

**O LB-2 no ano do centenário de Lions**  
**Um projeto de fortalecimento do Distrito LB-2 no quinquênio 2012-2017**

CL Genésio Lima dos Reis  
Governador do Distrito LB2  
(08/02/2013)

**Primeira Fase: tomada de consciência**

**Introdução**

Dois relatórios com dados da movimentação de associados do Distrito LB-2 abrangendo os anos leonísticos concluídos em 2010, 2011, 2012 e os dados parciais até dezembro do atual ano leonístico 2012-2013, por nós elaborados, nos apontam para alguns elementos que nos levam a fazer reflexões sobre o destino do nosso Distrito LB-2. O objetivo do projeto que ora colocamos em discussão para todos os associados do distrito é propor ações que revertam as tendências atuais e conduzam a um leonismo forte em 2017, ano do centenário de Lions Internacional.

Os seguintes pontos precisam ser atacados:

1. Perda de associados.
2. Cancelamento de Clubes.
3. Crescimento do quadro de associados dos Clubes atuais.
4. Criação de novos Clubes.
5. Preparação de lideranças.

Nesta Primeira Fase do projeto, informamos a situação em que os clubes se encontram e, com base nesta situação, propomos aos clubes do distrito adotar algumas metas que poderão levar ao fortalecimento dos seus clubes e, conseqüentemente, do distrito. Na Segunda Fase, as metas propostas pelos clubes, e com as quais eles se comprometerão, serão incorporadas ao projeto para compor a redação final.

**As tendências**

A questão que mais deve preocupar a todos é a perda de associados no distrito, o que se dá de duas maneiras: pelas baixas feitas pelos clubes e pelo cancelamento de clubes. Nos anos leonísticos terminados em 2010, 2011 e 2012 as baixas, incluindo as resultantes do cancelamento de clubes, totalizam 198, 330 e 334 associados, respectivamente. Os clubes cancelados nesses anos foram 3, 5 e 5, respectivamente. Uma perda nessas proporções anula o esforço que têm feito os clubes para aumentar o número de associados. Nos anos citados, a admissão de novos associados atinge os números 537, 384 e 311, respectivamente, incluindo os admitidos nos novos clubes. Os clubes fundados nesses anos foram em número de 13, 3 e 2, respectivamente. Exceto no primeiro ano, em que houve um desempenho excepcional, o número de clubes fundados é inferior ao de clubes cancelados.

No atual ano leonístico, até dezembro de 2012, as baixas feitas pelos clubes já atingiram a cifra de 203 associados. Além disso, quatro clubes correm risco de cancelamento definitivo. Esses números mostram que a tendência de perda dos dois últimos anos poderá se manter. Se esta tendência se mantiver nos próximos anos, estaremos caminhando para a falência, com conseqüências nefastas para as comunidades que são servidas pelo trabalho voluntário de uma instituição que estará completando cem anos em 2017.

### O que fazer

*O saber não basta, temos de aplicar; a vontade não basta, temos de atuar.* (Goethe)

Naturalmente, temos de fazer um plano para reverter a tendência de queda e ao mesmo tempo expandir o movimento leonístico no distrito. Todo plano deve explicitar metas que sejam *realistas, alcançáveis, específicas, mensuráveis e vinculadas a um cronograma* para permitir acompanhamento do desenvolvimento. E, o que é mais importante,

*as metas devem ser formuladas por cada um dos clubes do distrito.*

Um plano tem maior probabilidade de sucesso quando os seus executores participam da sua elaboração, pois assim eles estarão comprometidos com as *suas* metas e não com as metas de outrem. Além do fato de que, mais do que ninguém, os clubes é que conhecem as condições do seu entorno, bem como as habilidades e interesses dos seus associados, o que servirá para definir as ações que serão adotadas. Os clubes são convidados a elaborar as suas metas para este e para os próximos anos, começando a se preparar hoje para um leonismo forte no ano do centenário. As metas propostas pelos clubes serão incluídas na Segunda Fase deste projeto, em que apresentaremos a redação final.

Daremos agora algumas sugestões de metas.

1. *Clubes com menos de 20 associados.* Um clube com menos de 20 associados poderia propor como uma de suas metas *alcançar aquele número mínimo em 2 anos*. Com menos de 20 associados temos 17 clubes: Anápolis Centro, Caldas Novas, Campinorte, Cidade de Goiás, Formosa da Imperatriz, Formosa Raio de Sol, Goiânia Buritis, Goiânia Paranaíba, Goiatuba, Itapaci, Itumbiara, Niquelândia, Palmas Adão Cordeiro, Planaltina, Porto Nacional, Posse, Pousada do Rio Quente, Valparaíso de Goiás.
2. *Taxa de baixas.* Com relação à baixa de associados, cada clube poderia propor como meta *reduzir a taxa de baixas a menos de 5% do seu quadro de associados, para os próximos 5 anos*. Clubes mais corajosos poderiam propor *reduzir esta taxa a zero*. A perda zero é uma meta alcançável pois, neste ano, 21 clubes do distrito a alcançaram: Aparecida de Goiânia, Campinorte, Catalão Leão do Sul, Cidade de Goiás, Crixás João Xavier, Goiânia Marista, Goiânia Norte, Goiânia Serra Dourada, Goianira, Goiatuba, Itapaci, Itumbiara, Jaraguá, Niquelândia, Pedro Afonso, Porto Nacional, Rialma, Rio Verde Sudoeste, Rubiataba, São Miguel do Araguaia, Senador Canedo. Também não é difícil atingir a meta de taxa de baixas inferior a 10%, pois além dos 21 clubes com perda zero, os 11 clubes

seguintes tiveram perda entre 1% e 10%: Ceres, Goiânia Branca Fajardo, Goiânia Paranaíba, Goiânia Sul, Goianésia, Jataí, Palmas Adão Cordeiro, Pires do Rio, Porangatu, Quirinópolis, Uruana. Entretanto, o fato de que os 19 clubes seguintes já tiveram perda acima de 10% neste ano, mostra que a meta de menos de 10% de perda demanda algum esforço para cumpri-la: Anápolis Centro, Araguaína Tocantins, Cachoeira Alta, Caldas Novas, Catalão, Formosa da Imperatriz, Formosa Raio de Sol, Goiânia Buritis, Goiânia Helen Keller, Goiânia Tocantins, Mineiros, Morrinhos, Ouvidor, Palmas, Planaltina, Posse, Pousada do Rio Quente, Uruaçu, Valparaíso de Goiás. Neste cômputo, os seguintes Clubes não foram considerados pelo fato de que ainda não estão em pleno funcionamento: Alto Horizonte, Formoso, Minaçu, Santa Tereza de Goiás.

3. *Saldo líquido.* As perdas de associados às vezes são inevitáveis quando, por exemplo, há falecimento ou mudança de cidade. Por esta razão, o conceito de *saldo líquido* é um indicador de saúde do clube. Ele é a diferença entre o número de associados no dia 30 de junho do ano leonístico e no dia 30 de junho do ano leonístico anterior. Quando este indicador é maior que zero, ou seja, positivo, significa que houve admissão de novos associados em número maior do que a perda. A admissão de novos associados no clube significa mais entusiasmo e energia e a introdução de novas habilidades e interesses para atender novas demandas das comunidades servidas pelo clube. Tendo isto em vista, uma meta do clube poderia ser a *obtenção de um saldo líquido de dois associados a cada ano.* Até a metade deste ano leonístico, os seguintes clubes já alcançaram um saldo líquido positivo: Aparecida de Goiânia, Catalão Leão do Sul, Crixás João Xavier, Goiânia Helen Keller, Goiânia Marista, Goiânia Norte, Goiânia Sul, Palmas, Pedro Afonso, Rubiataba. O fato de que tão poucos clubes alcançaram esta meta até agora indica que, embora realista, esta meta não é alcançada com facilidade. Mas como ainda temos tempo, esta meta ainda poderá ser alcançada pelos clubes que se empenharem para isto. A razão para esta dificuldade é que a perda de associados tem sido muito alta, praticamente anulando o esforço de crescimento dos clubes. Nos anos que terminaram em 2010, 2011 e 2012, o número de clubes com saldo líquido positivo foi, respectivamente, 18, 20, e 21. Um clube que se destaca no Relatório é o de Pedro Afonso, pelo fato de ser o único clube que teve saldo líquido positivo nos três últimos anos.
4. *Fortalecimento dos clubes.* A este respeito, o **Manual do Diretor de Associados (me44)** de clube faz a seguinte observação:

*Todo Lions clube empreendedor tem seis características básicas.*

- 1) *Uma atividade de serviço de vulto que envolva todos os sócios do clube e que tenha um impacto significativo e positivo no seu público alvo.*
- 2) *Um projeto relevante de levantamento de fundos no qual a comunidade possa participar e para o qual possa contribuir.*
- 3) *Um programa poderoso de relações públicas que ofereça uma linha contínua e consistente de comunicação entre todos os sócios do clube e entre o clube e a comunidade.*
- 4) *Reuniões de clube bem organizadas, interessantes, informativas e produtivas.*

5) *Sentido de trabalho em equipe, cooperação e coesão entre os sócios do clube.*

6) *Um programa sólido de aumento, desenvolvimento e conservação de sócios que ofereça orientação imediata e envolvimento dos sócios do clube e continue a nutrir seu desenvolvimento através de seus anos de serviço.*

*Se o seu clube tem falhas nestas áreas é essencial que o assessor da área correspondente trabalhe para fortalecer o clube. Um clube produtivo, eficiente, visível na comunidade, que esteja atingindo suas metas de serviço “vende-se” por si mesmo a novos sócios. Clubes fracos nestas áreas podem atrair alguns novos sócios, mas os índices de conservação são em geral baixos.*

Sugerimos aos clubes que elaborem metas visando superar deficiências que porventura possuam relativamente às características de clube empreendedor citadas acima.

5. *Fundação de novos clubes.* Clubes fortes poderiam propor como meta a *fundação de novos clubes.* Já está constatado que a criação de novos clubes é a maneira mais eficiente de aumento de associados de um distrito e de expandir a capacidade de atendimento às comunidades. Lions Internacional preconiza alguns cuidados para a criação de novos clubes a fim de evitar o cancelamento precoce. O principal deles é a designação de dois Leões Orientadores Certificados para acompanhar o novo clube durante os dois primeiros anos de vida. Isto demanda antes de tudo a preparação de pessoas interessadas em aprender para ensinar. Este fato, mais as distâncias entre o clube interessado em fundar novos clubes e as comunidades com potencial para tê-los, limita a capacidade de criação de clubes em curto prazo. Mas em médio e longo prazo, mais clubes poderiam atingir um estágio que lhes dariam condições para assumir a responsabilidade da fundação de clubes.
6. Com o propósito de sugerir metas para os clubes, fazemos a seguir uma análise da situação dos clubes de cada região, análise esta inspirada no que pudemos observar nesses seis meses de gestão. Se a nossa visão não coincide com a realidade percebida pelo próprios clubes, solicitamos as devidas reparações para que possamos corrigi-la.
  - (a) Região A. Os clubes de Araguaína Tocantins, Pedro Afonso, Palmas, Palmas Adão Cordeiro têm condições de expandir de maneira significativa o movimento leonístico, pois são clubes fortes e alguns dos quais já nos deram governadores do distrito. O clube de Porto Nacional também poderia se preparar para esta empreitada, voltando a ser aquele clube atuante que já foi no passado. Esta região, que congrega todos os clubes do Estado do Tocantins, tem um amplo espaço de crescimento. Como o processo de fundação sustentável de clube mobiliza orientadores capacitados por dois anos, um plano de médio prazo poderia incluir novos clubes e mais pessoas cuidadosamente preparadas para participar do processo de expansão do leonismo. Um projeto de dez anos poderia levar a região a alcançar as condições de se tornar um novo distrito no Brasil. Para este fim será necessário também um crescimento significativo no Estado de Goiás, que cuidaria de passar a ter as condições requeridas para se tornar um novo distrito.
  - (b) Os clubes de Uruaçu e Porangatu são dois clubes fortes na Região B. O clube de Porangatu está construindo uma ampla sede nova, motivo de

entusiasmo dos seus associados. O clube de Campinorte, que tem uma grande sede própria, poderia recuperar o seu ímpeto do passado e passar também a liderar o processo de expansão do leonismo na região. O clube de Niquelândia, um clube jovem, tem pessoal com potencial para se tornar rapidamente um clube forte e pronto para liderar ações de fortalecimento do leonismo na região. Um clube que já foi forte no passado, o de São Miguel do Araguaia, que passa agora por nova fase, já tendo inclusive recuperado a sua bela e bem localizada sede própria, também tem condições de passar a ser líder. Entretanto, na região existem quatro novos clubes que estão a demandar um grande esforço dos clubes fortes para sua reestruturação, a fim de evitar o seu cancelamento definitivo: Alto Horizonte, Formoso, Minaçu, Santa Tereza de Goiás, fundados em 2010.

- (c) Rica em clubes fortes, a Região C já nos deu vários governadores de distrito. Destaco atualmente os clubes de Ceres, Crixás João Xavier, Rialma, Rubiataba, Goianésia, Jaraguá e Uruana. A Casa de Apoio a Idosos administrada pelo Lions Clube de Goianésia contribui para dar visibilidade e credibilidade para o clube, o que favorece a disposição da comunidade para fazer doações para a sua ampliação, como está acontecendo neste momento. Já há algum tempo que não são fundados clubes na região. Convido esses clubes a colocarem como metas a criação de novos clubes. Entretanto, dois clubes precisam voltar a ter a importância que já tiveram no passado: os da Cidade de Goiás e o de Itapaci. O primeiro passo para esses clubes é alcançar o número mínimo de 20 associados para que tenham condições de voltar a servir as suas comunidades de maneira significativa.
- (d) A Região D tem dois clubes que já foram muito atuantes no passado e que no momento precisam recuperar a sua força: Goiatuba e Itumbiara. Os clubes mais jovens de Caldas Novas, Pousada do Rio Quente e Morrinhos estão caminhando rapidamente para exercer um papel importante junto às suas comunidades.
- (e) Na região de influência da Capital do Estado de Goiás, a Região E, ainda há espaço para a expansão do distrito. E não lhe faltam clubes que podem assumir este processo. Entretanto, há um fato merecedor da atenção desses clubes. Dos seus 13 clubes, 10 já atingiram a maioria (acima de 18 anos). Vários desses clubes já não têm o mesmo vigor de anos atrás. Muitas vezes isto acontece pela falta de um plano de aumento contínuo de associados. Sem este aumento, a tendência é a de elevação da idade média do quadro de associados. Quando Lions Internacional insiste no aumento de associados, ela sabe do que está falando. Neste ano, um clube dos Estados Unidos fundado em 1930 foi cancelado. Uma maneira de resolver esta situação é admitir no clube, e de uma só vez, um grupo de, digamos, 5 pessoas com interesses comuns e da mesma faixa etária. A predisposição que deve haver por parte dos membros mais experientes do clube é a de abrir espaço para este grupo, apoiando-os nas suas propostas de atuação junto à comunidade e preparando-os para assumir cargos na direção do clube. Estes grupos atrairão novos associados. Isto aconteceu recentemente e com sucesso no clube de Aparecida de Goiânia e no de Goiânia Marista. Por outro

lado, um jovem que foi admitido isoladamente num clube de pessoas maduras já saiu do clube. Um caso especial é o do Lions Clube de Anápolis Centro, o clube mais antigo do distrito, fundado em 1957 (do qual faz parte o Leão mais antigo do distrito, o CL João Asmar, uma referência para todos nós), que está tendo dificuldades na sua reestruturação. Mas as suas lideranças têm um plano em execução que já começa a funcionar.

- (f) Uma região que está em franca ascensão é a Região F. O seu clube mais antigo, o de Pires do Rio, fundado em 1967, ainda continua em pleno vigor, com projetos de construção de sua nova sede, numa área muito maior do que a antiga. Catalão tem lideranças muito atuante; os presidentes mais recentes dos dois clubes da cidade têm contornado com maestria alguns conflitos que, mal conduzidos, poderiam causar prejuízos para o movimento. Há perspectiva concreta de ampliação do leonismo para as cidades vizinhas. Um exemplo é a cidade de Ouvidor, cujo clube, criado recentemente, tem exercido o seu papel na cidade com muita competência.
- (g) A Região G viu perder, em 2011, um dos clubes mais tradicionais do distrito, que já nos havia dado um governador, o Lions Clube de Formosa, fundado em 1965. Não temos conhecimento da razão do seu cancelamento, mas o fato é que, na época do cancelamento, contava ainda com 16 associados. Formosa da Imperatriz, fundado em 1995, assumiu a liderança na região, inclusive já tendo fundado alguns clubes. Em parceria com a Prefeitura Municipal, o clube assumirá a administração de uma creche que está sendo implantada num prédio de excelente arquitetura, recentemente concluído. Tanto o quanto sabemos, a pessoa do clube indicada para assumir a direção tem a formação, a competência e a disposição para elaborar e tocar o projeto pedagógico da creche visando torná-la um modelo para o Estado. Mas ultimamente o clube não tem conseguido manter um saldo líquido positivo a cada ano. Os relatórios mostram que, de 2010 até dezembro de 2012, foram admitidos 27 associados e dado baixa de 32. Isto significa que o clube tem força de atração de novos associados, mas não está conseguindo mantê-los. Chamamos objetivamente a atenção para esses pontos, porque o clube precisa refletir sobre a sua situação para continuar sendo um clube forte do distrito. Exercendo a sua liderança, o seu jovem presidente poderá obter apoio para a condução do clube para o lugar de destaque que ele merece. Ainda há tempo de atingir um saldo líquido positivo. O patrimônio imobiliário do Lions na cidade é um dos mais ricos do distrito. O cancelamento do clube que geria parte do patrimônio provocou a necessidade de redistribuir a responsabilidade da sua administração. A partilha dos seus bens entre os dois clubes da cidade deve ser feita de maneira equilibrada e muito bem discutida para que possam ser bem administrados. O mais jovem clube, o Formosa Raio de Sol, constituído de mulheres muito sérias e responsáveis pode muito bem assumir, juntamente com o Formosa da Imperatriz, um papel relevante no processo. Os dois clubes podem contar com o apoio da governadoria para este fim; basta solicitá-lo. Outro clube de destaque na região é o de Valparaíso de Goiás, que inclusive já tem candidato a vice-

governador. Os dois clubes novos da região, o de Planaltina e o de Posse, estão ainda em processo de estabilização, carecendo ainda de cuidados especiais, coisa que a governadoria está procurando prover.

- (h) Contando com clubes tradicionais, que mantêm projetos de grande impacto, como o de Jataí e o de Quirinópolis, a Região H é constituída de clubes fortes. Ela já nos deu um governador do distrito e tem mais lideranças com potencial para ser governador. Os clubes de Jataí, Quirinópolis, Cachoeira Alta e Mineiros podem perfeitamente assumir a liderança no processo de expansão do movimento leonístico. Um caso à parte é o de Rio Verde Sudoeste, que ultimamente não tem admitido novos sócios, nem realizado atividades significativas junto à comunidade. O jovem presidente atual já conseguiu reformar a sede própria do clube, com a qual poderá realizar atividades de apoio à comunidade e atrair novos associados, sem os quais a tendência do clube será a de esgotamento.
7. Finalmente, metas de preparação de lideranças e especialmente a de orientação de novos associados precisam necessariamente ser colocadas, sem as quais dificilmente as outras metas serão alcançadas. Duas equipes, a Equipe Global de Associados (GMT, em inglês) e Equipe Global de Lideranças (GLT) possuem estruturas que perpassam todos os níveis da administração de Lions e trabalham em conjunto para detectar necessidades e prover soluções na área de capacitação de pessoal dos clubes. Duas oficinas foram ministradas, com sucesso, na Reunião do Conselho Distrital de Ceres com o patrocínio da GLT: Formação de Leão Orientador Certificado e Processo de Excelência de Clubes. Naquele momento, vários clubes se propuseram a criar novos clubes e já estão trabalhando neste sentido. Além disso, o site de Lions Internacional, [www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org), contém todo o material necessário para aquela formação, que está disponível para aqueles que querem estudar em sua própria casa. Também, a seção Escola de Leonismo do site do nosso Distrito, [www.e-district.org/sites/lb2](http://www.e-district.org/sites/lb2), está sendo continuamente alimentada com material próprio e extraído do site de Lions Internacional organizado de maneira didática para facilitar o acesso dos interessados.
8. Chamamos a atenção para um dado que reforça a necessidade do cuidado que os clubes devem ter com a conservação dos seus associados, especialmente dos novos. Os relatórios mostram que 68% das baixas neste ano leonístico é de associados que foram admitidos há menos de 3 anos. Um cuidado especial deve ser tomado com os casais em que ambos os membros são associados. Em primeiro lugar, o fato de que ambos os membros são associados não é condição suficiente para segurá-los no clube. A evasão acontece seja quando ambos os membros do casal já são admitidos como associados, seja quando a esposa é admitida como associada anos depois da admissão do marido. Em segundo lugar, como a maior parte da evasão se dá com os associados mais recentes, uma categoria de maior risco de evasão, cuidados especiais devem ser tomados com os casais mais recentes, pois a sua saída pode causar um desfalque considerável no clube. Embora tenha acontecido também com outros clubes neste ano leonístico, destaco aqui o caso do Lions Clube de Araguaína Tocantins, pelo tamanho da amostragem. Dos 40 associados

que foram baixados neste ano, 34 faziam parte de 17 casais de associados, 4 eram homens sós e 2 eram mulheres sós. Dos 17 casais, 9 deles foram admitidos já com a esposa associada também, e em 8 dos casais a esposa foi admitida como associada anos depois da admissão do marido. Quanto às baixas por ano de admissão, dos 40 associados baixados, 23 tinham menos de 3 anos no clube e 17 mais de 3 anos. Em suma, os cuidados com a conservação dos associados devem ser tomados com todas as categorias de associado.

Os dois relatórios que serviram de referência para este diagnóstico estão também à disposição dos associados do distrito. O primeiro deles apresenta os dados referentes à admissão de novos associados e às baixas nos anos leonísticos concluídos em junho de 2010, de 2011 e de 2012 e até dezembro de 2012. Os dados apresentam subtotais para cada uma das oito regiões do distrito, oferecendo uma oportunidade para orientar a atuação dos seus Presidentes de Divisão e de Região. O segundo relatório apresenta as baixas de associados realizadas pelos clubes neste ano leonístico até dezembro, classificadas por categoria (unidade familiar, homem só, mulher só) e pelo ano de admissão dos associados (admitidos antes de 2010, e admitidos em 2010 e depois). Além disso, apresenta também o quadro atual de associados de cada clube por categoria. Colocamos esses dados à disposição dos interessados para que sirvam de subsídios para a elaboração do projeto de fortalecimento do leonismo em cada clube.