

Editorial de Março

Para diminuir o estresse de correr atrás dos concursos públicos!

As formas de marketing mais eficazes a serem utilizadas na cooperação!

A KULIMA já possui uma longa experiência de programas realizados em favor das comunidades pobres e facilmente pode identificar as ações mais eficazes, alinhadas com os seis Pilares da Instituição.

Esta identificação irá apresentar propostas concretas e eficazes, **Propostas que refletem a demanda seja do Governo como dos mesmos Doadores, sem que haja um anúncio de concurso público** e que terão com certeza um impacto positivo no seio das comunidades rurais e cuja resposta concreta para a sua realização poderá ser executada em duas diferentes formas de preparação e intervenção, ou seja:

A) Propostas de consolidação de ações já realizadas com resultados positivos nas comunidades em favor das mesmas.

São propostas que as comunidades acolheram de bom agrado e viram com os seus olhos os resultados positivos, como a participação ativa dos seus membros, a continuação do programa sem apoio exterior, a mudança progressiva do estado de pobreza para um estado económico e social mais apropriado aos tempos, a retenção dos jovens na vida do campo, etc.

Exemplos concretos: a construção de multiuso de captação de água, o uso de insumos apropriados para aumento da produtividade, a recolha de água das chuvas com as caleiras, a educação cara a cara no âmbito da educação na luta contra o SIDA, a aplicação dos princípios da Agricultura de conservação, a construção de Barragens, a introdução de viveiros para produção em todo o ano, a realização de Grupos de Poupança e Crédito, a consolidação da constituição de grupos sociais de defesa da Mulher, entre outras.

B) Propostas concretas baseadas nas melhores práticas executadas seja pela KULIMA como por outras Organizações humanitárias, em resposta à pedidos específicos de comunidades.

São todas as propostas a caracter inovativa, tais como:

a construção de represas em todo o território, a recuperação das mesmas do estado de assoreamento, as feiras agrícolas, os programas de transformação e conservação dos produtos agrícolas, os programas de auto produção de sementes melhoradas, o programa de introdução de plásticos biodegradáveis, a realização de Centro de formação à Agricultura, os Centros de formação à defesa do Ambiente, a aplicação da lei do Mecenato, a construção participativa de Centros de saúdes em regiões periféricas do País, a construção de escolas primárias em lugares de difícil acesso e onde o setor privado refuta de cooperar, a construção dos Tele-Centro de apoio à produção e comercialização, entre outras.

É tempo de manifestar ao Governo e aos potenciais Doadores as melhores práticas elaborando-as numa forma atualizada ao contexto em vivem as comunidades a serem beneficiadas.

Precisamos portanto, considerando uma certa capacidade de elasticidade orçamental, de elaborar propostas que convencem e emocionam os mesmos Doadores, ultrapassando assim a rotina de intervenção, somente porque necessitam mostrar algo por realizar.

Quantas vezes se repetem ações sem nenhum resultado!

Vamos inovando e colocando no Mercado da cooperação algo que convence!