6).

- Qual é o resultado da participação de mais pessoas? (versículo 7)

É bom usar pessoas para realizar diferentes tarefas conforme seus dons e habilidades e com a unção de Deus sobre elas. Veja também 2 Crônicas 19:11.

- Você está aproveitando ao máximo as habilidades das pessoas e as capacidades que Deus deu?

Este estudo bíblico foi retirado do Guia PILARES Crédito e empréstimos para pequenas empresas.

Aproveitando ao máximo as reuniões com os tomadores de decisões

Uma forma de mobilizar recursos é trabalhar em parceria com os tomadores de decisões locais. O governo local frequentemente tem verbas para gastar na área local, e as comunidades podem desejar influenciar a forma como essas verbas são gastas. As seguintes diretrizes servem para quando

organizarmos uma reunião com um tomador de decisões, como, por exemplo, um funcionário do governo local, um líder comercial ou um líder religioso, e quisermos desenvolver uma relação com ele, onde possamos fazer pedidos e oferecer incentivo e apoio.

Antes da reunião

Pense sobre a pessoa com quem vai se encontrar

- Certifique-se de que vai se encontrar com a pessoa certa. Veja se entendeu a função da pessoa e quanta autoridade ela possui. A pessoa precisará pedir permissão para a reunião?
- Se tiver tido contato prévio com ela, lembre-se do que foi prometido. As promessas foram cumpridas?
- Como você acha que o tomador de decisões o vê? Essa pessoa acha que você tem poder, influência ou conhecimentos? Como você pode usar isso para fazer seus pedidos de forma mais persuasiva?
- Pense sobre o que o tomador de decisões pode querer ganhar com a reunião – informações, comprometimento para trabalharem juntos a fim de solucionar problemas, etc. – e como você pode oferecer isso.

Planeje quem irá à reunião com você

- Assegure-se de que as pessoas que forem representem a comunidade. Considere a possibilidade de levar alguém que seja diretamente afetado pela ação que você estiver pedindo e possa falar claramente sobre isso.
- Há algum outro grupo local com as mesmas questões? Se houver, considere a possibilidade de convidá-lo para a reunião também.

Organize a reunião

- Entre em contato com a pessoa para organizar uma reunião. Se possível, peça a alguém que ela conheça para apresentá-lo.
- Se não tiver uma forma de entrar em contato diretamente, escreva uma breve carta formal solicitando uma reunião.
- Confirme a data e a hora da reunião, pedindo confirmação por escrito. Telefone ou visite o escritório um dia antes para dizer que está aguardando a reunião e para verificar se a pessoa está esperando sua visita na hora combinada.

Planeje como apresentará seus pedidos na reunião

- Se houver mais alguém indo com você, combine quem vai falar o que (por exemplo, quem vai falar primeiro e quem vai transmitir as principais mensagens) e quem vai tomar notas.
- Decida o que vai pedir para que o tomador de decisões faça. Por exemplo, você vai pedir para a pessoa analisar a situação? Ou transmitir seus pedidos a outra pessoa?
- Certifique-se de que está pedindo algo que a pessoa (ou o departamento que ela representa) possa fazer.
- Pense sobre que argumentos o tomador de decisões achará convincentes e esteja pronto para usá-los.
- Que perguntas você espera que lhe façam? Prepare suas respostas para possíveis perguntas.



Durante a reunião

Apresentações

- Certifique-se de que todos os presentes na sala sejam apresentados. Se tiver havido reuniões anteriores, resuma o que aconteceu nelas.
- Explique por que vocês estão se reunindo e entre em acordo sobre como procederão.
- Decida quem tomará notas e recolherá os dados para contato de todos os presentes (certifique-se de que todos concordaram sobre como os dados para contato poderão ser compartilhados).

Mantendo o rumo

- Tenha uma meta clara e que possa ser alcançada.
- Saiba bem seus principais pontos e apresente seus pedidos ou preocupações claramente.
- Faça perguntas se não compreender o que o tomador de decisões estiver dizendo.
- Concentre-se nas suas preocupações mais importantes primeiro e deixe as questões menores para o final.
- Procure desenvolver a segurança e a confiança. Faça comentários incentivadores sempre que possível. Não acuse ou critique o tomador de decisões – tente vê-lo como um parceiro ou amigo, ao invés de inimigo.
- Seja sempre respeitoso, mesmo que a reunião esteja indo mal e o tomador de decisões seja negativo ou não seja cooperativo.
- Resuma o progresso em vários momentos e diga o que foi acordado no final.



Após a reunião

- Escreva um rápido relatório da reunião para se lembrar do que foi dito e informar a outros.
- Envie uma pequena carta ao tomador de decisões agradecendo por tê-lo recebido, resumindo os principais pontos e lembrando-o dos acordos estabelecidos e das promessas feitas por ambos.
- Depois de algum tempo, entre em contato com o tomador de decisões novamente para informá-lo sobre o seu progresso e verificar se ele cumpriu o prometido.



Adaptado a partir da segunda edição, prestes a ser publicada, do Kit de Ferramentas para a Defesa de Direitos da Tearfund (ROOTS 1 e 2), escrito por Joanna Watson.

Logística

- Se houver mais alguém participando com você da reunião, organize um encontro para todos os que participarão antes da reunião a fim de planejarem como apresentarão seus pedidos.
- Prepare materiais para levar à reunião se for o caso (documentos para discussão, petições a serem apresentadas, etc.), certificando-se de que os seus principais pontos sejam claramente apresentados.
- Verifique quanto tempo você provavelmente terá, e planeje como encerrará a reunião rapidamente se o seu tempo for interrompido.
- Reserve bastante tempo para chegar à reunião, a fim de não se atrasar.

O Processo de Planejamento Participativo compensa

Lyn Jackson

Como as ideias dos membros da comunidade podem afetar o que um governo faz? No Nepal, assim como em muitos países em desenvolvimento, existem políticas e leis excelentes que protegem as pessoas pobres e envolvem as comunidades nos processos políticos. O difícil é torná-las realidade.

A Lei de Autogovernança Local do Nepal (1998) oferece uma oportunidade maravilhosa para que as comunidades tomem parte no planejamento e no orçamento do desenvolvimento local através do Processo de Planejamento Participativo. A Lei estabelece reuniões de comunidades e “wards”, onde as pessoas podem manifestar suas preocupações e propor atividades de desenvolvimento de pequena escala que satisfaçam suas necessidades. As sugestões das comunidades vão para o Comitê de Desenvolvimento da Aldeia (CDA) através dos representantes do “ward”, e o CDA usa essas sugestões para fazer seu orçamento e seus planos (no Nepal, um CDA é formado por nove subdivisões políticas chamadas “wards”). Os projetos maiores, que abrangeriam vários CDAs, são propostos em âmbito distrital.

Desafios

Porém, há um problema. A maioria dos habitantes dos povoados não tem a menor ideia de que esse processo existe. Eles acham que as verbas do CDA pertencem ao governo e não a eles. Por que o governo daria atenção a pobres agricultores, trabalhadores sem terras,

comunidades de casta inferior, mulheres, crianças e pessoas com deficiências?

Outro problema tem sido a instabilidade política, que tem atrasado o Nepal desde meados dos anos 90. As últimas eleições para os CDAs foram realizadas quase 20 anos atrás. Os funcionários dos CDAs agora são nomeados, não eleitos. Como resultado, há um alto grau de apadrinhamento em vários locais, com verbas concedidas pelas elites políticas locais aos seus próprios partidários.

“A reunião do CDA parecia mais um encontro das pessoas de mais alto nível da aldeia” – diz Kamal Budha. “As decisões que eles tomaram favoreciam a si próprios, e o processo levou apenas uns dois dias.”

Oferecendo treinamento

Sabendo que as verbas do CDA poderiam alcançar muito mais nas comunidades, a Equipe de Defesa e Promoção de Direitos da United Mission to Nepal (UMN) começou a procurar formas de colocar o processo nas mãos das pessoas comuns, onde era o seu devido lugar. Eles descobriram que a MSNepal (agora chamada ActionAid) havia trabalhado

Como obter informações sobre financiamento do governo local

- Fale com outras organizações locais para saber se elas têm cópias de orçamentos e diretrizes oficiais relacionadas com os gastos com saúde, educação, água e saneamento, meio ambiente, assistência social, etc., ou se sabem de alguém que tenha.
- Fale com um funcionário do governo local e peça cópias dos orçamentos e das diretrizes oficiais (ou leis, se houver).
- Escreva uma carta formal ao departamento do seu governo local pedindo acesso a diretrizes/leis e orçamentos. Mantenha registros de toda a correspondência.
- Tente pesquisar na Internet. Se ainda assim não obtiver informações, se for seguro, você pode procurar um jornal ou estação de rádio local e pedir-lhe para fazer uma reportagem sobre as dificuldades em acessar documentos sobre políticas.

numa ideia semelhante e tinha criado materiais de treinamento para comunidades locais. A UMN concordou em experimentar o pacote de treinamento no distrito de Doti, no oeste do Nepal. Funcionou extremamente bem, com vários “miniprojetos” que refletiam as preocupações da comunidade – abastecimento de água, irrigação, construção de estradas e prédios escolares. Isso foi significativo, mas ainda mais impressionante foi a resposta da comunidade. Pessoas que nunca haviam participado de uma reunião antes falaram em público, e as comunidades começaram a ver que podiam exigir que seus líderes prestassem contas. As coisas estavam começando a mudar!

Com a permissão da MSNepal, a UMN revisou e desenvolveu o processo de treinamento e, no ano seguinte, executou o programa através de parceiros locais em quatro CDAs, em dois distritos. Como resultado, os CDAs financiaram mais de US\$ 20.000 de projetos aprovados. As comunidades ficaram encantadas. No ano seguinte, 93 facilitadores comunitários, de 10 organizações locais, foram treinados e



Os membros do Clube Infantil de Duhabi recebem financiamento do Comitê de Desenvolvimento da Aldeia para fazer teatro de rua sobre assuntos tais como higiene.

conduziram suas próprias comunidades pelo processo. Os CDAs comprometeram-se a financiar projetos comunitários no valor de quase US\$ 128.000, enquanto propostas no valor de US\$ 172.000 foram submetidas em âmbito distrital. E tudo isso custou somente US\$ 11.000 para a UMN!

“Sempre achamos que as verbas do CDA eram dinheiro do governo e que não tínhamos direito algum a elas para resolver as nossas questões. Porém, agora, eu sei que o dinheiro do CDA é propriedade pública” – diz Himali Khatri.

O papel do facilitador

É assim que funciona. Facilitadores locais treinados visitam cada família da comunidade, convidando a *todos* para a primeira reunião. Como eles conhecem bem sua comunidade, podem incentivar especialmente as famílias pobres e de casta inferior, pessoas de origens étnicas minoritárias, pessoas idosas e pessoas com deficiências ou afetadas pelo HIV a participar. É dada ênfase especial à inclusão das mulheres e das crianças. Às vezes, são necessárias várias visitas para convencer as pessoas de que elas realmente podem influenciar a maneira como as coisas são feitas no seu CDA.

Na reunião, o facilitador explica que as verbas do CDA para o desenvolvimento pertencem a elas, as pessoas, e que elas têm direito a dar sua opinião. O facilitador descreve o processo para isso, a maneira como as propostas são elaboradas e as áreas atuais de prioridade do governo. Depois disso, a comunidade:

- identifica questões;
- decide quais questões são as mais importantes para ela;
- discute possíveis soluções.

O facilitador ajuda a comunidade a encontrar outros recursos locais e a obter acesso a técnicos especializados, se necessário. Os representantes dos “wards”, então, levam as propostas da comunidade ao CDA. O programa também inclui maneiras de monitorar se o processo está sendo justo em cada etapa.

Investimento e resultados

1º ano US\$ 11.000 em investimento da UMN para treinamento e financiamento de miniprojetos

2º ano US\$ 20.000 em verbas do CDA alocadas para projetos comunitários

3º ano US\$ 128.000 em verbas do CDA alocadas para projetos comunitários e apresentação de propostas no valor de US\$ 172.000 em âmbito distrital

Exemplo de carta para o governo local

[Nome da organização comunitária]
[Endereço]
[Endereço]
[Local e Data]

Substitua o texto entre colchetes por seus próprios dados

Exmo. Sr. [use títulos oficiais tais como Vereador ou Ministro]

Faço parte da organização comunitária [insira o nome aqui]. Em nome de [nome do grupo], agradeço por nos representar no governo local. Gostaríamos de apoiá-lo e trabalhar em conjunto para o bem da nossa comunidade. Para isso, solicitamos cópias das políticas e orçamentos que pertencem a [nome do departamento do governo local, como, por exemplo, Comitê de Desenvolvimento da Aldeia] relativos a

- saúde - educação - água - eletricidade - criação de animais e agricultura.

[escolha o que for relevante desta lista e/ou acrescente as suas próprias questões]

Há algum processo atualmente para envolver a comunidade no planejamento? Se houver, gostaríamos de saber a respeito dele. Se puder nos enviar as informações para o endereço acima, ficariamos muito gratos.

Se o(a) senhor(a) não tiver acesso aos documentos pertinentes, espero que seja possível passar esta carta a um colega que possa ajudar.

Ficaremos aguardando as informações dentro de um mês. Teremos prazer em oferecer orientação sobre a forma mais eficaz de usar as verbas do governo local em nome da comunidade.

[use um texto formal adequado para o fecho]

[seu nome]

Em nome da organização comunitária
[insira o nome aqui]

Você pode mudar esse prazo conforme adequado – o objetivo de mencionar um prazo é ter um motivo para escrever outra carta se você não receber resposta

Jyotika Nepali diz: “Essa é a primeira vez que mulheres como nós comparecem às reuniões, onde tivemos a oportunidade de aprender sobre o processo e falar sobre as nossas necessidades.”

Successo!

As pessoas estão encontrando maneiras criativas de melhorar suas comunidades. Frequentemente elas pedem:

- estradas e caminhos;
- pontes, galerias e drenagem;
- sistemas de água para moradias e irrigação;
- prédios para escolas.

Alguns pedidos mais incomuns são: instrumentos musicais para um clube infantil, uma bicicleta-ambulância para um posto de saúde e um pequeno projeto de turismo.

Tem sido empolgante ver tantas propostas das comunidades serem financiadas pelo governo local, mas o impacto não se limita somente a coisas que podem ser vistas e tocadas. Os benefícios duradouros para as comunidades são:

- uma nova forma de verem a si próprias como importantes e capazes de realizar mudanças;

- maior participação na tomada de decisões;
- esperança e entusiasmo para o futuro.

“Nossa aldeia está limpa e bonita” – comentou o Presidente de um Comitê de Melhoria do “Ward”. “As pessoas estão muito contentes em ver as mudanças. No ano que vem, pretendemos participar da mesma forma!”

O desenvolvimento vem de dentro

As comunidades foram fortalecidas e unidas, e os diferentes grupos estão trabalhando mais em conjunto. Os conflitos e as tensões se dissolveram quando as pessoas começaram a trabalhar juntas por objetivos comuns.

“Há um bom motivo para celebrar” – segundo Sarita, líder de um grupo de mulheres. “Estamos convencidos de que o desenvolvimento vem de dentro de nós, quando estamos unidos.”

Com uma pequena ajuda da UMN, no Nepal, as comunidades estão ficando informadas, unidas e mais capazes de expressar suas ideias entre si e ao governo.

Lyn Jackson é a Diretora de Comunicações da UMN. Este artigo foi escrito com Arun Belbase, Líder da Equipe de Defesa e Promoção de Direitos, e Ben Thurley, ex-Líder da Equipe de Defesa e Promoção de Direitos.

“O 1º dia afeta o 100º dia”

Jean Johnson

De acordo com Don Cormack, autor de *Killing Fields*, *Living Fields*, a Igreja Protestante cresceu no Camboja, nos anos 50 e no início dos anos 60, para duas mil pessoas. Nessa altura, as organizações estrangeiras que apoiavam as jovens igrejas decidiram que seria estratégico retirar o apoio financeiro para que as igrejas aprendessem a usar seus próprios recursos a fim de se sustentarem e crescerem. Não levou muito tempo para que a maioria dos obreiros da igreja abandonassem o ministério para encontrar empregos mais bem remunerados em outros locais.

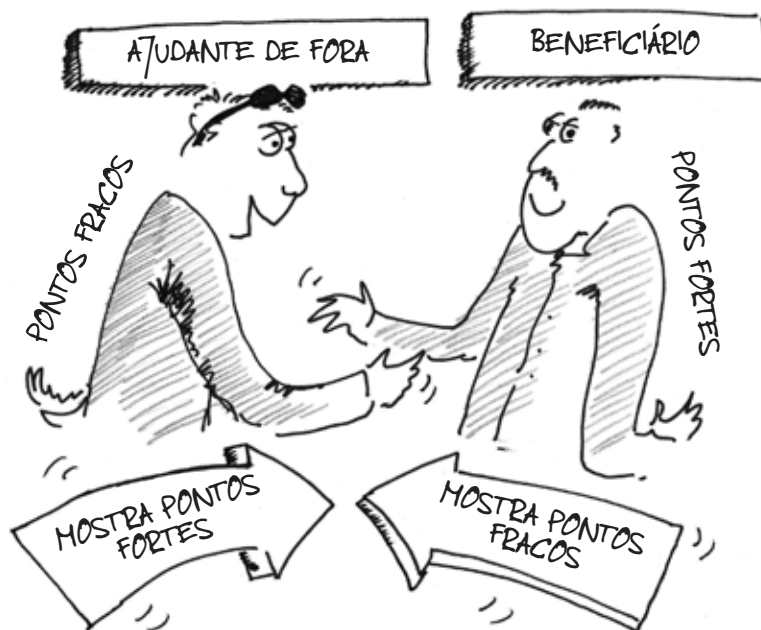
Cerca de trezentos cristãos permaneceram. A partir de 1965, a igreja começou a crescer e se fortalecer novamente. Porém, desta vez, com uma base mais saudável. Líderes de igrejas, como o Pastor Yeah, estavam determinados a impedir que a igreja khmer caísse novamente num estado de dependência, mas, sim, passasse a administrar seus próprios assuntos daquele momento em diante.

Dez anos mais tarde, seguiram-se o genocídio e a guerra civil, e a maioria dos cristãos foi morta pelo regime de Pol Pot.

Agências de ajuda humanitária no resgate...

Durante a época da reconstrução, no ano 90, o Camboja tornou-se um imã, atraindo as agências de assistência em situações de desastres, organizações humanitárias e missionários. Eu fui um deles! Entrei no Camboja em julho de 1992. Infelizmente, nunca ouvi o forte incentivo do Pastor Yeah para que fosse permitido à igreja cambojana administrar e financiar seus próprios assuntos.

Fui diretamente trabalhar administrando e financiando a igreja no Camboja. Fiz minha quota de doações, paguei aluguel para igrejas, forneci recursos, construí prédios para outros, assumi cargos de liderança, importei formas estrangeiras de fazer as coisas e dei o exemplo de métodos de ministério que não podiam ser facilmente copiados ou passados para a liderança local. Embora tivesse treinamento em trabalho transcultural, eu me baseei mais na minha experiência obtida nos Estados Unidos. Essas ações acabaram criando dependência psicológica e financeira nas pessoas com quem eu trabalhava.



Esta figura mostra a relação desequilibrada que se desenvolve quando os recursos são oferecidos por um ajudante de fora. Como o ajudante de fora traz coisas valiosas, tais como dinheiro ou habilidades, o beneficiário quer que pareça que ele precisa recebê-las. Os pontos fortes do beneficiário ficam ocultos. As boas parcerias devem permitir que os beneficiários mostrem seus pontos fortes e mobilizem seus próprios recursos.

Ilustração: Bill Crooks

Dependência

A dependência é como uma aranha com tentáculos de longo alcance, criando toda sorte de problemas que “sugam a vida” das igrejas, organizações e comunidades locais, tais como:

- perda de dignidade e valor próprio;
- falta de motivação;
- abafamento da criatividade;
- muito pouca doação local;
- relutância em apoiar os líderes locais;
- ciúmes, competição, motivações mistas;
- enfraquecimento dos sistemas de valores locais;
- falta de pessoas dispostas a trabalhar como voluntárias;
- falta de credibilidade, pois as pessoas locais são vistas como mercenários dos estrangeiros;
- ser visto como sendo conduzido por estrangeiros;
- atraso no crescimento.

Após viajar por vários países, ler muitos livros e artigos sobre o assunto e conversar com outras pessoas envolvidas no trabalho transcultural, acredito que este padrão de dependência não é um problema unicamente do Camboja. Os recursos de fora podem, na verdade,

tornar-se um obstáculo para o crescimento e a multiplicação local.

Por exemplo, os obreiros cristãos estrangeiros compartilham generosamente dinheiro, suprimentos e doações com pessoas que eles consideram pobres e necessitadas. Embora a assistência ajude as pessoas a obterem o que precisam, uma mentalidade mais profunda forma-se dentro delas: “Somos fracos, e será sempre assim”. O fatalismo torna-se a sua identidade.

A ajuda que prejudica

Tenho um ditado que guia o meu trabalho: “O 1º dia afeta o 100º dia”. Em outras palavras, o que fizermos desde o início irá ou conter a multiplicação ou aumentá-la dentro de cada contexto cultural específico. Aprendi que não posso transferir uma visão, a apropriação psicológica e a capacidade de sustentar e multiplicar para a igreja local: ao invés disso, preciso apoiar e ser o modelo dessas coisas desde o início.

Jean Johnson trabalhou no Camboja por 16 anos. Ela agora trabalha com a World Mission Associates, promovendo a sustentabilidade e a multiplicação da igreja. Ela é a autora do livro We Are Not the Hero.

Usando a *Passo a Passo* para apoiar o trabalho ambiental

Saudações da Women in Struggle (WIS) Paquistão. A WIS é uma organização voltada para a comunidade, que trabalha no Paquistão desde 1994 para animar as mulheres, os jovens e as crianças através de alternativas para o desenvolvimento. Trabalhamos no âmbito de base e recebemos algumas publicações da *Passo a Passo*. Uma delas foi a *Passo a Passo 85*, sobre árvores, que traz conhecimentos práticos e maravilhosos sobre o reflorestamento comunitário.

A WIS fica muito agradecida a toda a equipe e aos colaboradores da *Passo a Passo*, que trabalham juntos para oferecer ideias práticas. A WIS não tem condições de pagar pelas publicações, mas os seus materiais sempre nos dão uma melhor compreensão de diferentes tópicos. Queremos manter essas publicações em nossa biblioteca para que outras pessoas também possam se beneficiar com elas.

Estou enviando uma foto de uma iniciativa juvenil para salvar o meio ambiente. Seria ótimo se vocês pudessem compartilhá-la com outras pessoas.

Anosh Shahid
Women In Struggle – WIS, Catholic Church Warraym Road, Toba Tek Singh – Punjab, Paquistão, 36050

EDITORA: A WIS pediu para ser colocada na lista de envio. Na página 2, você encontrará informações sobre como assinar a *Passo a Passo*.

Óleo de moringa

Li seu artigo sobre como extrair óleo da semente de moringa.

Tenho algumas perguntas. É necessário tirar a casca cor de café? Ou ela é usada inteira? Até que temperatura ela deve ser aquecida em água?

Obrigado por sua ajuda.

Armin

EDITORA: O artigo original sobre o óleo de moringa foi publicado na *Passo a Passo 28* e está disponível no site TILZ. Encaminhamos a carta de Armin a um especialista em moringas, que enviou esta resposta:

Armin fez boas perguntas. Se você retirar a casca externa das sementes, o rendimento será melhor, pois, sem a casca, é necessário menos compressão para obter uma certa quantidade de óleo, e haverá menos tecido esponjoso para absorver o óleo. Entretanto, algumas pessoas extraem o óleo sem descascar e acham que o rendimento é aceitável devido ao tempo economizado.

Quanto à pergunta sobre o aquecimento, ferver ou deixar no vapor por 30–60 minutos parece soltar as paredes das células das sementes e expelir o óleo. Mais uma vez, algumas pessoas acham que a energia necessária para aquecer as sementes por tanto tempo não vale a pena e prensam diretamente as sementes.

Portanto, não há uma maneira certa de pensar. Tudo depende do tempo e do dinheiro disponíveis. Se você descascar e ferver ou cozinhar no vapor terá um

rendimento melhor por semente, mas, seja qual for o caso, pode ser mais eficiente colher mais sementes para a quantidade de óleo de que você precisa e prensá-las diretamente.

Mark E Olson

Instituto de Biología, Universidad Nacional Autónoma de México, 3er Circuito s/n de CU, México DF 04510, México
moringa@treesforlife.org

Mais informações podem ser encontradas em:

www.treesforlife.org/our-work/our-initiatives/moringa/moringa-resources

Aprenda fazendo

Obrigado pela *Passo a Passo 90* sobre aprender a aprender. Tendo trabalhado como professor em países em desenvolvimento durante a maior parte da minha carreira, principalmente no Departamento Pediátrico de Makerere, Uganda, sei o quanto é importante avaliar os métodos didáticos. Descobrimos que a melhor maneira de aprender é fazendo. Frequentemente esquecemos o que ouvimos! De qualquer maneira, eu só queria agradecer por compartilharem sua própria experiência com a aprendizagem.

Que Deus os abençoe,

Professor Paget Stanfield
Stanfield.welcome@talktalk.net

Incentivando as mulheres a darem à luz nas instalações de saúde

Na Libéria, temos uma percentagem bem alta de mulheres grávidas que fazem os pré-natais, porém a percentagem de mulheres que dão à luz na clínica é muito mais baixa. Há vários fatores que contribuem para isso, mas fiquei sabendo que muitas das mulheres grávidas se recusam a dar à luz na clínica porque as parteiras qualificadas são grosseiras com elas. É importante que as instalações de saúde criem um ambiente que faça as mulheres grávidas se sentirem valorizadas. Na aldeia, o parto é celebrado com muita dança e alegria – como essa atmosfera positiva poderia ser transferida para as instalações de saúde?

Audry Waines

Equip, Libéria

audrywaines@gmail.com



Uma iniciativa juvenil para salvar o meio ambiente, organizada pela Women in Struggle, Paquistão.

Mobilização da igreja



Richard Hanson/Tearfund

A alegria e a celebração na igreja local podem transbordar e alcançar a comunidade, trazendo esperança.

As igrejas, assim como outras comunidades religiosas, estão numa ótima posição para mobilizar recursos locais para seu próprio benefício e o benefício de outros.

O processo de mobilização da igreja e da comunidade (MIC) ajuda-as a usar os recursos e as habilidades que elas já possuem. Ele inspira e equipa as pessoas com uma visão para que determinem seu próprio futuro com seus próprios recursos.

A MIC é uma expressão da "missão integral", que é o trabalho da igreja de contribuição para a transformação positiva física, espiritual, econômica, psicológica e social das pessoas.

Francis Njoroge, líder cristão e treinador de MIC, descreve o processo desta forma:

"A igreja sai e sacode a comunidade para que ela e a igreja se deem as mãos e saiam para examinar questões que sempre atrasaram a comunidade e de que maneira essas questões podem ser resolvidas em conjunto para trazer a transformação total."

Aqui está o que as pessoas dizem sobre a mobilização da igreja e da comunidade:

"Antes [da MIC], a igreja era passiva. Ela procurava satisfazer suas próprias necessidades e fazia pouco pela comunidade. Agora, a igreja é ativa. Ela procura satisfazer as necessidades da comunidade. O chefe deu-nos um novo senso de respeito, e isso transmite uma mensagem positiva à comunidade."

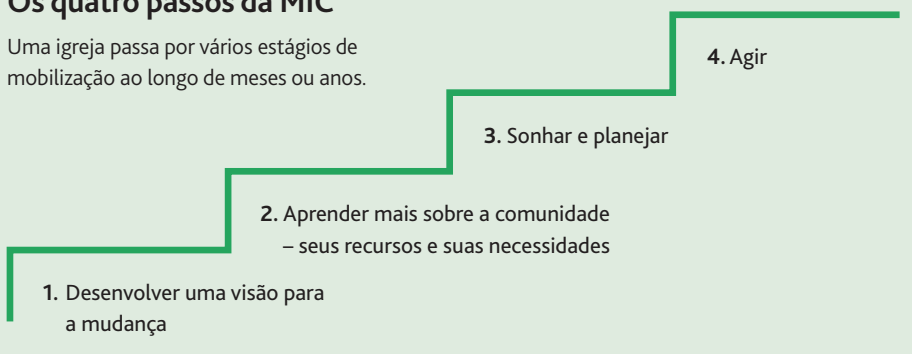
Reverendo John, Comunidade de Rungaviga, Quênia

"Quando há uma igreja local com uma 'Missão Integral', há transformação ativa. Em outras comunidades, há luta, discórdia e desunião. Aqui não. Não podemos imaginar a fé e a ação social sendo separadas."

Pastor Valdimir, Caroá, Paraíba, Brasil

Os quatro passos da MIC

Uma igreja passa por vários estágios de mobilização ao longo de meses ou anos.



Recursos da Tearfund para a mobilização da igreja e da comunidade

Mobilização da igreja

Esse Guia PILARES desenvolve a compreensão, com base nos ensinamentos bíblicos, do papel da igreja de combinar a pregação das boas novas com o envolvimento prático na vida das pessoas pobres. Ele incentiva as habilidades de liderança e facilitação e a criação de pequenos grupos de estudo bíblico e apoio.

Guie os nossos passos

...é uma coleção de 101 estudos bíblicos que seguem temas relacionados com o desenvolvimento e incentivam o estudo e a discussão em grupo. Esse é um recurso ideal para qualquer pessoa envolvida na MIC. Eles podem ser usados em encontros de grupos ou em oficinas e seminários. Desenvolver habilidades em estudo participativo e discussão em grupo ajuda a criar autoconfiança e uma visão para o futuro.

Umoja – Manual de Facilitação

"Umoja" significa "estar junto" na língua suaíli, do leste da África, e é o nome dado a um processo de MIC com recursos desenvolvidos pela Tearfund. O *Manual de Facilitação* contém estudos bíblicos, atividades, energizadores, ferramentas, orientações e um processo por etapas para ajudar a igreja e a comunidade a se inspirarem e começarem a trabalhar juntas para alcançar a transformação.

Esses recursos podem ser baixados em www.tearfund.org/tilz – clique em "Temas" e, depois, em "Igreja". Consulte a página 6 para saber como encomendar exemplares impressos dos recursos da Tearfund.

"A 'luz acendeu' e eu me dei conta de que tenho recursos! Desde que entrei para um grupo de estudo, mudei minha forma de pensar e agora sei que posso usar os pequenos recursos em casa."

Sra. Loeng, Camboja

"A MIC é contagiosa. As comunidades vizinhas viram o que aconteceu na nossa comunidade e agora estão copiando."

Reverendo Moses, Quênia

Facilitadores aprendendo juntos

A igreja batista de Mianmar é a maior denominação do país, formada por 18 convenções, com cerca de 4.900 igrejas. Éden é um processo de Mobilização da Igreja e da Comunidade (MIC), que teve início três anos atrás e foi implementado através de seis convenções até agora.

Para aprenderem uns com os outros, os facilitadores comunitários do processo Éden reúnem-se regularmente nas comunidades uns dos outros. A igreja da comunidade do facilitador recebe o grupo de facilitadores, oferecendo-lhes alimentação e alojamento. Dessa forma, os facilitadores põem em prática os princípios da MIC ao mobilizarem seus próprios recursos para satisfazer uma necessidade comum. Não só os custos permanecem baixos e são divididos entre os membros do grupo, mas a presença dos facilitadores na comunidade também aumenta o conhecimento das pessoas sobre

o processo Éden, sendo que alguns membros da comunidade até comparecem às reuniões.

Treinamento através do compartilhamento

Naw Anthea, Coordenadora do Éden, pensou primeiro em convidar os facilitadores e dar-lhes mais treinamento, mas depois percebeu que as melhores ações e aprendizagem ocorriam quando os membros do grupo trocavam experiências, faziam perguntas e se incentivavam mutuamente. Ela viu que isso era mais poderoso e eficaz para obter resultados melhores do que receber treinamento da matriz.

Para incentivar esse estilo de aprendizagem, sempre que treinar facilitadores inclua uma seção de compartilhamento e aprendizagem e, se possível, visitas de intercâmbio. Além de serem usadas para a aprendizagem e o compartilhamento, as visitas de intercâmbio podem ser usadas para a observação e o feedback sobre o estilo de facilitação. Ao se observarem trabalhando, os facilitadores

podem aprender novas ideias e sugerir o que pode ser melhorado.

Relações

As relações são vitais para o sucesso da MIC. As relações entre a igreja e a comunidade devem ser boas, pois é através do trabalho conjunto que a igreja e a comunidade podem realmente fazer a diferença. Mas e se essas relações forem difíceis? As relações fortes e encorajadoras entre os facilitadores oferecem motivação e incentivo para seguir em frente. Às vezes, as comunidades podem não querer se envolver e ficar desconfiadas da motivação da igreja. Essa situação pode ser difícil, e muita oração e perseverança serão necessárias para criar boas relações com a comunidade. Os facilitadores comunitários podem perder o incentivo e querer desistir, mas reunindo-se regularmente, eles conseguirão seguir em frente.

Compilado por Helen Gaw e Jané Mackenzie, com nossos agradecimentos a Naw Anthea e Matthew Frost.

Conhecimentos locais

Dentro da comunidade local, frequentemente há várias fontes de informações valiosas.

As pessoas mais idosas, em particular, frequentemente são fontes enormes de informações sobre o meio ambiente local, tradições culturais e costumes e como usar as plantas e os animais locais, especialmente no que diz respeito às suas propriedades medicinais.

Existe um ditado que diz:

“Cada vez que uma pessoa idosa morre, uma biblioteca inteira de informações morre com ela.”

Para evitar essa perda, precisamos pensar sobre como mobilizar os conhecimentos locais que possuímos atualmente,

aproveitando ao máximo esse rico recurso à nossa volta.

Discussão em grupo

- O que as pessoas acham do ditado sobre as pessoas idosas? Como esse problema pode ser evitado?
- Que informações são importantes aprender?
- Que fontes de informações as pessoas acham úteis? A quem (ou ao que) elas recorrem primeiro?
- Há agricultores inovadores no local – agricultores que estejam sempre experimentando ideias novas? Os habitantes locais poderiam visitar e aprender com eles?
- Há habitantes locais com treinamento ou experiência especial com os quais



possamos aprender? Por exemplo, ervanários, parteiras tradicionais treinadas ou funcionários do governo aposentados.

- Que outras especialidades existem no local?

Material adaptado a partir de PILARES – Desenvolvendo as capacidades de grupos locais (consulte a página de Recursos para obter mais informações).

Sem dar as respostas

Quando ensinamos, treinamos e facilitamos sobre um tópico, pode ser muito tentador dar todas as respostas. Porém, quando não damos as respostas, damos às pessoas com quem estamos trabalhando algo ainda mais importante: a oportunidade de descobrir o que elas já sabem e crescer em autoconfiança. Dessa forma, ajudamos as pessoas a mobilizar seus próprios recursos.

Aqui está um exemplo de uma conversa sobre que preço estabelecer para um novo produto. A facilitadora recusa-se a dar as respostas, mas faz perguntas úteis.

FACILITADORA: Por quanto vamos vender esse produto?

ALUNA: Não sei.

FACILITADORA: Então, do que você acha que precisa para decidir qual deve ser o preço do seu produto?

ALUNA: Primeiro, preciso saber o custo, mas não sei como calculá-lo.

FACILITADORA: Do que você precisa para ajudá-la a fazer isso?

ALUNA: Preciso de treinamento para calcular custos.

A facilitadora lembra à aluna do que ela já sabe.

FACILITADORA: Acho que você sabe quanto gasta num mês com seu custo de vida.

ALUNA: Sim, eu sei. Gasto mais ou menos 600 birres.

FACILITADORA: Como você calcula as suas despesas mensais?

ALUNA: Faço uma lista de todas as coisas de que eu preciso para um mês e verifico o

preço de cada uma delas na loja mais próxima. Eu sei quanto gasto com o aluguel da casa e outras coisas.

FACILITADORA: Você me disse que sabe quanto é o seu custo de vida. Então, por que você diz: "Preciso de treinamento para calcular o custo do meu produto"?

ALUNA: Eu sei que é isso que as pessoas dizem. Se quiser aprender alguma coisa, você precisa de treinamento.

FACILITADORA: Você recebeu treinamento para calcular o seu custo de vida?

ALUNA: Não.

FACILITADORA: Então, você pode me dizer quais são as coisas que precisa comprar para o seu produto e o preço de cada uma delas?

ALUNA: Eu sei do que eu preciso, mas não sei o preço de algumas delas.

A facilitadora incentiva a aluna a resolver seu próprio problema.

FACILITADORA: Muito bem. Onde você acha que pode descobrir esses preços?

ALUNA: Posso ir ao mercado e ver por quanto essas coisas são vendidas.

FACILITADORA: Quanto tempo levaria para você descobrir os preços e terminar seu produto?

ALUNA: Preciso de meio dia para ver os preços de venda e de três dias para terminar o produto.

A facilitadora incentiva a autoconfiança da aluna perguntando o que ela aprendeu.

FACILITADORA: Então, o que você aprendeu sobre si mesma com esta conversa?



ALUNA: Se eu souber do que eu preciso, acho que posso aprender. Como? Posso descobrir do que eu preciso para um produto e fazer uma estimativa do custo de cada coisa.

FACILITADORA: O que mais você aprendeu sobre si mesma?

ALUNA: Eu achava que só poderia aprender sobre custos se fizesse um curso de treinamento. Agora, acho que posso ensinar a mim mesma.

Há três aspectos numa conversa cujo objetivo é a aprendizagem:

- Relevância para a vida – a menos que um tópico de aprendizagem seja relevante para a vida dos alunos, é improvável que eles invistam a energia necessária para aprender e mudar.
- Tutoriais – esses concentram-se no que os alunos querem aprender e onde eles esperam melhorar seu desempenho.
- Aprender a aprender – a conversa pode questionar as formas atuais de aprendizagem e considerar a necessidade de aprender coisas de maneiras diferentes.

Material retirado de Releasing potential: A facilitator's learning resource for self-help groups, escrito por Isabel Carter. Consulte a página de Recursos para obter mais informações.

Questões a considerar

- Você consegue identificar os três diferentes aspectos da conversa acima?
- Como você acha que a conversa poderia ser melhorada?
- Como você poderia usar essa abordagem com crianças?