

## Começando o seu próprio negócio



Geoff Crawford/tearfund

As pequenas empresas melhoram o desenvolvimento econômico e técnico.

As empresas são importantes para aumentar o desenvolvimento econômico e técnico e criar capital e empregos. Elas desempenham um papel essencial na redução da pobreza. Mas como as pessoas que não têm acesso a verbas, treinamento e recursos podem entrar no mundo altamente competitivo dos negócios? Através das microempresas (também conhecidas como pequenas empresas), as pessoas podem abrir e expandir o seu próprio negócio e, assim, ganhar dinheiro. Muitas empresas começam como um negócio de tempo parcial ou caseiro e, com o tempo, passam a oferecer empregos para outras pessoas na comunidade.

Como empresárias, as mulheres não só fazem uma contribuição enorme para a receita nacional, como também criam redes de segurança social com as quais suas famílias e comunidades podem contar. Isto ocorre porque as mulheres freqüentemente investem a sua renda na saúde, na educação e em moradia para a sua família.

Possuir um negócio pode aumentar a confiança, a dignidade e a auto-estima de uma pessoa. E quando o negócio é bem-sucedido, ele também permite que a pessoa tenha a sua própria renda.

### O que é desenvolvimento microempresarial?

Desenvolvimento microempresarial é um processo onde são oferecidos serviços, tais como treinamento e assistência técnica, para proprietários de pequenas empresas em potencial ou com experiência. O desenvolvimento microempresarial reduz os riscos associados à administração de uma empresa e aumenta as chances de sucesso do empresário.

Os programas de desenvolvimento microempresarial podem ajudar as

pequenas empresas a crescer através do apoio de assessores comerciais, mentores e treinadores, bem como do acesso à tecnologia e aos mercados. Além das habilidades técnicas adequadas para empreendimentos específicos, pode-se oferecer treinamento em habilidades comerciais. Juntamente com o treinamento e a assistência técnica, podem-se disponibilizar verbas para ajudar as pessoas a iniciarem pequenas empresas ou expandi-las. Isto é conhecido como microfinanciamento ou microcrédito.

### Quem oferece os serviços microempresariais?

A maioria das pessoas começa um negócio com uma idéia baseada numa habilidade ou num produto. Os proprietários das novas empresas podem enfrentar dificuldades se não tiverem um conhecimento comercial básico. Muito poucos empresários possuem a base e a experiência necessárias para operar uma empresa, principalmente porque pode haver regulamentos complicados.

### Leia nesta edição

- 3 Editorial
- 4 A importância do treinamento e do acompanhamento
- 5 Glossário
- 6 Fazendo as contas
- 7 Recursos
- 8 O ciclo empresarial
- 10 Usando o lucro para mudar vidas
- 12 Programa de microfinanciamento
- 13 Cartas
- 14 Pense meios de sobrevivência!
- 15 Estudo bíblico
- 16 Empoderando as mulheres no microempreendimento

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

A *Passo a Passo* é gratuita para aqueles que promovem saúde e desenvolvimento. É publicada em inglês, francês, português e espanhol. Donativos são bem-vindos.

Os leitores são convidados a contribuir com suas opiniões, artigos, cartas e fotografias.

**Editora:** Rebecca Dennis  
Tearfund, 100 Church Road, Teddington,  
TW11 8QE, Reino Unido

Tel: +44 20 8977 9144  
Fax: +44 20 8943 3594

E-mail: [footsteps@tearfund.org](mailto:footsteps@tearfund.org)  
Site: <http://tilz.tearfund.org/portugues>

**Editora – Línguas estrangeiras:** Helen Machin

**Administradora:** Alice Keen

**Comitê Editorial:** Babatope Akinwande, Ann Ashworth, Richard Clarke, Steve Collins, Paul Dean, Mark Greenwood, Martin Jennings, John Wesley Kabango, Ted Lankester, Huw Morgan, Mary Morgan, Nigel Poole, Georgina Prentis, Clinton Robinson, Naomi Sosa

**Design:** Wingfinger Graphics, Leeds

**Tradução:** L Fernandes, E Frias, A Hopkins, M Machado, F Mandavela, W de Mattos Jr, S Melot, N Ngueffo, G vanderStoel, S Sharp, E Trewinnard

**Relação de endereços:** Escreva, dando uma breve informação sobre o trabalho que você faz e informando o idioma preferido para: Footsteps Mailing List, Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Reino Unido.

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

**Mudança de endereço:** Ao informar uma mudança de endereço, favor fornecer o número de referência mencionado na etiqueta.

**Direitos autorais** © Tearfund 2009. 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, por favor, entre em contato com [footsteps@tearfund.org](mailto:footsteps@tearfund.org) para obter permissão por escrito.

**As opiniões e os pontos de vista** expressos nas cartas e artigos não refletem necessariamente o ponto de vista da Editora ou da Tearfund. As informações técnicas fornecidas na *Passo a Passo* são verificadas minuciosamente, mas não podemos aceitar responsabilidade no caso de ocorrerem problemas.

A **Tearfund** é uma agência cristã de desenvolvimento e assistência em situações de desastre, 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, registrada na Inglaterra sob o nº 994339  
Instituição Beneficente nº 265464  
(Inglaterra e País de Gales)  
Instituição Beneficente nº SC037624 (Escócia)



Kieran Dodder/Tearfund

O objetivo das microempresas é melhorar a qualidade de vida e não apenas gerar dinheiro.

Os programas e serviços de desenvolvimento microempresarial são geralmente oferecidos por ONGs (organizações não-governamentais) e podem ser financiados através de parcerias com agências governamentais, fundações, a indústria privada e indivíduos.

## Abrindo uma pequena empresa

Há muitas coisas que precisam ser consideradas ao se abrir uma pequena empresa, entre elas, os passos práticos, os desafios e os resultados.

Antes de fazer produtos para vender ou oferecer serviços, é importante considerar o mercado. Deve-se prestar atenção à viabilidade, à qualidade do produto, aos custos e à possibilidade de comercialização do produto. A decisão de se criar ou se expandir um negócio deve ser tomada após o exame dos mercados existentes e

potenciais. A pesquisa de mercado é muito importante, pois você precisa saber o que os seus clientes querem.

Deve-se reservar tempo para o planejamento empresarial. Enquanto vendedor, você precisa saber o que quer alcançar e como o alcançará. Isto consiste em prever quanto você venderá e como você incentivará as pessoas a comprarem os seus artigos ou o seu serviço. O ciclo empresarial, nas páginas 8–9, pode ajudá-lo a pensar sobre estes passos.

## PASSOS PRÁTICOS

- ✓ Pense numa idéia para um negócio
- ✓ Reúna informações sobre ela – faça um levantamento das necessidades dos clientes e da disponibilidade dos recursos
- ✓ Calcule a sua receita e o seu dispêndio em potencial

## BARRAS DE AMENDOIM CROCANTE uma idéia prática para uma pequena empresa

Ingredientes:

- 1 kg (4 xícaras) de amendoim torrado
- 1 kg (4 xícaras) de água
- 2 kg (8 xícaras) de açúcar escuro  
(use açúcar branco se não tiver açúcar escuro)

Descasque e torre os amendoins até dourarem. (Podem-se usar castanhas de caju ou outras nozes também.) Triture um pouco os amendoins.

Dissolva o açúcar na água e aqueça até começar a engrossar. Acrescente os amendoins e mexa constantemente para não queimar. Experimente de vez em quando para ver se já está no ponto. Para isso, derrame pequenas quantidades da mistura em água fria numa xícara. Quando elas formarem bolinhas duras, tire do fogo e derrame

a massa numa forma rasa ou numa tábua de cortar untada. Abra a massa com um rolo, de maneira que ela fique com ½ cm de espessura, e corte-a em pequenas barras antes que ela esfrie e se solidifique. (Depois que ela se solidificar, será preciso um martelo!) Embrulhe em celofane ou papel encerado.

**OBSERVAÇÃO** Dar o ponto certo é muito importante. Leva apenas alguns minutos para que as bolinhas macias (que não se solidificam) se transformem em bolinhas duras e numa panela de açúcar queimado! Experimente primeiro com quantidades pequenas.

**ADVERTÊNCIA** *Ferver açúcar é muito perigoso – faça-o longe das crianças*

- ✓ Participe de treinamentos ou oficinas se necessário
- ✓ Informe-se sobre saúde e segurança e a sua importância para o seu negócio
- ✓ Estabeleça sistemas de documentação claros e confiáveis.

#### ALGUNS DOS DESAFIOS

- Medo de assumir riscos.
- Renda insuficiente.
- Problemas na rede. Por exemplo, no fornecimento de matérias-primas.
- Habilidades insuficientes de gestão e marketing.
- Pouca motivação e coragem.

#### ALGUNS DOS RESULTADOS

- Maior renda.
- Maior controle sobre a vida e as circunstâncias.
- Maior dignidade e auto-estima.
- Melhor qualidade de vida, como, por exemplo, educação, cuidados com a saúde e melhorias nas moradias.

Entretanto, o sucesso nos negócios pode resultar em menos tempo com a família e tensão. É importante ver que o motivo para se abrir uma microempresa é melhorar a qualidade de vida e não apenas gerar dinheiro.

Compilado por Stephen Thomas e Rebecca Dennis.

Stephen é o Gerente Comercial de Negócios Internacionais da Tearcraft.

Site: [www.tearcraft.org](http://www.tearcraft.org)

### A Asha Handicrafts como exemplo de microempresa

A Asha Handicrafts está ajudando mulheres artesãs a alcançarem o seu potencial econômico e provarem que possuem capacidade para construir suas próprias unidades microempresariais. Através de iniciativas de desenvolvimento econômico, treinamento profissionalizante e facilitação de crédito, muitas mulheres artesãs agora trabalham como autônomas. Como resultado, elas têm dinheiro suficiente para alimentar os filhos e mandá-los para a escola. Esta abordagem é muito eficiente para tirar as comunidades da pobreza econômica e ajudá-las a se tornarem independentes e viverem com dignidade.

(Allan Almeida, Asha Handicrafts, Mumbai)

### A Asha Handicrafts fala sobre o microempreendimento na Índia

O microempreendimento desempenha um papel vital no desenvolvimento de qualquer economia, mas principalmente nas economias que estão passando da subsistência tradicional para uma economia industrial moderna. Na Índia, o setor do microempreendimento tem uma longa tradição e, desde a independência, tem contribuído significativamente para o desenvolvimento econômico geral do país. O setor do microempreendimento continuará desempenhando um papel significativo no que diz respeito a pôr fim à pobreza e promover um maior número de empregos. O trabalho autônomo através das microempresas pode desempenhar um papel considerável na redução da pobreza de milhões de pessoas em países como a Índia.

Quase 40 por cento da população indiana vive na pobreza. Muitas pessoas são pobres porque não possuem uma renda regular. Para dificultar ainda mais a vida destas pessoas, mais de 90 por cento dos habitantes rurais estão altamente endividados. Incapazes e não dispostas a procurar os bancos para pedir empréstimos, as pessoas pobres recorrem aos agiotas locais, que podem cobrar de 60 a 120 por cento de juros (por ano) ou mais, acabando presas na extrema pobreza.

Com quase 80 por cento da população indiana lutando pela sobrevivência diária, é importante encontrar novas maneiras e novos meios de oferecer os recursos de que eles precisam para melhorar sua vida. Uma maneira de lidar com a situação é criar meios de sobrevivência sustentáveis. E as microempresas resultam em meios de sobrevivência sustentáveis.

## EDITORIAL



Rebecca Dennis  
Editora

Nesta edição da *Passo a Passo*, estamos examinando o tópico das microempresas.

Muitas pessoas sonham com novas maneiras de ganhar a vida ou fazer mais

dinheiro. Talvez você ache que possui uma habilidade que poderia compartilhar com outras pessoas – esta poderia ser um produto que você sabe fazer ou um serviço que pode prestar. Como você pode converter uma boa idéia num negócio bem-sucedido?

A cada ano, muitas idéias boas fracassam porque as pessoas não reservam tempo para planejar antes de começarem. O segredo de um negócio bem-sucedido é acertar nas coisas básicas. Não é difícil aprender as coisas básicas, mas é necessário ensiná-las às pessoas. O treinamento e o aconselhamento podem ajudar as pessoas a evitar erros simples, mas que consomem tempo.

As microempresas são importantes para reduzir a pobreza global, tirando as pessoas da pobreza e ajudando-as a melhorar a vida da sua família, além de melhorar a economia do seu país.

As páginas centrais trazem orientações valiosas sobre como planejar antes de abrir a sua empresa. Há artigos sobre como obter lucro (página 10), o papel do micro-financiamento (página 12), a importância do treinamento e do acompanhamento (página 4) e o empoderamento das mulheres para os negócios (página 16).

Esperamos que estes artigos o ajudem a pensar e planejar antes de começar uma nova empresa ou ajudar outras pessoas. Gostaríamos muito de ficar sabendo se a *Passo a Passo* o ajudou a abrir uma empresa.

É com tristeza que anuncio que Judy Mondon e Sarah Carter, que, nos últimos 10 anos, trabalharam como administradoras da *Passo a Passo*, saíram da Tearfund. Elas administravam a lista de endereços da *Passo a Passo* e respondiam às suas perguntas. Gostaria de agradecer a elas, em nome dos leitores da *Passo a Passo*, do comitê editorial e da Tearfund, pelo trabalho árduo que realizaram. Sentiremos muita saudade.

A próxima edição celebrará o aniversário de 20 anos da *Passo a Passo*. Examinaremos como a *Passo a Passo* e o mundo mudaram nos últimos 20 anos e também os futuros desafios. A próxima edição será voltada para os Recursos Naturais.

Rebecca

# A importância do treinamento e do acompanhamento

Mija den Hartog

*"Comecei um negócio pela primeira vez em 1990. Antes disso, eu geralmente ia à cidade vender verduras. Cada vez que eu ia, via muitas pessoas vindo de seus povoados e comprando coisas em quiosques (pequenas lojas) que pertenciam a pessoas não-papuásias (os papuásios são um dos principais povos da Indonésia e incluem muitos grupos étnicos minoritários). A idéia que eu tive foi que eu poderia ter um destes quiosques no meu próprio povoado e ganhar tanto dinheiro quanto estas pessoas da cidade. Economizei algum dinheiro e abri um quiosque. Mas, infelizmente, meu negócio não deu certo. Tentei continuar com o negócio por 16 anos, mas ele nunca dava certo. Ele não deu certo por causa dos maus hábitos, como o jogo e a embriaguez, mas principalmente por causa da falta de conhecimento comercial."*



Charles Asso monitorando o seu negócio.

Este é um resumo da história da vida de negócios de Charles Asso, um homem que não desistiu depois que seu negócio fracassou várias vezes ao longo de 16 anos. Porém, mesmo uma grande perseverança não podia ajudar seu quiosque a sobreviver. Pessoas como Charles precisam aprender como administrar bem um negócio e como lidar com as situações culturais.

Na nossa organização, a Yayasan Oikonomos Papua, com frequência, encontramos homens e mulheres como Charles Asso. Desde o início, a Yayasan Oikonomos Papua

começou a ajudar as pessoas, dando-lhes a oportunidade de fazer cursos na nossa escola comercial e receber microcrédito. Nós logo vimos que esta ajuda não era suficiente, então, começamos o nosso "programa de incubação". As pessoas agora podem entrar para as unidades de treinamento, como por exemplo, quiosques ou lojas de aluguel de computador, para serem treinadas num ambiente comercial durante vários meses. Assim, elas ficam mais bem preparadas para manterem seu negócio em andamento depois de iniciá-lo. Através do

programa, também treinamos pessoas a longo prazo, através do acompanhamento. O treinamento e o acompanhamento de longo prazo são fatores fundamentais para o sucesso.

## Superando as dificuldades

Os empresários papuásios precisam superar muitas dificuldades. Sete das dificuldades principais enfrentadas por eles são:

- **Estruturas sociais**  
Os empresários dão artigos e dinheiro para os seus parentes e, assim, perdem dinheiro e não podem reinvestir na empresa. (Os papuásios sentem-se obrigados a fazer isto para manter as relações e evitar maldições ligadas às suas raízes animistas.)
- **Contabilidade e poupança**  
A falta de uma boa contabilidade causa gastos irresponsáveis.
- **Disciplina, motivação e foco**  
Os empresários não têm disciplina e motivação para trabalhar arduamente para a empresa porque têm baixas expectativas de sucesso.
- **Transporte**  
Há falta de uma boa infra-estrutura de transporte em Papua Ocidental, o que dificulta para que os proprietários de empresas transportem os seus produtos para o mercado.
- **Mentalidade**  
Os papuásios são "programados" com o sistema de status social indonésio. Por exemplo, trabalhar num quiosque é para o povo javanês, a horticultura é para os papuásios e a carpintaria é para as pessoas da cidade de Manado. Isto cria uma baixa auto-estima e falta de motivação para escapar desta maneira de pensar.
- **Exclusão e corrupção**  
Os papuásios freqüentemente têm de pagar preços mais altos que os não-papuásios pelas matérias-primas e, assim, têm de cobrar preços mais altos para obter um lucro.
- **Preços altos**  
O aumento do preço dos suprimentos cria dificuldades para a obtenção de um lucro.

Ferdinand Chondy/Yayasan Oikonomos Papua



Wilbert Steller

Uma infra-estrutura precária dificulta o microempreendimento.

Para melhorar o microempreendimento, recomendamos as seguintes medidas:

- Criar e cultivar modelos exemplares (também conhecidos como “agentes de mudança”).
- Dar mais atenção para a contabilidade e a poupança privadas.
- Visitar as pessoas após as sessões de treinamento para fazer um acompanhamento e oferecer apoio.
- Incluir mais informações sobre os aspectos sociais e culturais nas sessões de treinamento.
- Ensinar as pessoas sobre as respostas cristãs para as crenças e maldições animistas.

O negócio de Charles também fracassou várias vezes por causa das estruturas sociais da Papua Ocidental. Numa sessão de treinamento, ele nos contou: “*Eu não tinha nenhum conhecimento comercial e não entendia que as nossas estruturas sociais eram responsáveis pelo fracasso do meu negócio. Eu costumava dar artigos do meu quiosque aos meus parentes para manter boas relações com eles. Além disso, quando eu vendia artigos, eu usava o dinheiro para as minhas necessidades diárias. Eu nunca economizava dinheiro para comprar um estoque novo. Quando eu recebia ajuda financeira, eu abria o meu quiosque de novo, mas quando o estoque terminava, eu também já estava sem dinheiro.*”

Porém, a vida de Charles mudou: “*Quando eu conheci a equipe de treinamento da Yayasan Oikonomos Papua, fui convidado a entrar para o nível um do curso de treinamento em quiosques. Durante este treinamento,*

*aprendi por que o meu negócio nunca dava certo e por que outros negócios muitas vezes não dão certo, principalmente os negócios que pertencem aos papuásios. Eles nos ensinaram como podemos estabelecer um sistema fácil de administração para podermos monitorar o nosso negócio. Por causa do novo entusiasmo, do treinamento contínuo oferecido pela Yayasan Oikonomos Papua e do apoio da minha família, meu negócio agora está indo muito bem. Espero poder expandir meu negócio ainda mais, para poder servir de exemplo para outros negócios papuásios”.*

### Conclusão

Muitas vezes, durante as sessões de treinamento, vemos que ensinar as pessoas a lidar com as dificuldades que enfrentam abre seus olhos e proporciona-lhes a força para iniciar ou reiniciar seu negócio. Cada treinamento começa com um estudo bíblico, para que as pessoas possam ver o que a Bíblia nos diz sobre os negócios, os relacionamentos e a nossa vida diária. Alguns estudos bíblicos que já usamos são:

- a videira e os ramos (João 15:1-8)
- a parábola dos talentos (Mateus 25:14-30)
- vida pelo Espírito (Gálatas 5:16-26)
- a submissão a Deus (Tiago 4:7).

Os debates durante as sessões de treinamento servem para conscientizar as pessoas sobre os problemas e incluem figuras e histórias (como a de Charles) para mostrar situações e experiências da vida real. Também vemos que os empresários treinados geralmente têm mais sucesso



Ferdinand Cheney/Yayasan Oikonomos Papua

Charles no seu quiosque.

que as pessoas que começam sem nenhum treinamento e que elas podem atuar como boas agentes de mudança nas suas comunidades.

*Mija den Hartog trabalha como treinadora para o Programa de Incubação da Yayasan Oikonomos Papua.*

*Papua Ocidental  
Indonésia*

*E-mail: info@yop.cc*

### Glossário de palavras usadas nesta edição

**Caução** garantia penhorada para o pagamento de um empréstimo

**Empresa / negócio** venda de artigos ou de um serviço procurando obter lucro

**Empresário** pessoa que começa um negócio que promete um ganho financeiro, mas que também envolve riscos

**Meio de sobrevivência** meio de sustento, principalmente em termos financeiros

**Microcrédito** empréstimo de quantias muito pequenas de dinheiro a juros baixos

**Microempresa** pequeno negócio que, muitas vezes, não é registrado e possui cinco ou menos empregados

**Microfinanciamento** meio de ampliar o crédito, geralmente na forma de pequenos empréstimos sem caução, para pessoas que querem tirar empréstimo, como, por exemplo, pessoas pobres em áreas rurais ou não desenvolvidas

**Sustentável** capaz de continuar sem assistência financeira adicional

# Fazendo as contas

Compilado por Rebecca Dennis

Para que uma empresa seja bem-sucedida, a “receita” (o dinheiro que entra) deve ser maior do que o “dispêndio” (o dinheiro que sai). Este é um princípio simples que é facilmente ignorado. Neste artigo, examinamos rapidamente os principais pontos a serem lembrados na administração de uma empresa.



Richard Hanson/Teairfund

Há quatro tipos principais de dinheiro no que diz respeito à nossa empresa. Estes são geralmente registrados mensalmente.

## CUSTOS DE INICIALIZAÇÃO

Estes são os custos de abertura de uma empresa, antes que o produto possa ser feito ou o serviço possa ser prestado. Eles consistem em custos como a compra do equipamento e de matérias-primas e qualquer dinheiro adicional de que você precisar até começar a receber dinheiro dos clientes. Estes custos podem ser pagos com as suas economias ou com um **empréstimo** da sua família, de um amigo, de uma organização de microempreendimento ou de um banco, e este dinheiro terá de ser devolvido, incluindo quaisquer juros devidos.

## CUSTOS OPERACIONAIS

Estes são os custos mensais da administração da sua empresa. Eles também podem ser chamados de **dispêndio**. Estes custos devem ser medidos com exatidão e devem incluir custos como o aluguel de veículos, desperdício, troca de equipamento e taxas de eletricidade.

## RECEITA

Este é o dinheiro que a sua empresa recebe dos clientes.

## LUCRO

Este é o dinheiro que sobra depois que você recebeu toda a sua receita e pagou todos os custos operacionais e pagamentos dos empréstimos. Se esta quantia for negativa (isto é, se os seus custos forem maiores do que a sua receita), isto se chama **prejuízo**, o que é ruim para a empresa se acontecer regularmente.

Pode-se aumentar o **lucro** de três maneiras.

- **Mudando o preço de venda.** Se os artigos ou o serviço forem de alta qualidade, as pessoas talvez paguem mais, ou talvez você venda mais se diminuir o preço de venda.
- **Reduzindo os custos operacionais.** Por exemplo, comprando maiores quantidades de matérias-primas (também conhecido como compra a granel) ou reduzindo o desperdício.
- **Vendendo mais pelo mesmo preço.** Isto pode ser feito através de promoções dos seus artigos ou do seu serviço.

## Perguntas para discussão

- Que tipo de custos pode ser facilmente ignorado quando se calcula o custo real da produção dos artigos ou da prestação de um serviço?
- Como se pode manter o dinheiro da empresa separado do dinheiro pessoal?
- Para que se deve usar o lucro? Que usos devem ter prioridade e por quê?
- Como um empréstimo poderia ajudar alguém que já tem uma pequena empresa a aumentar o seu lucro?

## Análise básica do fluxo de caixa

Uma maneira simples de monitorar as suas finanças é estabelecer uma tabela de análise básica do fluxo de caixa (veja abaixo).

**Fluxo de caixa é o dinheiro** que fica depois que você recebeu a sua receita e pagou o seu dispêndio (custos). Se o seu fluxo de caixa se esgotar, como em maio e em junho na tabela abaixo, a empresa talvez não tenha condições de operar. Portanto, é importante calcular, mês a mês, qual é a sua receita, qual é o seu dispêndio e qual será a situação do seu fluxo de caixa. Lembre-se de ter cuidado com os meses em que você vai receber sua receita com atraso ou pagar despesas antecipadamente, pois isto pode causar impacto no seu fluxo de caixa.

Para obter mais informações sobre contabilidade financeira, consulte a Passo a Passo 76.

### Análise básica de fluxo de caixa

	Mês			
	Abril	Maio	Junho	Julho
<b>Saldo inicial</b>	1000	1300	200	0
<b>Receita</b>	1500	1000	1000	2000
<b>Dispêndio</b>				
Eletricidade	75	75	75	75
Salário	625	625	625	625
Matérias-primas	500	1400	500	500
<b>DISPÊNDIO TOTAL</b>	1200	2100	1200	1200
<b>RECEITA MENOS DISPÊNDIO</b>	300	(1100)	(200)	800
<b>Saldo final / "fluxo de caixa" *</b>	1300	200	0	800

\* Este é calculado somando-se o subtotal da "receita menos dispêndio" ao "saldo inicial".  
O saldo final torna-se o saldo inicial do mês seguinte.

**OBSERVAÇÃO** As quantias entre parênteses são negativas.

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.



### PILARES Crédito e empréstimos para pequenas empresas

Este Guia PILARES incentiva a boa prática no registro de informações, no planejamento e nos grupos de poupança e crédito. Através de discussões e estudos bíblicos, ele visa a dar às pessoas uma compreensão de uma variedade de maneiras de obter crédito ou empréstimos e estabelecer uma boa prática no registro de informações e no planejamento. Este Guia deve ser usado para estudar questões pertinentes antes de serem estabelecidos grupos informais de poupança ou crédito ou obtidos empréstimos de organizações externas.



### Captação de recursos

Este é o sexto livro da série ROOTS, produzida pela Tearfund. Com frequência, a captação de recursos é desorganizada, ao invés de ser planejada, progressiva e estratégica. Este livro mostra como desenvolver uma estratégia de captação de recursos e traz idéias para ajudar as organizações a diversificarem a sua base de financiamentos, bem como estudos bíblicos, estudos de caso e ferramentas práticas.



### Livros da Tearfund

Os livros da Tearfund podem ser baixados gratuitamente em inglês, francês, espanhol e português, no site: [www.tearfund.org/tilz](http://www.tearfund.org/tilz)

Os exemplares impressos podem ser obtidos através de:

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

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

Os livros custam £10 (US\$16, €11,50), incluindo a remessa postal.

### Sites úteis

**www.artisanwork.org** A ArtisanWork é um portal de informações para artesãos por todo o mundo e para pessoas que trabalham com eles para manter contato e aprender e trocar informações. Neste site, você poderá encontrar recursos voltados para as questões enfrentadas por artesãos e empresas de artesanato de pequena escala, bem como um espaço interativo onde você poderá compartilhar as suas próprias experiências, participar de discussões, encontrar pessoas com interesses semelhantes, descobrir respostas para perguntas e outras coisas.

**www.reconxile.org** O site Reconxile.org orienta e ajuda pessoas nas áreas mais pobres do mundo a saírem e tirarem suas famílias da pobreza através de empresas, por menores e por mais simples que sejam. Os materiais de treinamento, entre eles, manuais e planos de aula, podem ser baixados gratuitamente para ajudar as pessoas a conseguirem melhores chances de sucesso através de empréstimos de sistemas de microfinanciamento.

**www.reconxile.org/forum** O fórum do Reconxile.org permite que os administradores de pequenas empresas entrem em contato entre si on-line. O fórum ajuda os proprietários de pequenas empresas existentes ou potenciais a encontrarem pessoas com habilidades numa variedade de princípios microempresariais e com muita vontade de ajudá-los a fazer diferença.

**www.microfinancegateway.org** O site Microfinance Gateway contém informações sobre microfinanciamento. Ele traz pesquisas, publicações, artigos, perfis de consultores, notícias e eventos. Para obter informações detalhadas sobre o seu país, use o dispositivo de pesquisa avançada ("advanced search"). O site está disponível em francês, espanhol e árabe.

**www.tearfund.org/tilz** Há uma grande quantidade de informações sobre microempresas e tópicos relacionados nas edições anteriores da *Passo a Passo*, principalmente nas edições 26, 35 e 57. A *Passo a Passo* é publicada em português, espanhol, francês, e inglês.

### Setting up a ... Biblically Based Business (Workbook 1)

Você quer saber como iniciar uma empresa bem-sucedida? Você quer abrir a sua própria pequena empresa? Você tem algum amigo que gostaria de ajudar? Este livro é um guia curto e simples sobre como abrir uma pequena empresa. Abrir uma empresa não é difícil, mas dá trabalho e exige que se pense cuidadosamente sobre as coisas.

Este livro pode ser baixado gratuitamente em: [www.reconxile.org/enablement.html](http://www.reconxile.org/enablement.html) ou comprado por £8,50 (US\$13, €10) em [www.amazon.co.uk](http://www.amazon.co.uk)

Para obter informações, contate Mike Clargo.  
E-mail: [mike@reconxile.com](mailto:mike@reconxile.com)

### Mobilização da igreja local

O "Espaço de Mobilização da Igreja" do site *tilz* fez um ano! Também temos o prazer de anunciar que ele agora está disponível em francês e português. Ele pode ser encontrado no site [www.tearfund.org/tilz](http://www.tearfund.org/tilz)

O "Espaço de Mobilização da Igreja" é útil para organizações cristãs de desenvolvimento e assistência em situações de desastre,



denominações eclesiais, ONGs cristãs, líderes de igrejas locais e membros de igrejas. Ele traz idéias, princípios, exemplos e recursos para mobilizar a igreja local para agir na comunidade.

Na Tearfund, acreditamos que as igrejas locais ao redor do mundo podem fazer uma contribuição enorme para a redução da pobreza em âmbito local, nacional e internacional devido ao seu entusiasmo, à sua presença permanente na comunidade, ao seu comprometimento com os relacionamentos e à sua esperança espiritual.

**Esta é a versão brasileira da *Passo a Passo*. Se preferir receber a versão africana no futuro, por favor, avise-nos pelo e-mail [footsteps@tearfund.org](mailto:footsteps@tearfund.org)**

# O ciclo empresarial

Mike Clargo

Muitas pessoas não têm a opção de ter um emprego remunerado, e a sua única alternativa, em lugar de depender da caridade, é gerar a sua própria renda. Em alguns lugares, as pessoas podem plantar e cultivar quase tudo de que precisam, mas na maioria das situações, as pessoas precisam de uma renda para comprar as coisas que não podem plantar ou fazer, como remédios, vestuário e materiais escolares.

Assim, os pequenos empreendimentos microempresariais são populares para as pessoas que querem vender o que possuem para ter dinheiro para comprar o que precisam. O crescimento do "microfinanciamento" e dos sistemas de "poupança e empréstimos" facilitou a abertura de pequenas empresas para estas pessoas. Este crescimento no microempreendimento é ótimo. Em muitos lugares, esta é a única alternativa real em lugar da caridade, e ela traz consigo o desenvolvimento e a dignidade. Ela permite que as comunidades se fortaleçam e assumam um controle maior do seu futuro.

Infelizmente, muitas pessoas não possuem o conhecimento necessário para administrar um negócio e cometem erros simples que podem custar caro. O trabalho da Reconxile.org, na África e na Ásia, colocou-a em contato com muitas pessoas que perderam seu negócio por não compreenderem os princípios básicos. Por exemplo: elas escolheram o negócio errado, elas vendem de maneira errada, a maneira como elas fazem as coisas acaba custando mais do que elas conseguem de volta em receita ou elas não administram bem a receita e os recursos.

Para procurar resolver estes mal-entendidos, a Reconxile.org criou alguns materiais de treinamento baseados na Bíblia, simples, fáceis de usar e disponíveis para todos. Os materiais de treinamento explicam às pessoas o ciclo externo do diagrama à direita, ajudando-as a pensar sobre todas as decisões relativas à sua empresa antes de começarem. Depois disso, elas podem passar para o círculo interno e colocar seus planos em prática, com a confiança de que as suas idéias terão muito mais chances de sucesso e que haverá muito menos problemas.

Para obter mais informações sobre a Reconxile.org e os seus materiais de treinamento, consulte Recursos, na página 7.

Mike Clargo trabalha como voluntário para a Reconxile.org e já usou os materiais de treinamento em várias partes do mundo.

E-mail: [mike@reconxile.com](mailto:mike@reconxile.com)

## Passos

Os passos do treinamento podem ser seguidos passando-se pelos quatro cantos do diagrama.

**COMECE AQUI**

### Passo 1

Este passo ajuda-o a descobrir os pontos comuns entre o que você pode e quer fazer e o que os seus clientes potenciais precisam e querem. Ele também ajuda a ver quais são os pontos comuns entre estes e a vontade de Deus em relação à sua vida. Depois que tiver descoberto estes pontos comuns, você terá a sua primeira idéia para um negócio!

**Qual é a sua idéia de negócio?**

- No que você é bom?
- Que conhecimentos e recursos você possui para se sair bem?
- Do que as pessoas precisam?
- O que Deus quer que você faça?

Mantenha registros e não confunda o dinheiro da empresa com o seu próprio dinheiro. Faça os pagamentos imediatamente.

**RESPONSABILIDADE**

Ore pela boa administração da sua empresa e do seu dinheiro

Providencie os empréstimos e os pagamentos de financiamento

Fale com pessoas que poderiam comprar de você

Cobre um preço justo e faça-o rapidamente. Você pode emprestar ou doar o seu próprio dinheiro, mas não o dinheiro da empresa.

**DINHEIRO**

Atraia e sirva os seus clientes

Pegue emprestado e compre somente aquilo de que você precisa para iniciar a sua empresa de acordo com o seu plano.

**EQUIPAMENTO SUPRIMENTOS**

### Passo 2

Este passo ajuda-o a explorar os seus próprios comportamentos como consumidor e, o mais importante, os comportamentos dos seus clientes potenciais como consumidores. Se você souber o que os seus clientes estão procurando em termos de qualidade, pontualidade na entrega, relacionamento e custo, você poderá oferecer algo que será comprado.

**Quem poderia comprar do seu negócio?**

- Quantas pessoas têm esta necessidade?
- Quanto elas pagariam? Com que frequência?
- De quem elas compram e por quê?
- Por que elas comprariam de você?

Produza o que você precisa para vender rapidamente e com cuidado – como se você estivesse fazendo isso para Deus (Efésios 6-7).

**PRODUTOS SERVIÇOS**

Siga o seu plano cuidadosamente e com diligência

- Quais são os passos para produzir a qualidade e a quantidade de que você precisa?
- De que recursos e ferramentas você precisa para isto?

**Qual é o seu plano para atender as necessidades deles?**

### Passo 3

Este passo ajuda-o a pensar sobre como você precisa estruturar suas atividades para oferecer o que os clientes precisam, quando eles precisam e da forma como eles gostariam que isto fosse feito.

### Passo 4

Este passo ajuda-o a determinar se você poderá transformar esta idéia num negócio que funcione. Ele ajuda a garantir que o dinheiro que você receber cobrirá os seus custos e lhe proporcionará uma receita suficiente para manter o negócio em andamento. Nesta parte do diagrama, você tem uma chance de ajustar as suas idéias e ver se poderá ter lucro. Se não puder, então você terá gasto dinheiro apenas com o papel e poderá retornar ao passo 1 e passar para a sua próxima idéia de negócio.

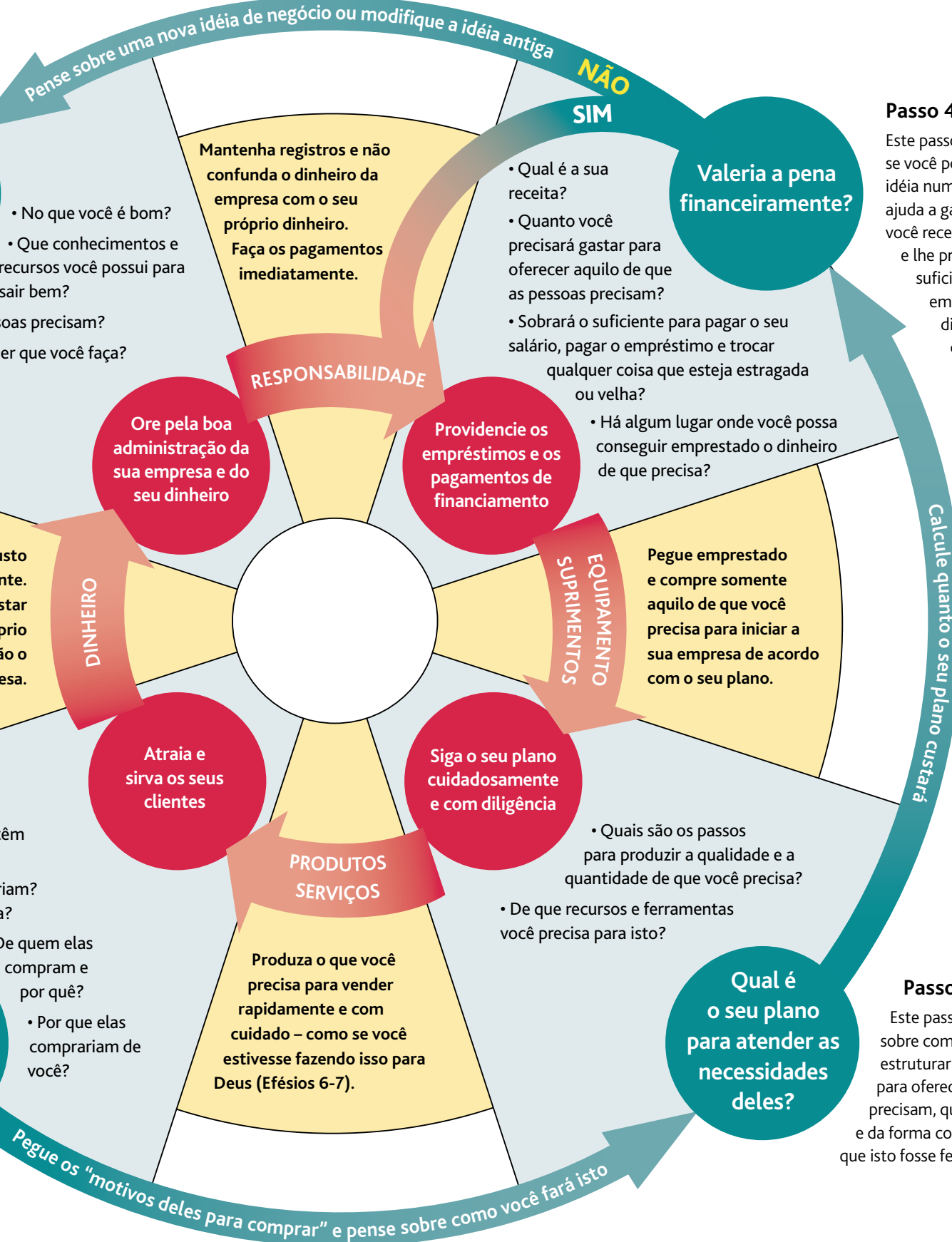
**Valeria a pena financeiramente?**

- Qual é a sua receita?
- Quanto você precisará gastar para oferecer aquilo de que as pessoas precisam?
- Sobrará o suficiente para pagar o seu salário, pagar o empréstimo e trocar qualquer coisa que esteja estragada ou velha?
- Há algum lugar onde você possa conseguir emprestado o dinheiro de que precisa?

### Passo 5

Se você achar que poderá ter lucro, você estará pronto para passar para o círculo interno e colocar as suas idéias em prática:

- Procurando o empréstimo de que precisa.
- Colocando os seus planos em ação.
- Atraindo e servindo os seus clientes.
- Orando pela boa administração do seu dinheiro e dos seus recursos, para poder começar a pagar seu empréstimo e continuar fazendo o círculo interno com o seu novo negócio bem-sucedido.





# Usando o lucro para mudar vidas

Céline Romera

Desde 2000, o Peru está passando por um crescimento econômico contínuo, o qual trouxe sucesso, mas também desafios sociais para o país. Entre 1980 e 2000, o Peru passou por conflito armado interno, o qual resultou em alta migração das terras altas do sul em direção a Lima, a capital do país. Como resultado deste movimento, muitas pessoas da região de Ayacucho estabeleceram-se nas periferias ao sul de Lima, na esperança de uma vida melhor. Esta onda maciça de migração acentuou a desigualdade e a pobreza social e econômica na cidade.

O comércio de artesanatos representa um dos setores da economia em que há mais microempreendimento e mais informalidade. A lei que governa os artesãos estabelece um enquadramento jurídico que os reconhece como pessoas que criam identidade e tradições. Ela também reconhece a importância cultural e econômica do artesanato no Peru.

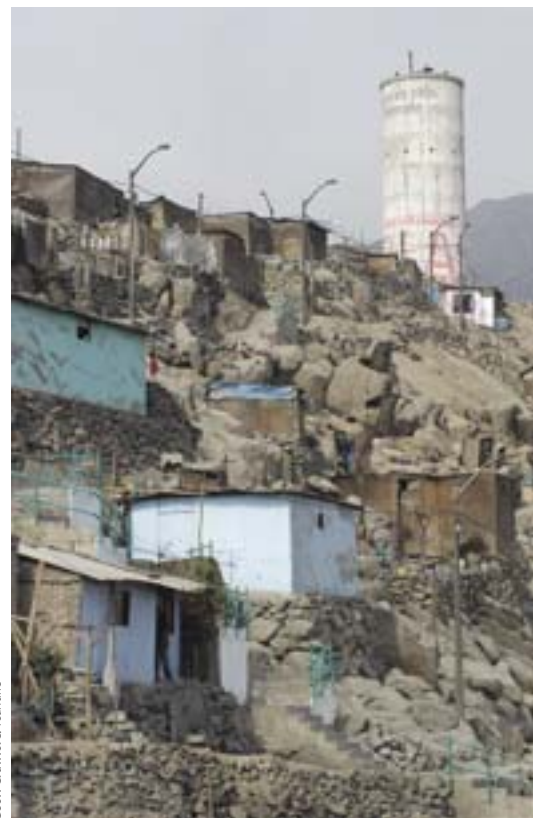
Foi neste contexto diverso que Yannina Meza, seu irmão Roberto (um pastor da igreja evangélica) e sua mãe (uma professora de artesanato) abriram sua própria empresa para prestar assistência às microempresas locais. Yannina havia trabalhado por muitos anos em empresas de exportação de artesanatos.

## Qualidade nos negócios

A Manos Amigas (que significa "mãos amigas") é uma pequena empresa que vende artesanatos no Peru e no exterior. Ela faz parte da Organização Mundial do Comércio Justo. Desde que foi iniciada, em 1991, a Manos Amigas tem criado oportunidades de comercialização para artesanatos tradicionais e modernos de boa qualidade de todas as regiões do Peru.

Por ser uma organização de comércio justo, a Manos Amigas tem uma relação transparente com os seus produtores. Os produtores determinam os seus próprios preços, e a Manos Amigas dá a eles 50 por cento de pagamento adiantado para que eles possam comprar os materiais

Geoff Crawford/TeaFund



Muitas pessoas vivem na pobreza social e econômica nas periferias de Lima.

necessários. A organização também leva em consideração o seu interesse pelo bem-estar social, econômico e ambiental dos produtores de pequena escala que são marginalizados. A Manos Amigas trabalha com 87 microempresas em cidades e áreas rurais por todo o Peru.

Desde que foi iniciada, a Manos Amigas tem crescido continuamente lado a lado com os produtores e clientes, tendo como



A qualidade dos artigos e a boa organização são dois dos componentes básicos de uma empresa bem-sucedida.

componentes básicos para o seu sucesso a **qualidade** dos artigos, o **respeito** pelas pessoas e a boa **organização**.

### Projetos e treinamento

Para ajudar os artesãos a aumentarem a sua renda, a Manos Amigas organizou treinamento e consultorias para prestar apoio às microempresas nas comunidades em que trabalha. A cada ano, a Manos Amigas reinveste 20 por cento dos seus lucros em atividades sociais nessas comunidades.

No momento, há três projetos que se beneficiam com este investimento social. O primeiro dá café da manhã para meninas e meninos em áreas marginalizadas do distrito de Chorrillos, ao sul de Lima. O segundo é um projeto que oferece acesso à educação para adolescentes de uma comunidade rural isolada no centro do país.

O terceiro projeto é a “Escola de treinamento móvel para artesãos”. Este projeto cresceu como resultado de duas necessidades principais:

- Melhorar a qualidade dos produtos de maneira que estes sejam adequados para a exportação.
- Obter mais encomendas para os artesãos e, assim, ajudar a melhorar as suas condições de vida.

A escola oferece treinamento e consultoria para artesãos, alguns dos quais trabalham com a Manos Amigas. O treinamento concentra-se em temas como gestão administrativa de microempresas, custos, marketing, marketing voltado para o turismo, tendências nos mercados internacionais e design. A consultoria concentra-se na organização produtiva das oficinas. Por exemplo, como calcular custos, saúde e segurança no trabalho, como resolver conflitos com os empregados e outras questões solicitadas pelos artesãos.

A escola não é um prédio, mas sim um grupo de treinadores que podem chegar às comunidades nas áreas rurais assim como nas cidades, com programas de treinamento muito práticos e participativos. As consultorias geralmente são anuais, mas podem ser realizadas várias vezes num ano em alguns casos específicos.

### Beneficiando as comunidades

A escola de treinamento móvel diz ter bons resultados. Há uma melhora contínua visível na qualidade e na organização

## Estudo de caso

Ao leste de Lima, Alberto e Sirci Marcapaña vivem com os dois filhos numa casa na rua principal.

Alberto estabeleceu sua oficina e a moradia para a família na sua casa de dois andares. Ele nasceu na cidade de Ayacucho e cresceu cuidando de animais e fazendo brinquedos de barro. Seu irmão mais velho ensinou-o a fazer cerâmica, algo que poderia ser usado de maneira prática. No início dos anos 80, eles fugiram da violência em Ayacucho e migraram para Lima. Mais tarde, Alberto abriu sua própria oficina e conheceu e casou-se com sua esposa. Juntos, eles criaram sua empresa.



Céline Romera/Manos Amigas

Alberto e Sirci trabalham com jovens no distrito. Eles trabalham principalmente com mães solteiras, ajudando-as a ganhar dinheiro e sustentar suas famílias. Eles também ajudam estudantes, oferecendo-lhes trabalho de tempo parcial para que eles possam pagar seus estudos.

Eles estão muito comprometidos com a sua nova comunidade, em Lima, assim como com a sua comunidade de origem, em Ayacucho. Desde 2003, dependendo dos seus resultados financeiros, eles organizam atividades de trabalho social em benefício dos jovens de Ayacucho. Em 2003, eles doaram equipamento escolar para a escola primária de Ayacucho. Em 2004, eles organizaram palestras sobre planejamento familiar para ajudar as mães solteiras. No ano seguinte, eles doaram parte das suas terras em Ayacucho para a construção de um campo de esportes para jovens. No ano passado, eles deram bolsas de estudo no valor de 200 soles (cerca de US\$66) para os melhores alunos da Escola de Ensino Superior de Ayacucho. Eles estão convencidos de que, como artesãos bem sucedidos, é sua responsabilidade ajudar a melhorar as condições de vida dos outros.

O fato de que recebem um tratamento igual e humano como produtores e são considerados mais como parceiros do que fornecedores tem servido de inspiração para os artesãos que trabalham com a Manos Amigas. Muitas pessoas sentem-se inspiradas como resultado direto das ações da empresa e adotam práticas semelhantes na sua comunidade ou nas suas próprias oficinas.

administrativa e um serviço que cumpre muito melhor os padrões internacionais. Além disso, notou-se que alguns produtores querem realizar um trabalho social semelhante ao da Manos Amigas, de forma que as suas atividades possam beneficiar suas próprias comunidades. Foram vistas melhoras significativas nas condições de vida e na educação dos filhos dos artesãos que trabalham com a Manos Amigas e se beneficiam com os projetos. Muitos dos artesãos que trabalham com a Manos Amigas são exemplos inspiradores de famílias empreendedoras. Apesar da perspectiva social e econômica triste enfrentada pelo país, a criação de pequenas empresas ajudou o artesanato a se tornar um meio de ganhar dinheiro e melhorar o padrão de vida.

*Céline Romera é a Coordenadora de Treinamento da Manos Amigas.*

*Av. Del Ejército 1067*

*Miraflores*

*Lima 18*

*Peru*

*E-mail: [information@manos-amigas.com](mailto:information@manos-amigas.com)*

*Site: [www.manos-amigas.com](http://www.manos-amigas.com)*

(A lei) reconhece a importância cultural e econômica do artesanato no Peru.

# Programa de microfinanciamento

Elgin Saha

O microfinanciamento é uma das ferramentas mais poderosas que podem ser usadas para lidar com a pobreza global. Ele aumenta a auto-estima e a auto-suficiência das pessoas que recebem os serviços financeiros. O microfinanciamento trabalha lado a lado com intervenções em outras áreas de desenvolvimento, tais como a saúde, a nutrição, a democracia e a educação, oferecendo apoio e incentivo.

## A história de sucesso de Brigita

Brigita Hasda e seu marido, Sudhir Mardi, ficaram desempregados e tiveram que ir morar com os pais de Sudhir. Depois de alguns meses, os pais de Sudhir pediram-lhes que fossem embora. Brigita e Sudhir sentiram-se perdidos, sem nenhum meio de sustento. Eles tentaram encontrar trabalho, mas não conseguiram. Durante este tempo, Brigita deu à luz uma menina, o que dificultou ainda mais para ela encontrar trabalho.

Nessa época, Brigita conheceu Mujibar Rahman, um Gerente de Área do Programa de Microfinanciamento do HEED. Ele sugeriu que Brigita tentasse uma criação de galinhas. Assim, ela e algumas outras mulheres formaram um grupo e chamaram-no de “Rangdhonu”, que significa arco-íris em bengali. O HEED organizou uma sessão de treinamento de cinco dias para elas. Após o treinamento, cada mulher recebeu um empréstimo de 2.000 takas (cerca de US\$29) do HEED. Com este dinheiro, Brigita comprou sete pintos. Mais tarde, ela os vendeu com um lucro e, então, pagou seu empréstimo.

Brigita sentiu-se realmente inspirada pelo que havia alcançado e quis fazê-lo novamente, mas, desta vez, numa escala maior. Ela procurou o HEED com suas idéias.

O HEED organizou para que ela participasse de uma sessão de treinamento do governo em Dhaka. Depois do treinamento, Brigita recebeu um empréstimo de 8.000 takas (cerca de US\$114) do HEED, com um juro muito baixo. Ela comprou 700 pintos e, depois de dois meses, vendeu-os com lucro e imediatamente pagou o empréstimo. Mujibar sugeriu a idéia de uma chocadeira a Brigita, e ela adorou o desafio! Mais uma vez, o HEED ajudou-a financeiramente com a chocadeira. Brigita e sua família agora estão produzindo quase 5.000 pintos na sua chocadeira e também possuem 1.800 galinhas na sua granja.

De acordo com Brigita, “*Nada teria sido feito se não tivéssemos o HEED do nosso lado ao longo do caminho. O HEED mostrou-nos um modo de vida, e, agora, somos uma família em boas condições financeiras.*”



Richard Hansen/TeaFund

Quando o microfinanciamento é bem feito, ele pode:

- aliviar o sofrimento
- aumentar a dignidade
- possibilitar a sustentabilidade
- inspirar os colaboradores.

A HEED Bangladesh (sigla em inglês de Desenvolvimento Sanitário, Educacional e Econômico) tem ajudado pessoas com empréstimos desde o início dos anos 90. No início, os membros do “programa de crédito administrado pelas pessoas” do HEED economizavam dinheiro numa conta bancária pessoal. Às vezes, os membros tiravam empréstimos das suas próprias economias para abrir empresas. Este método de microfinanciamento não funcionava muito bem, então o HEED mudou o programa. Ele decidiu juntar as economias dos membros num só lugar e oferecer-lhes empréstimos de acordo com as suas necessidades. Isto proporcionou disciplina e uma boa administração ao trabalho.

Nessa mesma época, o HEED também implementou uma variedade de políticas para proteger-se a si próprio e aos seus membros. Eles também recrutaram funcionários especializados para administrar o recém chamado “Programa de Microcrédito”. O programa recebeu uma identidade estrutural e administrativa separada. O HEED mudou sua estratégia de maneira a poder administrar o Programa de Microcrédito de maneira sustentável, sem o apoio de doadores externos.

O HEED oferece vários tipos de empréstimos para os seus membros, dependendo das suas necessidades. Estes empréstimos ajudam as pessoas a iniciar e desenvolver pequenas empresas, as quais aumentarão a sua renda. Eles emprestam dinheiro a pessoas pobres, sem garantia. Os empréstimos variam no que diz respeito ao tamanho das parcelas e à duração, de acordo com as necessidades dos clientes.

O Programa de Microcrédito do HEED mostrou que as pessoas pobres podem fazer uma grande diferença na sua própria vida e na sua comunidade com um pequeno e simples empréstimo.

*Elgin Saha é o Diretor Executivo do HEED Bangladesh.  
PO Box 8178, Mirpur-2, Dhaka-1216, Bangladesh  
E-mail: elgin@agni.com  
Site: www.heed-bangladesh.com*

Para obter mais informações sobre microfinanciamento, consulte Recursos, na página 7.

## Desenvolvimento de um projeto de saúde

Sou o gerente de um projeto-piloto comunitário que estamos tentando estabelecer em Angola com a Save the Children Angola. Este projeto está sediado, a princípio, numa cidade com um número estimado de 41.600 crianças com menos de cinco anos de idade.

Qual é o método certo para que o meu projeto seja bem-sucedido? Eu deveria começar treinando sanitaristas voluntários para diagnosticar doenças ou deveria treiná-los nos tratamentos também? Ficaria grato se alguém pudesse dar um exemplo de como realizar um monitoramento e uma avaliação.

Adelino Lisimo Alex  
Luanda  
República de Angola

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

## Produção de mel

Muito obrigado pela sua revista. Minha família, meus amigos e eu a achamos muito útil, tanto do ponto de vista espiritual, social quanto econômico. Desde que começamos a ler a revista, formamos um pequeno grupo comunitário de jovens. Começamos dois pequenos projetos: horticultura e produção de mel. Gostaríamos de entrar em contato com qualquer leitor da *Passo a Passo* que possa compartilhar seu conhecimento e suas experiências conosco. Gostaríamos de receber idéias principalmente de como atrair e manter abelhas e como colher o mel.

Thomas Obuya  
Quênia

E-mail: [obuyathomas\\_2005@yahoo.com](mailto:obuyathomas_2005@yahoo.com)

*Mais informações sobre apicultura podem ser encontradas na Passo a Passo 49.*

## Princípios básicos da gestão de resíduos

Resíduo é definido como o que sobra de um processo de produção, transformação ou utilização: qualquer substância, material ou mesmo algum móvel que o dono não

queira mais e o qual pretende descartar ou jogar fora.

Os princípios básicos da gestão de resíduos são:

- previna ou reduza a produção e a nocividade dos resíduos resultantes da fabricação e da distribuição dos seus produtos
- organize o transporte dos resíduos e limite-o tanto em quantidade quanto em distância
- aproveite os resíduos através da reciclagem, da reutilização ou de qualquer outra maneira que os utilize como base para materiais reutilizáveis ou energia
- forneça informações ao público sobre os riscos ambientais e físicos para o meio ambiente e a saúde pública associados à produção e à eliminação de resíduos
- os custos das medidas preventivas para reduzir a poluição e a luta contra a poluição devem ser pagos pelos poluidores.

Mangovo Khonde JP  
Institut Facultaire de Développement (IFAD)  
Kinshasa  
República Democrática do Congo

E-mail: [jeanpierremangovo@yahoo.fr](mailto:jeanpierremangovo@yahoo.fr)

## Perguntas e respostas

Você tem alguma pergunta para a qual precise de uma resposta? Você tem alguma informação que ache que seria útil para outras pessoas? Se a sua resposta para qualquer uma destas perguntas for "sim", entre em contato conosco!

Por favor, escreva para:

The Editor  
Footsteps  
100 Church Road  
Teddington  
TW11 8QE  
Reino Unido

ou envie um e-mail para [footsteps@tearfund.org](mailto:footsteps@tearfund.org)



Thomas Deusch/SIL

## A importância da alfabetização

Meu nome é Barthélemy Keineng e sou o coordenador do programa de alfabetização no idioma nangjere, no Chade. O programa de alfabetização, que começou em 1999, causou impacto na vida dos beneficiários. Aqui estão alguns dos seus testemunhos:

*"Um jovem contou-nos que ficou surpreso ao ver a mãe começando a escrever e a ler a Bíblia. Antes disso, o jovem não acreditava que o que estávamos fazendo era importante, mas agora ele viu um resultado positivo na sua própria mãe."*

*"Uma mulher disse que é graças ao programa de alfabetização que ela agora consegue corrigir os erros de aritmética dos filhos, os quais freqüentam a escola primária."*

*"Um homem disse que sabia ler, mas não escrever. Graças ao método simples de escrita ensinado pelos professores, ele agora está começando a escrever."*

*"No povoado de Mere Ker-toue, uma mulher disse que foi graças ao curso de alfabetização que ela sabe escrever seu nome no verso da sua carteira de saúde pública."*

Keineng Barthélemy  
BP 4214  
N'Djaména  
Chade

E-mail: [nang\\_lit\\_chad@sil.org](mailto:nang_lit_chad@sil.org)  
ou: [keinbarth@yahoo.fr](mailto:keinbarth@yahoo.fr)

# Pense meios de sobrevivência!

## Aplicando uma “lente de meios de sobrevivência” nos seus programas de HIV

Kara Greenblott e Ari Clowney

Ajudar as pessoas vulneráveis a proteger, melhorar e expandir os seus meios de sobrevivência resulta na melhoria da saúde e da nutrição, na educação e, acima de tudo, no bem-estar das suas famílias e da sua comunidade. Este é também um passo crucial para garantir que os programas de HIV tenham êxito e sejam sustentáveis.

### O que é um meio de sobrevivência?

Um meio de sobrevivência é uma forma de sustento. Ele consiste nas capacidades, nos bens e nas atividades necessárias para se ganhar a vida.

As pessoas, as famílias e as comunidades usam os bens que lhes estão disponíveis para manter um meio de sobrevivência que lhes permita sustentar suas famílias e até mesmo prosperar. Estes consistem em:

- **Bens físicos**, tais como terras, ferramentas agrícolas e gado.
- **Bens humanos e espirituais**, tais como habilidades profissionais, conhecimentos e crenças religiosas.
- **Bens sociais**, tais como o apoio da igreja e dos membros comunitários.

Os meios de sobrevivência sustentáveis são aqueles que sustentam as famílias por todo o ano. Eles são capazes de se recuperar de choques, como enchentes ou secas, e podem ser mantidos por um longo período de tempo. Os meios de sobrevivência sustentáveis consistem em ações que não colocam as pessoas em risco de contrair HIV ou as tornam mais vulneráveis ao impacto da doença.

### Como se aplica uma “lente de meios de sobrevivência”?

Uma “lente de meios de sobrevivência” é uma ferramenta que nos ajuda a examinar e compreender o que está acontecendo num dado contexto. A lente ajuda-nos a pensar sobre os pontos fortes e os pontos fracos de



Peter Catoni/Tearfund

Bertha, portadora do HIV, cultiva e vende batatas-doces como meio de sobrevivência sustentável.

uma comunidade em relação ao HIV e os meios de sobrevivência (veja o estudo de caso).

A Tearfund está elaborando um guia prático, etapa por etapa, para aplicar uma lente de meios de sobrevivência nas atividades de HIV. Este guia, intitulado *Think livelihoods!* (Pense meios de sobrevivência) é destinado a igrejas e organizações com base na fé. Ele traz uma série de perguntas sobre os componentes de uma Estrutura de Meios de Sobrevivência Sustentáveis (veja o diagrama da página 15). As perguntas mostram de que maneira cada componente está relacionado com a sua intervenção de HIV e o seu grupo-alvo, ajudando-o, assim, a desenvolver respostas novas e mais holísticas. Este guia estará disponível no início de 2010.

### Por que você deve aplicar uma lente de meios de sobrevivência no seu programa de HIV?

A aplicação de uma lente de meios de sobrevivência no seu programa de HIV ajuda-o a:

- alcançar, com maior eficácia, os objetivos relativos ao HIV, tais como a melhora dos resultados do tratamento do HIV e a melhora dos resultados em termos de cuidados e apoio
- trazer uma **sustentabilidade** maior para os resultados relativos ao HIV, garantindo a sua continuidade após o término do programa
- enfatizar as prioridades das pessoas beneficiadas pelo programa

## Meios de sobrevivência e o HIV

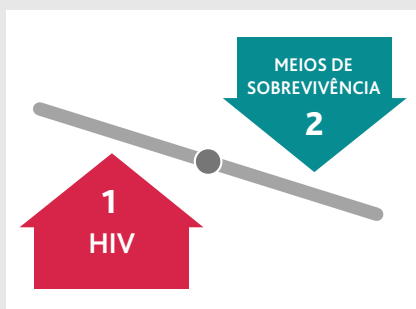
Os meios de sobrevivência sustentáveis são especialmente importantes para as pessoas vivendo com HIV ou afetadas por ele. Existe uma relação bilateral entre o HIV e os meios de sobrevivência. Esta relação pode ser vista no diagrama.

### 1 O HIV prejudica os meios de sobrevivência

A doença e a morte provavelmente prejudicarão as opções de meios de sobrevivência. Por exemplo, à medida que a pessoa fica doente, ela não pode mais trabalhar nos campos ou manter um emprego. Os pais que morrem de doenças relacionadas com a AIDS não podem ensinar aos filhos habilidades agrícolas e profissionais importantes, o que coloca o futuro destas crianças em risco.

### 2 Os meios de sobrevivência inseguros tornam as pessoas vulneráveis ao HIV

Se os meios de sobrevivência não forem seguros, o risco de contrair o HIV poderá aumentar.



As mulheres podem ser forçadas a vender sexo para sobreviver, ou os órfãos, a mendigar no mercado. Ambas são maneiras arriscadas de se ganhar dinheiro. Sem um meio de sobrevivência seguro, uma pessoa que já está vivendo com o HIV pode não ter condições de pagar uma boa nutrição, despesas médicas, inclusive medicamentos anti-retrovirais, e o transporte para a clínica, os quais a ajudarão a se manter saudável e forte.

## Estudo de caso

Uma comunidade usa a “lente dos meios de sobrevivência” e descobre que possui um bem físico: acesso a terra para uma criação de animais pequenos. Entretanto, eles também concluem que o seu ponto fraco é o acesso restrito à água. Com base nestas informações, a comunidade decide criar cabras ao invés de porcos, pois elas precisam de menos água que os porcos para viver. Assim, as pessoas não terão de gastar uma energia valiosa buscando água para os porcos.

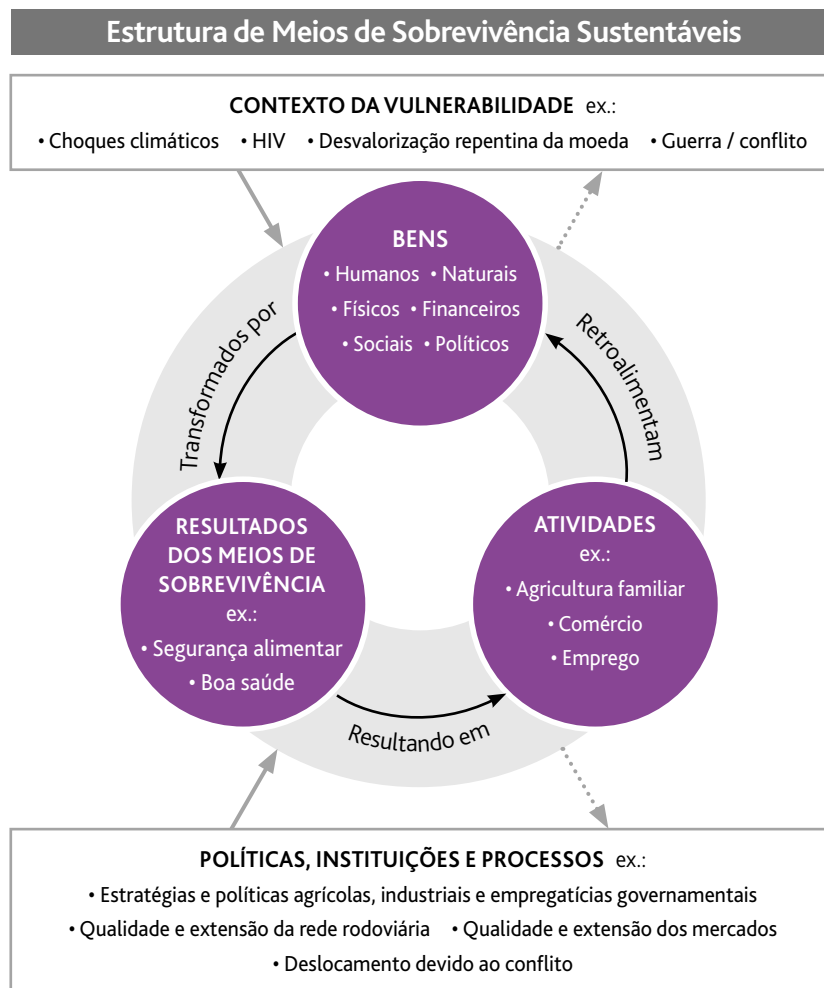
- construir em cima dos pontos fortes existentes do seu grupo-alvo e ajudá-lo a se tornar mais resiliente a futuros choques
- ajudar os implementadores a contribuir com o bem-estar **holístico** da comunidade.

*Kara Greenblott trabalha como consultora, especializada em HIV, meios de sobrevivência e segurança alimentar para organizações como as Nações Unidas e várias ONGs. Kara morou e trabalhou na África e no Sudeste da Ásia por 11 anos.*

*Para obter mais informações, entre em contato com Ari Clowney. Ari é a Coordenadora de Inovações da equipe de HIV.*

*E-mail: [ari.clowney@tearfund.org](mailto:ari.clowney@tearfund.org)*

*Site: [www.tearfund.org/hiv/response](http://www.tearfund.org/hiv/response)*



## ESTUDO BÍBLICO A parábola dos talentos

### Mateus 25:14-30

Como homem de negócios e empresário, sinto-me incentivado pela quantidade de parábolas de Jesus que se passam no contexto comercial e que trazem idéias modernas como “Retorno de Investimento”. Por outro lado, isto não é de surpreender: Jesus passou a maior parte da sua vida adulta como homem de negócios. Por ser o filho mais velho no negócio da família, ele não só fazia coisas, mas também lidava com os clientes e os fornecedores.

Esta parábola é um desafio para todos nós, especialmente os líderes, para que examinemos o nosso Retorno de Investimento, seja lá o que isto for no nosso contexto específico, assim como a nossa compaixão e a nossa generosidade.

Usando esta parábola, aqui estão duas idéias práticas para a oração e a reflexão.

1

- Qual é o custo de oportunidade de fazer o que estou fazendo? (isto é, se eu parasse de realizar o meu trabalho ou ministério atual para ter tempo e recursos para realizar uma tarefa diferente, isto aumentaria o meu Retorno de Investimento?)
- Estou alcançando o máximo retorno nos recursos que me foram confiados? (Isto é, eles estão tendo conseqüências eternas? Veja Mateus 6:19-21)
- Qual é o impacto de longo prazo do que estou fazendo?
- O que estou fazendo é sustentável? (Isto é, pode continuar a longo prazo sem mim ou sem recursos externos?) Se não, como poderia ser mais sustentável?
- O que estou fazendo pode ser replicado (de maneira que os recursos iniciais tenham um retorno maior)?

2

- Será que o medo não me estaria impedindo de fazer aquilo que Deus me chamou para fazer?
- Será que a magnitude da tarefa não me está paralisando por medo?

*Os líderes da igreja no começo da sua existência assumiram grandes riscos pessoais pela possibilidade de um grande ganho. Será que estou preparado para parecer tolo ou para assumir riscos financeiros ou mesmo para irritar pessoas que prefeririam manter a situação atual ao invés de procurar progredir?*

Embora esta parábola conclua com uma forte advertência, devemos lembrar as palavras do versículo 23, “Muito bem, servo bom e fiel ... Venha e participe da alegria do seu senhor!” Isto deve nos incentivar a trabalhar arduamente para Deus.

*Jerry Marshall é o Gerente Geral da Transformational Business Network, uma rede de empresas e profissionais que usam os negócios para atenuar a pobreza.*

*E-mail: [jerry.marshall@tbnetwork.org](mailto:jerry.marshall@tbnetwork.org)*

*Site: [www.tbnetwork.org](http://www.tbnetwork.org)*