GrantLab

COMO TERMINAR UMA RELAÇÃO DE FINANCIAMENTO DE FORMA EFICIENTE

Finalizar o apoio financeiro aos *grantees* (donatários) é parte inevitável de um processo de *grantmaking*. A tarefa, porém, não é simples. Para fazer isso da melhor forma, é necessário pensar com antecedência em uma estratégia que contemple as necessidades e expectativas de ambos os lados: *grantees* e *grantmakers* (financiadores).

O guia *The Effective Exit Managing the End of a Funding Relationship*, do *GrantCraft*, reúne boas práticas e dicas de financiadores que encontraram formas exitosas para finalizar relações de apoio financeiro a organizações, amenizando e superando as tensões que costumam surgir nessa fase da parceria.

Este infográfico foi inspirado na publicação, que apresenta uma série de aprendizados sobre como essa etapa pode ser uma oportunidade para aumentar a capacidade de um grantee encontrar novas fontes de recursos e até potencializar o valor doado pelo financiador.

1.

Uma saída eficaz requer planejamento e uma dose de visão estratégica, o que pode agregar ainda mais valor ao projeto ou causa e contribuir para fortalecer a organização apoiada;

2.

Desde o início, estabelecer a saída como uma fase previsível na relação de financiamento, antecipando tanto a duração do apoio, quanto o valor total de recursos aportados;

3.

Comunicar, de modo o mais transparente possível, as políticas de financiamento, com metas e objetivos claros e verificáveis ao longo do tempo;

4.

Manter abertura à redefinição de 'sucesso', cultivando o diálogo e a flexibilidade para incorporar novas informações que possam gerar ajustes e novas rotas;

5.

Considerar o tempo necessário para a realização dos projetos, que exigem uma quantidade de tempo mínima para gerar resultados e impacto, bem como renegociar entregas e oferecer apoio quando as metas e o cronograma estiverem fora de sincronia;

6.

Acompanhar o crescimento e o desenvolvimento do *grantee*, a fim de adequar metas, objetivos e o momento de saída;

7.

Gerenciar as expectativas dentro da organização financiadora de maneira a aproximá-la ao máximo da realidade do *grantee* e do projeto ou causa.

8.

Entender o papel e a contribuição do *grantee* na causa ou agenda específica **e o incentivar e apoiar na identificação e busca de outros potenciais financiadores**;

GIFE
PELO IMPACTO DO INVESTIMENTO SOCIAL

GrantLab

Acesse o guia em inglês na íntegra **aqui.**