



MANUAL DE TREINAMENTO

Sobre Resolução de Conflitos, Mediação e Diálogo no Âmbito de Recursos Naturais



The Network
for Religious
& Traditional
Peacemakers



This project is funded
by the European Union

INTRODUÇÃO

Este manual de treinamento foi elaborado no âmbito das acções de formação a serem conduzidas no contexto da implementação do projecto “Por uma Sociedade Inclusiva e Pacífica em Moçambique” com sigla inglesa TIPS. O TIPS é um projecto financiado pela União Europeia implementado entre Janeiro de 2021 e Dezembro de 2023, que visa contribuir para a prevenção de conflitos, preparação e resposta a crises e construção da paz através da governação e gestão inclusiva dos recursos naturais em Moçambique. O projecto é implementado por um consórcio de parceiros, incluindo a “The Network for Religious and Traditional Peacemakers (NRTP) / Finn Church Aid (FCA)”, Instituto para a Democracia Multipartidária (IMD) e Instituto de Estudos Sociais e Económicos (IESE) e em colaboração com os associados do projeto, o Conselho das Religiões em Moçambique (COREM) e a Faith Associate. O projecto cobre as províncias de Inhambane, Sofala, Tete, Niassa e Cabo Delgado.

Com este Manual de Treinamento, se pretende contribuir com um instrumento que ajude o público alvo do projecto a se equipar de técnicas relativas a resolução de conflitos, mediação e diálogo no âmbito da exploração de Recursos Naturais. O mesmo, deve ser usado em paralelo com o material produzido pelo Instituto de Estudos Económicos e Social (IESE), elaborado com base na pesquisa participativa sensível a conflitos do Projecto Towards Inclusive and Peaceful Society in Mozambique (TIPS) - por uma Sociedade Inclusiva e Pacífica em Moçambique).

Uma vez que cada capacitação terá a duração de 3 dias, o Manual contém matérias específicas para cada um dos dias do treinamento, na seguinte ordem:

- **Primeiro dia:** Recursos Naturais e conflitos
- **Segundo dia:** Análise de Conflitos
- **Terceiro dia:** Formas de intervenção em situações de conflitos

PRIMEIRO DIA

Objectivos da aprendizagem do primeiro dia:

- Conhecer o nível de domínio que os participantes têm das matérias do treinamento através da administração do pré-teste.
- Possibilitar que os participantes tenham um entendimento sobre os recursos naturais existentes no país, instituição públicas com responsabilidades na sua gestão, a legislação que regula a sua exploração e ainda os benefícios previstos para as comunidades das zonas onde se extraem esses recursos.
- Permitir que os participantes entendam o conceito de conflito e que os conflitos não são necessariamente maus.
- Conheçam a relação entre recursos naturais e conflitos.
- Conhecerem as causas dos principais conflitos relativos a recursos naturais.

DISTRIBUIÇÃO HORÁRIA DAS ACTIVIDADES DO PRIMEIRO DIA

8.30 – 9.00 Actividade (Equipe da FCA)

9.00 – 10.00 Apresentação dos objectivos do treinamento e da metodologia do trabalho (Facilitador)

10.00 – 10.15 Realização do pré-teste (Participantes)

10.15 – 11.00 Intervalo (Todos)

11.00 – 13.00 Recursos naturais:

- Conceito e ocorrência nas províncias em que é implementado o projecto TIPS Principais actores Estatais
- no plano de minas, petróleo e gás Legislação Relevante
- sobre os recursos naturais

13.00 – 13.30 Intervalo (Todos)

13.30 – 15.30 Recursos naturais e Conflitos (Facilitador)

- Conceito e funções de conflitos
- Causas de conflitos

15.30 – 16.30 Exercício sobre causas do conflitos (Participantes)

PRE-TESTE

Instrução: responda com algum detalhe as perguntas 1, 5 e 7. Leia as afirmações (2, 3, 4 e 8) e coloque X consoante a mesma seja verdadeira ou falsa.

1. O que entende por um conflito?

2. Os conflitos ligados a recursos naturais são maus e devem ser evitados. **Verdade () Falso ()**

3. Se as empresas que exploram os recursos naturais dessem emprego, financiassem negócios dos membros da comunidades, construíssem escolas e hospitais, não teríamos conflitos ligados a indústria extractiva **Verdade () Falso ()**

4. A primeira preocupação de quem quer ajuda a resolver pacificamente um conflito, ligado a recursos naturais, deve ser a identificação do culpado e do não culpado. **Verdade () Falso ()**

5. O que entende por negociação?

6. Na negociação com as empresas as comunidades devem definir metas claras (empregos para todos jovens da comunidade) e defende-las com vigor até as ultimas consequências. **Verdade () Falso ()**

7. O que entende por mediação?

8. As comunidades devem indicar líderes da sociedade civil mediadores dos seus conflitos com as empresas que exploram recursos naturais. **Verdade () Falso ()**

RECURSOS NATURAIS

[Introdução] Moçambique regista progressos assinaláveis na descoberta de recursos naturais, tendo o desafio de garantir a sua gestão eficiente para que se alcancem progressos económicos e sociais equitativos. O impacto dos ganhos a serem obtidos por diferentes intervenientes destacando se os indivíduos, famílias e comunidades onde os referidos recursos se encontram depositados apenas serão mensuráveis se forem conhecidos os desafios e oportunidades da Intervenção das Organizações da Sociedade Civil.

As mudanças a alcançar nas condições de vida das comunidades e famílias locais, dependem em grande medida do relacionamento entre as comunidades e os investidores e no comportamento dos representantes do Estado em relação às comunidades assim como aos investidores no momento da concepção, aprovação e implementação dos grandes projectos de investimentos referentes a exploração e gestão da terra e dos recursos naturais. Como se sabe, o Estado moçambicano estabeleceu um quadro de políticas e legislação conducente ao alcance do desenvolvimento inclusivo e partilhado com base na exploração da terra e de outros recursos naturais. No entanto, a experiências na aplicação desse quadro de políticas e legislação demonstra que ainda há muito por se fazer. Mas, mais do que isso, muito pode ser alcançado se o Governo, as OSC, os investidores e as próprias comunidades locais trabalharem de forma articulada, lado a lado como verdadeiros parceiros de desenvolvimento.

Com efeito, tem sido reportado frequentemente em locais onde se encontram em implementação grandes projectos económicos por empresas multinacionais como por exemplo, Chikweti, Niassa e Lúrio Green Resources, Sasol, Vale, Kenmare Resources, Rio Tinto, Anadarko, ENI, Ncondezi Coal Company, Beacon Hill Resources, etc., que os direitos das comunidades de participar nas oportunidades económicas oferecidas pelos projectos não têm sido observados. O conceito de indemnização às comunidades tem sido subvertido ou mascarado na ideia de responsabilidade social corporativa ou nas oportunidades de emprego e o próprio conceito de comunidade tem sido indevidamente explorado para fugir ao cumprimento do dever de indemnização às famílias e indivíduos concretos afectados pelos projectos.

Em algumas comunidades já se começam a fazer sentir as consequências económicas e sociais negativas destacando-se efeitos no âmbito da segurança alimentar, segurança de posse de terra, sistemas de produção, acesso a recursos naturais vitais: água, lenha, pesca, plantas medicinais, caça, etc.). É este quadro que igualmente está presente em iniciativas públicas como as ligadas à exploração e gestão de áreas de conservação (parques e reservas nacionais), dos portos e das barragens.

[Definindo Recursos Naturais] Existem várias formas de definir recursos naturais, uma delas indica que eles são bens existentes em estado natural ou bruto, úteis para determinada população e que podem ser explorados economicamente por um país. Podemos chamar de recursos naturais todos os elementos disponibilizados pela natureza que podem ser utilizados pelas atividades humanas. A outra definição, diz que recursos minerais são quaisquer substâncias sólidas, líquidas ou gasosas formadas na crosta terrestre por fenómenos geológicos ou a ele ligados.

Mocambique é rico em recursos naturais como terra, florestas e fauna bravia e áreas de conservação, cuja gestão está adstrita ao Ministério da Terra e Ambiente (MTA) e também, os recursos minerais que incluem petróleo, gás e minas em que a competência da sua gestão é do Ministério dos Recursos Minerais e Energia (MIREME). A título, meramente ilustrativo, o quadro abaixo indica alguns recursos naturais disponíveis nas províncias onde o projecto TIPS é implementado. (*consulte a figura 1 na página 5 para referência*).

[Principais Actores Estatais no Plano de Minas, Petróleos e Gás]

A) Nível central:

Conselho de Ministros é a autoridade reguladora máxima e com poderes de aprovar a concessão de benefícios resultantes deste sector. O MIREME representa o Governo de Moçambique na gestão da indústria extractiva, incluindo a emissão das licenças de petróleos, gás e mineração. A Direcção Nacional de Geologia e a Direcção Nacional de Hidrocarbonetos e Combustíveis (DNHC), dentre outras funções são responsáveis por elaborar e propor políticas,

Figura 1

Província	Alguns recursos disponíveis
Cabo Delgado	Rubi, ouro, madeira, grafite e agricultura
Niassa	Fauna bravia, florestas (conservação), rubi, grafite; ouro e madeira
Sofala	Ouro, fauna bravia (conservação), solo (agricultura), pedra (calcário)
Tete	Recursos pesqueiros, flora e fauna (conservação), carvão mineral, solo (agricultura, olearia), pedra (calcário)
Inhambane	Pescado, gás natural/ petróleo; florestas, pedra, areias pesadas

estratégias, programas, planos, normas, diretrizes e regulamentos para o desenvolvimento das actividades do seu sector.

Ainda ao nível central no concernente a petróleo e gás, o Instituto Nacional de Petróleo (INP), é a parte técnica e reguladora do MIREME. A Empresa Nacional de Hidrocarbonetos de Moçambique (ENH) participa em contratos de concessão com entidades privadas estrangeiras e nacionais que actuam na extração de petróleo e gás. A Companhia Moçambicana de Hidrocarbonetos (CMH) participa também, junto com a Direcção Nacional para as Energias Novas e Renováveis (DNER) entre outros. No plano específico do sector de minas destaca-se ao nível central, a Empresa Moçambicana de Exploração Mineira (EMEM) que é responsável pela tramitação de processos para efeitos de licenciamento mineiro de novas áreas de extração mineira. Destaque também para o Instituto Nacional de Minas e o Instituto Geológico Mineiro.

O MTA também intervém ao nível central através da Direcção Nacional de Avaliação do Impacto Ambiental (DNAIA) que é responsável por propor a legislação adequada para aplicação directa e gestão ambiental, licenciamento ambiental, gestão e coordenação do processo de EIA, monitoria dos impactos ambientais e avaliação ambiental; a Direcção Nacional de Planeamento e Ordenamento do Território (DINAPOT), que é responsável por, dentre outros, participar no reassentamento de comunidades em resultado de projectos de desenvolvimento.

B) Nível provincial:

Destacam as Direcções Provinciais dos Recursos Minerais e Energia que observam o princípio da dupla subordinação em relação ao Ministério dos Recursos Minerais e Energia e ao Governo Provincial. Estas são responsáveis pela direcção e coordenação da área dos recursos minerais e energia, realizando e controlando a aplicação unitária da política de investigação geológica e a exploração dos recursos

minerais e energéticos. Ainda ao nível provincial destacam-se as Direcções Provinciais para a Coordenação dos Assuntos Ambientais (DPCAA) que dentre outras, fazem o planeamento territorial fiscalizam as actividades de gestão dos recursos naturais; assim como promovem o uso correcto dos Recursos Naturais.

C) Nível distrital:

Destacam-se como autoridades competentes e responsáveis pela gestão de recursos minerais e petrolíferos, a Secretaria Distrital, os Serviços Distritais de Actividades Económicas, os Postos Administrativos e as respectivas Localidades.

Para além de actores estatais, a legislação sobre terras prevê a intervenção de outros actores, não estatais em particular, as OSC, bem como os Comités de Gestao de Recursos Naturais (CGRNs) na administração da terra e outros recursos naturais, em especial, na viabilização dos fundos comunitários tendo cobertura na legislação acima apresentada.

[Legislação Relevante Sobre os Recursos Naturais]

Moçambique já vem adoptando a política de compensações sobre a exploração dos recursos naturais através da Lei 10/99, de 7 de Julho, que aloca 20% das receitas de exploração de recursos florestais as comunidades. Esta lei estabelece os princípios e normas básicos sobre a protecção, conservação e utilização sustentável dos recursos florestais e faunísticos. O decreto n.º 12/2002 que aprova o Regulamento da lei de florestas estipula que 20% das receitas de exploração de recursos florestas e faunísticos deve ser alocado as comunidades locais.

Por sua vez, através da Lei de Minas (Lei 20/2014 de 18 de Agosto) e a Lei de Petróleos (Lei 21/2014 de 18 de Agosto) estabelece-se que parte do valor das receitas colectadas pelas empresas dos sectores mineiro e petrolífero devem ser alocadas para investimentos nas comunidades onde se localizam os projectos. Mais especificamente, a lei de minas (Lei no 20/2014, 18 de Agosto de 2014) indica que 2,75% das receitas geradas pela actividade petrolífera é canalizada no Orçamento Estado para o desenvolvimento das comunidades das áreas onde se localizam os respectivos empreendimentos petrolíferos.

Segundo a Circular no 01/MPD-MF/2013, os 2,75% devem ser alocados a projectos prioritários visando promover o desenvolvimento socioeconómico das comunidades a ser identificadas por estas sob coordenação dos respetivos conselhos consultivos de localidade. São elegíveis os projectos que visam a construção de infraestruturas socioeconómicas nos sectores de Educação, Saúde, Agricultura, Silvicultura, Serviços, Estradas e pontes de interesse local e Sistemas de abastecimento de água e saneamento. A implementação dos projectos deve ser feita em estrita coordenação com o sector Provincial e Distrital (Direcção Provincial e Serviço Distrital) ate ao limite aprovado pelo OE2013.

A lei de Petróleos, (Lei 21/2014) realça a competência do Governo de inventariar as receitas resultantes das operações petrolíferas e publicá-las periodicamente. Ainda, no artigo 48, estipula que uma percentagem das receitas geradas pela actividade petrolífera é canalizada no Orçamento Estado para o desenvolvimento das comunidades das áreas onde se localizam os respectivos empreendimentos petrolíferos

Segundo a Circular no 01/MPD-MF/2013, os 2,75% devem ser alocados a projectos prioritários visando promover o desenvolvimento socioeconómico das comunidades a ser identificadas por estas sob coordenação dos respetivos conselhos consultivos de localidade. São elegíveis os projectos que visam a construção de infraestruturas socioeconómicas nos sectores de Educação, Saúde, Agricultura, Silvicultura, Serviços, Estradas e pontes de interesse local e Sistemas de abastecimento de água e saneamento. A implementação dos projectos deve ser feita em estrita coordenação com o sector Provincial e Distrital (Direcção Provincial e Serviço Distrital) ate ao limite aprovado pelo OE2013. Por sua vez, a lei de Florestas e Fauna Bravia (10/99, de 07 de Julho) estabelece os princípios e normas básicos sobre a protecção, conservação e utilização sustentável dos recursos florestais e faunísticos. O decreto n.º 12/2002 que aprova o Regulamento da lei de florestas estipula que 20% das receitas de exploração de recursos florestas e faunísticos deve ser alocado as comunidades locais. O decreto n.º 31/2012, de 8 de Agosto, que aprovou o Regulamento sobre o Processo de Reassentamento resultante de Atividades Económicas, estabelece as regras e princípios básicos a que fica sujeito o processo de reassentamento resultante de actividades económicas de iniciativa pública ou privada, efetuadas por pessoas singulares ou coletivas, nacionais ou estrangeiras, com vista à promoção da qualidade de vida dos cidadãos e à protecção do ambiente.

[Recursos Naturais e Conflitos] Os recursos naturais exploráveis, minerais, florestais, marinhos, localizam-se frequentemente em áreas onde já há outras actividades económicas e sociais, onde vivem populações, onde actividades económicas alternativas à exploração dos recursos naturais podem ser desenvolvidas. Estas alternativas podem entrar em conflito com a exploração de recursos naturais, especialmente quando esta exploração gera (ou corre o risco de gerar) externalidades negativas como poluição da água, solo e ar, desflorestamento, redução da biodiversidade, etc (Castel-Branco 2009).

Por exemplo, o delta do Rio Zambeze é um campo de competição e conflito entre o potencial e actividades agrárias, marinhas, florestais e minerais, e entre estas e diferentes modelos de turismo. Em alguns casos, a solução deste conflito requer a escolha entre uma actividade ou outra.

Outros conflitos ligados a exploração de recursos minerais têm que ver, por exemplo, com expectativas¹ comunitárias não satisfeitas, como são os casos de oportunidades de empregos, infraestruturas sociais (escolas, hospitais, etc) e compensações justas em caso de reassentamento. Na verdade, a chegada de um investidor numa determinada área suscita positiva expectativas¹ da parte dos membros da comunidade. No entanto, a não satisfação dessas expectativas, resulta no justificável surgimento de conflitos.

Mas o que é um conflito?

Método de Interação: *Chuva de ideias em grupo cada grupo ira discutir e acordar sobre o sua definição de conflito, escrever num flipchart e apresentar aos demais. Seguidamente, todos vai debater ate chegarem a algum tipo de aproximação.*

O conflito² traduz-se numa situação na qual duas ou mais pessoas (ou grupos) se desentendem por causa de um determinado assunto. Seria o caso de desentendimento entre a comunidade garimpeira de Namanhumbir e a empresa concessionária (Montepuez Ruby Mining) por causa do acesso aos rubis.

¹ Este é apenas uma causa de conflitos. Nas paginas seguintes, detalharemos outras causas.

² É preciso ter claro que, conflito é algo diferente de violência. A violência representa acções, palavras, atitudes, estruturas ou sistemas que causam danos físicos, psicológicos ou ambientais e, ainda, limita as pessoas de realizar os seus interesses e gozar dos seus direitos (Fisher et al, 2005:4). A violência é a fase mais avançada de um conflito.

O conflito é bom ou mau?

Método de Interação: *Notas em post-it sobre palavras associadas a conflito Os participantes serão convidados a partilhar palavras que assemelham-se a conflitos. A ideia é ver a forma como eles olham para o conflito. O propósito é ajuda-los a olhar para alem dos aspectos negativos dos conflitos.*

É mau os garimpeiros de Namanhumbir se desentender com a Montepuez Ruby Mining? É mau a comunidade de Vulcanjane em Inhassoro se desentender com a Sasol?

Na verdade, o conflito não é necessariamente mau, nem bom. O conflito é parte da existência humana e a sua manifestação no nosso dia-a-dia é clara em diferentes esferas das nossas comunidades: desde conflitos religiosos, conflitos laborais, ao nível familiar, conflitos decorrentes da escassez de recursos, entre outros. É impossível viver num mundo sem conflitos. O que pode ser bom (resolver de forma pacífica) ou mau (procurar resolver de forma violenta) é a forma como as partes lidam com os seus desentendimentos. É mau, por exemplo, a o estagio em que conflito de Namanhumbir atingiu: privação de liberdade dos cidadãos, recurso a força para torturar os garimpeiros etc.

As pessoas não devem temer o conflito, mas se predispor a recorrer a vias pacificas para lidar com ele quando surge. Aliás, o conflito contribui, dentre outras situações, para:

- Mudança de normas e procedimentos bem como a adopção de novas regras que acomodem os interesses de todos intervenientes na organização; Melhoria da coesão do grupo a partir do mecanismo de solidariedade grupal para a autodefesa e retirada dos membros discordantes;
- Estabelecimento e manutenção de identidade e independência do grupo mediante a clarificação dos elementos que os caracterizam e dos que não fazem parte dele; exemplo do Guia de Recursos de Treinamento, Pag. 5: “Em base dos nossos materiais observamos que a experiência de enfrentar as indústrias extrativas tinha fortalecido afinidades e solidariedade entre as comunidades afectadas e assim criado tipo da “comunidade imaginada” entre as comunidades relativamente distantes nos dois lados do Rio Zambeze”.

- Aumento do conhecimento e reconhecimento do poderio do outro;
- O conflito funciona como revitalizador das tradições e dos valores identitários;
- O conflito por conduzir a um sistema de equilíbrio de poder conduz a uma similaridade de estruturas e de comportamento;
- O conflito melhora a identificação das similaridades e diferenças entre membros de um grupo ou de uma comunidade.

Tendo em conta o exposto acima, se conclui que os conflitos, incluindo os ligados a recursos naturais, são fenómenos sociais, que tem que ver com a existência humana e que nunca deixarão de existir ou serão evitados. As pessoas devem ser encorajadas a expressar as suas ideias, incluindo as discordantes, pois isso ajuda os decisores (políticos, empresariais e comunitários) a tomar decisões informadas. O risco de limitar ou suprimir discordâncias (conflitos) é levar as pessoas a frustrações e conseqüente recurso a violência.

[Causas de Conflitos Ligados aos Recursos Naturais] Os conflitos ligados ao acesso e exploração de recursos naturais tem várias motivações e por razões metodológicas, são agrupadas em 5, nomeadamente: Dados ou informação, Valores ou crenças, Relacionamento, interesses e finalmente as questões estruturais.

A) Conflitos motivados por dados ou informação:

Estes conflitos surgem quando as pessoas acedem a informação diferente ou insuficiente ou entram em desacordo sobre determinados dados. Quando as pessoas não têm acesso a informação sobre um determinado assunto, tendem a especular e ou usar informação não fidedigna. As comunidades têm o direito, previsto na lei, de aceder a informação que lhes permita tomar boas decisões. Os investidores e o governo têm o dever de informar detalhadamente aos cidadãos sobre os acordos firmados e as contrapartidas que o país e especial as comunidades hospedeiras poderão receber em conseqüência da exploração dos recursos naturais. A falta dessa informação, leva a especulações e conseqüentemente a conflitos.

“Há também o conflito de taxas arbitrariamente cobradas pelos fiscais aos habitantes do Parque e a falta do reassentamento indemnizado das comunidades”. Guia de Recursos de Treinamento Pg. 6

“Numa localidade remota em Sofala havia especialmente má gestão dos fundos dos 20% advindos da exploração de recursos florestais. Um presidente do Comité de Gestão de Recursos Naturais (CGRN) e um dos régulo usavam o valor para seus próprios fins. Chegaram a comprar bicicletas, motas e moageiras para as suas famílias e a comunidade não sabia nada sobre a gestão desses fundos e seus direitos para beneficiar a exploração e fazer a decisão do uso daquele fundo.” Guia de Recursos de Treinamento Pg. 15

B) Conflitos motivados por valores e crenças:

Estes conflitos resultam da percepção ou factual incompatibilidade de valores. Estes conflitos podem surgir como conseqüência de imposição de valores ou crenças de uns sobre os outros.

As empresas que exploram os recursos, bem como o seu pessoal pode cimentar uma boa relação com a comunidade quando se esforçar em conhecer e respeitar as crenças e valores da mesma. Por exemplo, o processo de reassentamento precisa de ter em conta a cultura das gentes locais e não impor práticas que são estranhas a comunidade.

“As disputas no (PN Gorongosa) são sobre as restrições para o uso de recursos do Parque para subsistência, e na zona do tampão onde vive, cerca de, 150.000-200.000 pessoas, reassentamentos sem indemnização às comunidades afectadas e... repressivos e culturalmente insensíveis”. Guia de Recursos de Treinamento Pg. 12.

“A comunidade também queixa-se de os fiscais do Parque colocarem armadilhas nas suas machambas para que sejam pegos em flagrante, abrem as suas panelas para verificar o que estão a cozinhar, se caso for carne de algum animal, jogam tudo fora. Também vêm as mulheres a tomarem banho no rio. Isto tem causado grande repudia no seio das comunidades de Muanza”. Guia de Recursos de Treinamento Pg. 14

C) Conflitos relativos a relacionamento:

As comunidades e as empresas concessionárias de recursos naturais entram neste tipo de conflito como consequência da corrosão da confiança ou baixa expectativa entre as partes em consequência de incumprimento de promessas anteriores. Os compromissos assumidos pelas empresas, seja na perspectiva de construir empreendimentos sociais ou económicos, ou mesmo de dar oportunidade de formação e emprego aos jovens locais, devem ser cumpridos sob pena de ver o nível de relação e confiança comunitária, a baixar e abrir espaços para o surgimento de conflitos. A este respeito, o diretor-executivo do Instituto para Democracia Multipartidária (IMD), Hermenegildo Mundlhovo, indica que *“por exemplo, temos um conjunto de expectativas dos jovens em relação ao benefício desses sectores que não são vistos e isso facilita também o nível de propagação de conflitos”* DW 2021.

“O abate ilegal das árvores é uma das causas de conflitos com as autoridades públicas (em Gorongosa). Há entrada de muitos exploradores ilegais de madeira que exploram sem licença. A entrada destes é muitas vezes influenciada pelas autoridades comunitárias que velam pelos recursos neste distrito e esta prática gera conflitos com a comunidade que também é proibida de cortar troncos. Quando as comunidades são encontradas a cortar troncos são levados à polícia, mas os exploradores raramente sofrem alguma sanção. Por exemplo, há alguns anos, na zona do tampão, numa localidade no norte da vila, os locais, que cortavam árvores para construir as salas de aula, eram encarcerados. Guia de Recursos de Treinamento Pg.14

D) Conflitos de interesses:

Os conflitos de interesse estão associados a competição sobre acesso a recursos escassos, como a terra arável, acesso a boas áreas para a pesca etc. As pessoas ou comunidades tem justificado interesse de beneficiar da exploração

dos seus recursos e é importante que as empresas concessionárias se preocupem em deixar parte dos seus lucros para os locais. É importante que o acesso ao lucro proporcionados pelos recursos naturais não signifique sacrifício ou submissão à extrema pobreza das comunidades, em consequência, por exemplo, da usurpação das suas terras. Mas os interesses, podem também envolver questões procedimentais e até psicológicas. A comunidade tem legítimo interesse de ser consultada sobre os investimentos que vão ocorrer na sua área, essa consulta não só tem valor procedimental e psicológico, como também é um valioso instrumento que garante a apropriação do projecto por parte dos cidadãos.

“O distrito de Moatize embora possua outros recursos naturais, é vulgarmente conhecido pela exploração do carvão mineral com as grandes reservas lá existentes. A exploração deste recurso decorre em locais que eram próximos ou até mesmo usados pela população para viver, desenvolver actividades da olaria, agricultura, pequenos negócios, etc. como em bairro Chipanga que está próximo de vila de Moatize e as minas de Vale (agora Jindal) e Rio Tinto (agora ICVL). Com isso, em alguns casos este cenário exigiu reassentamento e indemnizações das comunidades destas áreas. Tanto com o reassentamento assim como com a indemnização aos milhares de oleiros tirados de Chipanga gerou-se e continuam se gerando conflitos entre as comunidades abrangidas e as empresas envolvidas na exploração deste recurso... Algumas comunidades afectadas, mas não reassentadas, no seu lado, exigem reassentamento e indemnizações por causa de poeira, águas poluídas e rachas nas casas provocadas pela detonação dos explosivos que são usados nas minas. Os locais também reclamam de caminhos longos para mercados e serviços por causa da vedação na vila que está a fechar cada vez mais caminhos... Disputa sobre valores está em impasse porque a empresa oferece 25 mil meticais enquanto a comunidade exige 800 mil.” Guia de Recursos de Treinamento Pg. 7

E) Conflitos estruturais:

Este tipo de conflito tem a ver com o conjunto de normas, práticas e sistemas políticos, económicos e culturais que colocam a comunidade numa situação de vulnerabilidade e opressão. Na verdade, aqui se está perante violência a que as comunidades são submetidas, caracterizada pela privação do gozo de direitos a saúde, educação, água potável, alimentação que a justa partilha dos benefícios da exploração dos recursos naturais poderia proporcionar. Os conflitos estruturais podem resultar da omissão estatal em proteger os direitos das comunidades e permitir que pessoas economicamente bem posicionadas possam se apropriar dos seus recursos, como são os casos de terras aráveis.

“Um outro conflito é gerado pela falta do meio de subsistência visto que a agricultura e o garimpo eram as bases para a sobrevivência desta comunidade, actividades que já não são mais desenvolvidas no local aonde foram reassentados por falta do solo fértil e as reservas de ouro. De certa forma as organizações de sociedade civil procuram apaziguar estes conflitos, mas sentem que a empresa Jindal está bem “apadrinhada” e até tende a ganhar nos tribunais pelo contrário da empresa Vale. Alguns activistas da província reclamam, que a empresa Jindal nem cumpre as decisões do tribunal no caso de perder o caso”. Guia de Recursos de Treinamento Pg. 7

Método de Interação: trabalho em grupo: Para assegurar uma boa assimilação do tópico sobre causas do conflitos, os participantes farão um exercício que consiste na identificação as causas do conflito narrado no quadro seguinte

Reassentamento dos pescadores? Um dos principais conflitos que mostrou-se em certa resolução entre a administração do Parque Nacional de Magoé e a comunidade local, é a área de pesca, em que notou-se que os pescadores antes da existência do parque não tinham limitação de áreas para pescar e isso fazia com estes pudessem pescar em qualquer lugar que eles

achassem favorável para esta actividade. Contudo, com a criação do parque, foram indicadas áreas específicas para pescadores desenvolverem as suas actividades, com um raio de aproximadamente 100 metros da área residencial e do estuário (área apropriada para a reprodução do peixe). A comunidade pesqueira também reclama de taxas da entrada cobradas de habitantes de maneira arbitrária. Quando os pescadores reclamaram e apresentaram as dificuldades de apanhar o peixe com facilidade nos lugares indicados e dificuldades de movimentação, como forma de resolução, o parque junto com a comunidade e alguns líderes comunitários reuniram-se, e chegaram a um acordo de se fazer o reassentamento para uma área com melhores condições com destaque da construção de escolas, unidade sanitária, água potável, e criação de associações para desenvolvimento da pesca. No entanto, o reassentamento ainda não se efectivou nem está agendado, o que arrisca sustentabilidade e credibilidade dessa resolução. Também, não está claro quem irá se responsabilizar pelos custos de reassentamento e indemnização de perdas da comunidade. Guia de Recursos de Treinamento Pg. 6

SEGUNDO DIA

Objectivos da aprendizagem do segundo dia:

- Permitir os participantes aprender sobre a relevância da análise de conflitos e seus instrumentos.
- Árvore de conflito (Conflict tree)
- O triângulo de ACC (The ABC conflict triangle)
- Bolo de Berlim (The Onion model)

DISTRIBUIÇÃO HORÁRIA DAS ACTIVIDADES DO SEGUNDO DIA

8.30 – 9.00 Chegada e registo dos participantes (Equipe da FCA)

9.00 – 10.00 Avaliação do dia anterior Recapitulação dos tópicos do primeiro dia (Todos)

10.00 – 10.15 Introdução à análise de conflitos (Facilitador)

10.15 – 11.00 Intervalo (Todos)

11.00 – 11.50 Árvore de conflitos (Facilitador)

11.45 – 12.30 Exercícios sobre árvore de conflitos (Todos)

12.30 – 13.00 Triângulo ACC (Facilitador)

13.00 – 13.30 Exercícios sobre Triângulo ACC

13.30 – 14.30 Intervalo (Participantes)

14.30 – 15.15 Bolo de Berlim

15.15 – 16.00 Exercícios sobre Bolo de Berlim

ANÁLISE DE CONFLITOS

A análise de conflito é um processo prático de exame e compreensão da realidade conflitual sob várias perspectivas. Esta compreensão serve de base mediante a qual, estratégias de intervenção serão planificadas e desenvolvidas. Alguns dos instrumentos de análise de conflitos incluem a árvore de conflito, o triângulo de ACC (atitude, comportamento e contexto) e o bolo de Berlim.

Método de Interação: trabalho em grupo – Para melhor compreensão sobre o uso de cada um destes instrumentos, os participantes procederão, em grupos, a análise do conflito narrado no quadro abaixo

Colaboração entre a sociedade civil e o Estado em Niipepe – No contexto de colaboração entre o Estado e a sociedade civil na província de Niassa um bom exemplo é o projecto colaborativo entre a Organização Rural de Ajuda Mútua (ORAM) e governo no distrito de Niipepe sobre a gestão de recursos minerais, sobretudo grafite, que já teve mérito de corrigir algumas irregularidades do projecto da empresa Chinesa DH Mining. As irregularidades nas actividades da empresa eram reveladas num projecto colaborativo entre a ORAM, o governo e meios de comunicação estatais (TVM, RM, Jornal Noticias). Por exemplo, **graças ao projecto, chegou ao conhecimento público, que a empresa já tinha começado a construção das instalações e a realização dos primeiros reassentamentos antes de possuir a licença ambiental e antes de organizar as consultas comunitárias exigidas na lei.** Como resultado, o governo decidiu suspender as actividades da empresa em 2019. O conflito foi resolvido em parte permitindo que a comunidade redefinissem a localização do reassentamento e preparasse as machambas independentemente. No entanto, ainda resta muita desconfiança entre a comunidade e o governo distrital. Uma das razões é que o governo distrital acredita que a comunidade, que não seguiu as orientações do governo sobre o lugar do reassentamento só podia ser porque era manipulada pelas OSC agitadoras. Guia de Recursos de Treinamento Pg. 17

[Árvore de conflito] A árvore do conflito é um instrumento gráfico de representação real do conflito, das causas e dos efeitos do mesmo. Na árvore, o tronco representa o conflito real, as raízes as causas e os ramos representam os efeitos do conflito em análise. A árvore do conflito ajuda a estimular a identificação objectiva do real conflito que opõe as partes, as causas e os seus efeitos, ajuda ainda as partes a tomar decisões de priorização na abordagem de assuntos relativos ao conflito em causa.

Método de Interação: chuva de ideias em plenária ou trabalhos em pequenos grupos. Os participantes serão solicitados a identificar as muitas das raízes de um determinado conflito e depois explorarem todos os efeitos que surgem das raízes. O objectivo é ajudar a eles a visualizar as causas profundas dos conflitos, assim como reflectirem sobre os efeitos. Relativamente aos efeitos, ócio buscara alertar aos participantes da importância de se evitar os efeitos, pois são como folhas que caem da árvore e alimentam as raízes do conflito. No fim, este exercício sobre os efeitos visará demonstrar a natureza cíclica das causas e consequências do conflito.

Efeitos do conflito

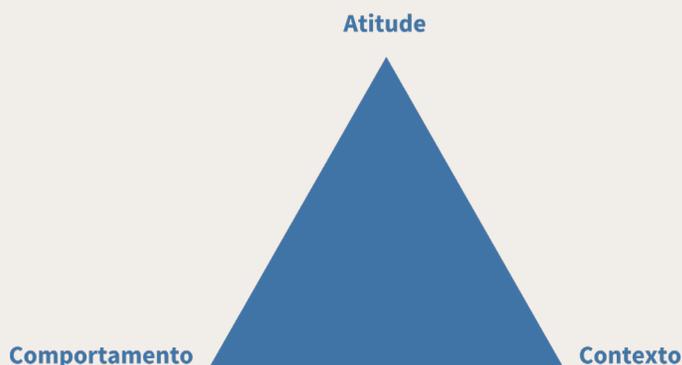


Causas do conflito

[O triângulo de ACC (atitude, comportamento e contexto)]

Este instrumento se baseia na ideia de que, um conflito tem 3 componentes centrais: a Atitude, o Comportamento das partes e o Contexto em que a situação tem lugar. O pressuposto básico é o de que estes três elementos se influenciam mutuamente.

Por exemplo: um contexto de intolerância ou limitação de manifestações públicas por parte das populações pode conduzir a uma atitude de indignação e frustração e por conseguinte a um comportamento caracterizado por desobediência civil e violência contra representantes do estado.



[Bolo de Berlim] Este instrumento é baseado na analogia de um bolo de Berlim com as suas três camadas. A camada externa representa as posições que as partes em conflito tomam abertamente e publicamente. Mais para o interior, em segundo lugar, encontramos os interesses que as partes pretendem realizar com as posições que tomam. E mais ao fundo, e em último lugar, achamos o âmago ou a medula que representa as necessidades que devem ser satisfeitas e que justificam os interesses e as posições

Posições - o que dizemos que queremos

Interesses - o que realmente queremos

Necessidades- o que devemos ter

Este instrumento ajuda-nos a demonstrar graficamente a possibilidade que temos numa situação de conflito de: partindo das posições tomadas pelas partes em resultado do conflito, desconfiança e instabilidade, caminharmos no sentido da identificação dos interesses e ainda das necessidades das partes em conflito. Isto justifica-se no facto de que, muitas vezes, o que é visível são as posições que as partes tomam, mas os interesses e as necessidades ficam escondidos. E ao fazer-se este exercício de análise facilmente se identificam elementos que podem vir a ser bases para futuras intervenções.



Explique que os conflitos nunca podem ser resolvidos de forma construtiva ao nível das posições, que são quase sempre opostas; os conflitos geralmente são resolvidos pela negociação entre os interesses e as necessidades básicas não podem ser negociadas.

TERCEIRO DIA

Objectivos da aprendizagem do terceiro dia:

- Permitir aos participantes aprender sobre as formas de intervenção em situações de conflitos.
- Habilitar os participantes sobre técnicas de negociação em conflitos relativos aos recursos naturais.
- Dotar os participantes de habilidades de uso da mediação em conflitos relativos aos recursos naturais.
- Capacitar os participantes da prática de escuta activa.

DISTRIBUIÇÃO HORÁRIA DAS ACTIVIDADES DO TERCEIRO DIA

8.30 – 9.00 Chegada e registo dos participantes (Equipe da FCA)

9.00 – 10.00 Avaliação do dia anterior Recapitulação dos tópicos do primeiro dia (Todos)

10.00 – 10.15 Introdução a formas de intervenção em situações de conflitos (Facilitador)

10.15 – 11.00 Intervalo (Todos)

11.00 – 12.00 Negociação (Facilitador)

12.00 – 13.15 Exercícios sobre árvore de negociação (Participantes)

13.15 – 14.15 Intervalo (Todos)

14.15 – 15.30 Mediação (Facilitador)

15.30 – 16.30 Exercício sobre mediação (Participantes)

16.30 – 17.15 Escuta Activa (Facilitador)

17.15 – 18.00 Exercícios sobre escuta activa (Participantes)

18.00 – 19.30 Realização do pós teste (Participantes)

FORMAS DE INTERVENÇÃO EM SITUAÇÕES DE CONFLITOS

O terceiro dia será inteiramente dedicado a reflexão e exercitação sobre as formas de intervenção em situações de conflitos. Como mencionado, no Guia de Recursos de Treinamento deste projecto, “*a única maneira pacífica da gestão de recursos naturais é que a exploração de recursos se reflecta no desenvolvimento em primeiro lugar dos locais onde são explorados, gerando emprego, infraestruturas económicas e sociais, serviços públicos acessíveis para todos os membros da comunidade, fazendo com que os mesmos se identifiquem e se sintam parte integrante dos projectos. Este objectivo naturalmente precisa muita consciencialização e capacitação das comunidades para que elas se sintam capazes de participar e influenciar as decisões sobre a sua vida e suas áreas, para que as comunidades saibam sobre o que estão a negociar, quais são os seus direitos perante as leis sobre uso de terras, subsolo e conservação meio-ambiental*”.

Considerando que existem várias formas pacíficas de intervir em conflitos e tendo em conta o objectivo da formação, se decidiu abordar apenas mediação e a negociação por serem de fácil utilização em litígios relacionados a recursos naturais. Para melhor associar a teoria e a prática, durante a formação se ira recorrer ao caso abaixo para a prática.

Método de Interação: *Exercício sobre técnicas de negociação*
– *Nota sobre exercício do dia 3: para melhor compreensão sobre as técnicas de negociação e mediação, os participantes serão solicitados a praticar recorrendo ao conflito narrado no quadro seguinte Caso 2 abaixo de.*

Caso 2: A revolta da água das mulheres em Mualadzi

A província de Tete tem indústrias extractivas do carvão mineral que têm realizado reassentamentos desde 2009. Todas as empresas envolvidas tiveram conflitos com as comunidades reassentadas e as comunidades afectadas, que residem em proximidades de minas, ficando expostos à poeira, águas poluídas e a outros problemas. A parte dos protestos tornava tumultos violentos, não sempre do lado dos manifestantes, mas também no lado da polícia anti-motim Unidade de Intervenção Rápida (UIR), que dispersa multidões protestantes com o recurso à violência, por vezes brutal, adaptada para a população. A comunidade reassentada por Rio Tinto (hoje International Coal Ventures Limited, ICVL) da Cassoca para Mualadzi no distrito de Moatize teve manifestações que terminaram em violência, sobretudo em 2013 contra o reassentamento mal negociado para um bairro remoto e sem oportunidades. Nesta manifestação, localmente designada “greve”, vários manifestantes eram prendidos, particularmente homens, e um membro da comunidade perdeu a sua visão devido ao gás lacrimogéneo da UIR... Guia de Recursos de Treinamento... Guia de Recursos de Treinamento Pg. 8

[Negociação] A negociação é um exercício competitivo e cooperativo, caracterizado por cedências mútuas visando o alcance de um acordo. O recurso à negociação resulta da compreensão de que a vitória total num conflito é praticamente impossível em virtude de: (i) reconhecimento da realidade de força entre as partes em conflito; (ii) reconhecimento de que apesar de se estar em conflito há sempre uma interdependência entre as partes e que a procura pela vitória total apenas conduzirá a uma autodestruição; (iii) desejo de limitar danos, (iv) questões éticas, etc.

O processo de negociação pode ser de dois tipos distintos: posicional e a baseada no interesse. A negociação posicional é aquela que tem em vista o reforço da posição de cada uma das partes, e geralmente as posições são opostas. Na negociação posicional, os actores envolvem-se no processo tendo em conta o alcance de um acordo que reforce as suas posições e não se preocupam em estimular relacionamentos futuros, não sendo por isso, construtiva. Por outro lado, a negociação baseada no interesse é aquela que é desenvolvida por partes que têm o desejo de manter um relacionamento salutar após o acordo. Aqui os envolvidos não se interessam tanto pelos ganhos de cada um deles, mas sim pelo benefício colectivo que contribua no reforço dos seus laços. Na verdade, este tipo de negociação é o que melhor responde ao conceito de transformação de conflito que advoga que a intervenção em situação de litígios comunitários deve ter em vista: (i) a mudança da estrutura que causa desigualdade e injustiça, incluindo a redistribuição económica; (ii) a melhoraria do relacionamentos e atitude a longo prazo entre as partes em

conflito; (iii) o desenvolvimento de processos e sistemas que promovem o empoderamento, justiça, paz, perdão e reconciliação.

A negociação baseada no interesse tem maior possibilidade de contribuir para a paz e promover a concórdia comunitária presente e futura, por isso será desenvolvida para efeito deste Manual de Treinamento.

Neste tipo de negociação as partes se esforçam em: (i) separar as pessoas dos problemas; (ii) focar os interesses e não as posições; (iii) gerar uma variedade de opções antes de decidir em relação alternativa a adoptar; (iv) insistir no sentido de o resultado estar baseado num critério objectivo. Este tipo de negociação obedece as seguintes etapas:

Etapa 1) Reconhecimento das divergências

O reconhecimento da existência de um conflito entre as partes e a vontade em ultrapassá-los, assume-se como pré requisito para que se entre num processo negocial sério.

Etapa 2) Desenvolvimento de condições apropriadas

A criação de condições apropriadas para o processo negocial passa por identificação de um facilitador de consensos para as partes, a data e o local para processo.

Etapa 3) Clarificação do problema (conflito)

Esta fase é reservada a compreensão conflito que divide as partes. Aqui, cada parte deve apresentar o seu entendimento relativo ao conflito. O problema a ser aqui apresentado, deve ser descrito sob forma de necessidades e interesses³ que as partes têm, pois isso permitirá a formação de uma plataforma em que todos estarão claros do problema e facilmente caminharão rumo a solução.

Etapa 4) Identificação e avaliação de alternativas

Uma vez o problema apresentado de uma forma clara e aceitável pelas partes é necessário que se comece a identificação de opções e ou alternativas que conduzirão à solução do diferendo. Neste exercício há que ter-se sempre em conta os interesses e necessidades das partes pois permitirá que a opção que vier a ser considerada melhor conduza a um acordo efectivo.

Etapa 5) Acordo

O acordo representa o resultado da avaliação das várias opções e ou alternativas. O acordo representa a adopção da alternativa que melhor leva à satisfação dos interesses e necessidade das partes. O acordo para ser efectivo precisa de ser voluntário e não imposto, precisa também de ser fruto de uma negociação honesta e transparente e deve ter o comprometimento total das partes em pô-lo em prática

Etapa 6) Implementação

O fim lógico de um acordo é a sua implementação e para o seu sucesso há que constarem nele aspectos que facilitem a sua efectivação, dentre eles a responsabilidade das partes, tempo de implementação, formas de monitorar e eventualmente recursos e ou esforços necessários para a sua implementação.

[Mediação] A mediação é um processo de diálogo visando o alcance de um acordo sobre um dado litígio mas que conta com préstimos processuais de uma terceira parte que, ajuda as partes litigantes a ultrapassar as suas diferenças através do diálogo. O mediador não é parte do problema, é sim parte da solução. Ele intervém para ajudar as partes a conversar construtivamente, ele não resolve o conflito se limitando apenas a proporcionar um clima razoável para o diálogo e a procura de um acordo pelas partes.

O mediador estrutura o processo e cria um ambiente seguro e de confiança para que as partes discutam as suas diferenças e encontrem soluções que satisfaçam mutuamente os seus interesses. O processo de mediação é voluntário e importa que as partes estejam disponíveis para o diálogo e aceitem o mediador que deverá ser imparcial e neutro. A mediação compreende as etapas seguintes:

Etapa 1) Pré-mediação

nesta fase o mediador contacta as partes litigantes e encoraja-os a falar de modo a ultrapassar as suas diferenças e propõe-se a facilitar o diálogo. Identifica a data e hora e os propõe um local neutro e conveniente para acolher o encontro.

Etapa 2) Introdução

esta fase é reservada para detalhes como, apresentação do local onde vai decorrer o encontro, o papel de cada uma das partes e a definição de regras que nortearão processo. Este é um momento impar para o mediador clarificar o seu papel no processo.

Etapa 3) Descrição do conflito

esta é uma fase de compreensão do conflito e sobretudo do entendimento que cada uma das partes tem do litígio. Aqui, cada uma das partes explica detalhadamente o que considera ser a razão do diferendo e isto permite ao mediador compreender todos os aspectos subjacentes ao conflito ou seja faz-se aqui um verdadeiro exercício de análise do conflito.

Etapa 4) Resolução

depois de uma exaustiva descrição do conflito que opõe as partes, nesta fase se procura identificar as áreas de interesse comum que possam servir de base para um futuro acordo. Nesta etapa, as partes se concentram no que tem de comum e procuram maximizar o que os une em prol da paz e unidos, conjuntamente se esforçarão em resolver as diferenças.

Etapa 5) Acordo

Aqui faz-se o pacto que representa o entendimento das partes quanto a forma como o conflito fica resolvido. Define-se a forma da sua implementação, os prazos e a responsabilidades de cada uma das partes.

Princípios de mediação:

Objetivo – valida os dois lados, mesmo que em particular o(a) mediador(a) esteja a favor de um ponto de vista, ou mesmo quando apenas uma parte estiver presente.

Solidário – usa-se uma linguagem carinhosa, demonstrando que o(a) mediador(a) está interessado(a) nas preocupações de todos os lados. Fornece-se um ambiente de confiança, onde as pessoas se sintam seguras para se abrir.

Não se julga – desencoraja-se ativamente os julgamentos sobre quem estava certo e quem estava errado. Não se pergunta "Por que você fez isso?" Pergunta-se "O que aconteceu?" e "Como você se sente?"

Usa-se perguntas abertas – incentiva-se sugestões das partes. Resiste-se a dar conselhos. Se necessário, oferece-se apenas opções, não diretivas.

Usa-se uma abordagem ganha/ganha – trabalha-se em direção a vitórias para ambos os lados. Transforma-se oponentes em parceiros de resolução de problemas.

[Escuta activa como instrumentos da negociação e da mediação] Os processos de negociação e mediação de conflitos são ambos exercícios que têm no diálogo as suas bases ou suportes. O diálogo é diferente do debate conforme a table que se segue em pg 17.

Por causa da natureza interactiva destes dois processos, se torna fundamental aos envolvidos que tenham boas capacidades comunicativas e perceptivas de modo a minimizar os prováveis ruídos na informação emitida ou recebida.

Nos processos de negociação e mediação de conflitos recomenda-se a técnica de escuta activa que ajuda a incorporar e a melhor interpretar a informação recebida. Para uma efectiva escuta activa se recomenda duas técnicas, a *paráfrase* e o *sumário*.

A *paráfrase* é um exercício que consiste em dizer em suas próprias palavras o que tiver ouvido do emissor. A paráfrase permite que o emissor possa corrigir as falhas perceptivas do receptor e dessa forma se assegurar que a informação recebida corresponde a emitida.

DEBATE	DIÁLOGO (Escuta activa é chave)
O objectivo é ganhar	O objetivo é descobrir um espaço comum
Envolve ouvir para encontrar os pontos fracos do oponente	Envolve ouvir para entender
Envolve criticar outros pontos de vista	Envolve considerar abertamente todos os pontos de vista
Assume uma resposta certa para uma pergunta ou problema	Assume que muitas ideias diferentes podem contribuir para uma solução mais completa
Vem de uma posição que alguém defende	Expressa sentimentos, preocupações, medos e incertezas
Expõe falhas nos posicionamentos dos outros	Demonstra pontos fortes em todos os lados de um problema
Procura fortalecer uma posição pré-determinada	Descobre novas possibilidades e oportunidades
Polariza ainda mais as posições antagónicas	Constrói pontes de compreensão
Promove a competição	Promove a cooperação

PÓS-TESTE

Instrução: responda com algum detalhe as perguntas 1, 5 and 7. Leia as afirmações (2, 3, 4, 7, and 8) e coloque X consoante a mesma seja verdadeira ou falsa.

1. O que entende por um conflito?

2. Os conflitos ligados a recursos naturais são maus e devem ser evitados. **Verdade () Falso ()**

3. Se as empresas que exploram os recursos naturais dessem emprego ou financiassem negócios dos membros da comunidades e, ainda, construíssem escolas e hospitais, não teríamos conflitos ligados a indústria extractiva. **Verdade () Falso ()**

4. A primeira preocupação de quem quer ajuda a resolver pacificamente um conflito, ligado a recursos naturais, deve ser a identificação do culpado e do não culpado. **Verdade () Falso ()**

5. O que entende por negociação?

6. Na negociação com as empresas as comunidades devem definir metas claras (empregos para todos jovens da comunidade) e defende-las com vigor até as ultimas consequências. **Verdade () Falso ()**

7. O que entende por mediação?

8. As comunidades devem indicar lideres da sociedade civil mediadores dos seus conflitos com as empresas que exploram recursos naturais. **Verdade () Falso ()**