GrantLab

COMO POTENCIALIZAR A CAPTAÇÃO DE RECURSOS EM OSCS

Um dos principais desafios das organizações da sociedade civil (OSCs) é, sem dúvida, mobilizar recursos para sustentar sua atuação e, consequentemente, o impacto e os resultados de suas atividades no médio e longo prazo.

Quais estratégias são mais eficazes? Quem são os potenciais financiadores e como se conectar a eles? Qual é a melhor narrativa para alcançar esse público? Responder essas perguntas pode ser o ponto de partida para as organizações apoiadas avançarem no tema.

Neste infográfico, financiadores, especialistas e outros profissionais que pensam e lidam em seu dia a dia com a demanda das OSCs por recursos tecem um panorama de boas práticas, recomendações e dicas para a hora de ofertecer e/ou apoiar a capacitação de organizações da sociedade civil e outros perfis de *grantees* (donatários) no tema.

RECOMENDAÇÕES AOS FINANCIADORES

1.

Atividades formativas que priorizem a prática são um bom caminho para testar a implementação das ferramentas;

2.

Realizar um **diagnóstico** inicial **para reconhecer os pontos fortes e a serem melhorados** de cada organização apoiada pode contribuir para o direcionamento das demandas junto a outros atores mais experientes nos aspectos a serem desenvolvidos (como consultores, por exemplo), como também em relação às capacitações disponíveis ou mesmo à construção de cursos próprios;

3.

A capacitação tende a ser mais efetiva quando a **organização apoiada realiza uma autoavaliação** e identifica necessidades de qualificação, bem como quando está disposta e tem condições de colocar em prática as ferramentas adquiridas durante a formação;

4.

Incentivar as organizações a transformar boas ideias em projetos e prototipá-los, talvez, seja a melhor forma de capacitá-las. É nesse exercício que os desafios aparecem, o que acaba sendo uma oportunidade para realizar ajustes e refinar as estratégias, gerando aprendizados;

5.

A prática de *grantmaking* deve incorporar alguns **aspectos fundamentais para o sucesso da relação com os *grantees***: confiança, espaço para criatividade, legitimação, escuta de suas percepções sobre os processos de gestão do *grant* e sobre os desafios que esses processos geram;

6.

Processos que viabilizem a **flexibilidade a adaptações ao longo do projeto**, sem deixar de lado o foco nos resultados esperados, têm potencial de aumentar a efetividade do financiamento;

7.

Buscar **transparência na comunicação** quando o assunto é a alocação de recursos. É importante deixar claro se haverá ou não a continuidade do aporte e quais são os meios atuais e futuros empregados para a alocação de recursos (editais e outros), além de buscar transparência em relação às expectativas de ambos, *grantmaker* (financiador) e *grantee*, garantindo espaço permanente de escuta e diálogo.

BOAS PRÁTICAS

Fazer pontes

utilizando o potencial articulador dos financiadores para criar iniciativas que oportunizem que as organizações apoiadas apresentem suas propostas para outros financiadores. Isso pode abrir espaço para testar ideias, projetos e a receptividade desses financiadores e também para amadurecer as soluções por meio das sugestões deles;

Programas de incubação e aceleração

de OSCs trabalham diversos conteúdos e ferramentas que permitem às organizações apoiadas se comunicar melhor, compreender com mais clareza suas lacunas, aprender a lançar mão de ferramentas de inovação, etc. Teoria de Mudança, indicadores de impacto, comunicação, inovação social e, claro, captação de recursos, são alguns exemplos de conteúdos trabalhados nesses espaços;

Processos incrementais

de *grantmaking* em que, à medida que o projeto evolui e o financiamento aumenta, pactuam-se novos objetivos de gestão e impacto. Dessa forma, as organizações apoiadas podem começar operacionalizando projetos menores, em que as exigências também são mais simples, e ir acessando recursos, gradativamente, para projetos de maior escopo e/ou complexidade.

Em alguns casos, as organizações apoiadas têm a possibilidade de revisar o projeto no meio do contrato, incorporando lições aprendidas e, eventualmente, ajustando ou revisando a descrição das métricas, o que pode ser um processo de capacitação até mais efetivo do que uma formação tradicional.

DICAS ÀS OSCs

Ter clareza sobre os resultados e impactos perseguidos é fundamental para um alinhamento mais estratégico e um maior potencial para captar;

Ter abertura para avaliar sua atuação, revisitar práticas, refletir e mudar é indispensável para criar um ambiente de troca e diálogo com os financiadores e uma relação mais propícia ao investimento;

Transparência e comunicação de qualidade colocam as organizações em outro patamar e ajudam na hora de captar;

Buscar e valorizar outros tipos de ferramentas e oportunidades, como acesso a novos conhecimentos e recursos humanos, além do recurso financeiro;

Buscar financiadores alinhados aos valores e à missão da organização pode garantir a construção de parcerias sólidas e de longo prazo, evitando perda de tempo e desperdício de recursos técnicos;

Ver a captação de recursos como uma competência estratégica que precisa ser fortalecida e priorizada a fim de gerar um fluxo permanente de receita. Essa tarefa deve ser assumida, de preferência, internamente, com alguém da própria equipe capacitado e responsável pelo planejamento, formação de equipe, contratação de tecnologias, elaboração de projetos, etc.

Diversificar fontes é a melhor estratégia. Para além do *grantmaking* mais tradicional, é possível mobilizar recursos mediante leis de incentivo fiscal, cooperação internacional, por meio de venda de produtos e prestação de serviços, além da captação junto a pessoas físicas;

Aprimorar processos de gestão e de acompanhamento dos projetos pode garantir maior credibilidade frente aos financiadores, sejam eles do setor público, privado ou órgãos internacionais;

PROGRAMAS REFERÊNCIA EM FORMAÇÃO E ACELERAÇÃO DE OSCs

Acelera Social

Programa de formação em sustentabilidade financeira para OSCs promovido pela Fundação Salvador Arena que visa a renovação e o fortalecimento do terceiro setor brasileiro por meio de capacitação de seus gestores.

Ambev Voa

Programa de transformação social da Ambev no qual funcionários atuam como voluntários juntos a OSCs, doando tempo e conhecimento para o desenvolvimento das organizações.

Festival ABCR

Maior conferência de captação de recursos da América Latina promovida pela Associação Brasileira de Captadores de Recursos.

Programa de Aceleração Saúde +

Programa gratuito de capacitação em gestão para OSCs corealizado por Instituto Sabin e Phomenta.

PARA SABER MAIS

Associação Brasileira de Captadores de Recursos (ABCR)

Organização composta por captadores e mobilizadores de recursos cuja missão é promover, desenvolver e qualificar a atividade de captação de recursos no Brasil.

Rede Filantropia

Plataforma de disseminação de conhecimento técnico sobre gestão do terceiro setor.

Mobiliza Consultoria

Empresa focada em estratégias de mobilização de recursos para organizações sociais.

Phomenta

Negócio social cujo propósito é levar educação em gestão e inovação às OSCs.

Sustentabilidade Econômica das Organizações da Sociedade Civil

Projeto realizado pelo GIFE e pela Coordenadoria de Pesquisa Jurídica Aplicada (CPJA) da FGV Direito São Paulo, em parceria com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) e com apoio de União Europeia, Laudes Foundation, ICE, Instituto Arapyaú e Fundação Lemann, que visa construir um ambiente legal, jurídico e institucional saudável para a atuação das organizações da sociedade civil.

GIFE
PELO IMPACTO DO INVESTIMENTO SOCIAL
GrantLab

Contribuíram para a elaboração deste infográfico: Fábio Deboni (Instituto Sabin), João Paulo Vergueiro (Associação Brasileira de Captadores de Recursos), Leandro Pinheiro (Fundação FEAC), Monica Bando (Fundação Itaú Unibanco) e Rodrigo Alvarez (Mobiliza Consultoria).