

Módulo 1: Noções básicas de mobilização de recursos locais

Resumo
Este módulo apresenta as razões pelas quais a captação de recursos locais é importante para uma organização e uma rápida análise para avaliar sua própria situação.
Justificativa
Quando as OSC (organizações da sociedade civil) aumentam e diversificam sua renda através da filantropia comunitária, elas não apenas se tornam mais fortes e autônomas, mas começam a transferir o poder de doadores internacionais e estrangeiros para onde ele pertence.
O que você pode esperar?
Assista primeiro a alguns vídeos introdutórios para ajudá-lo a entender os benefícios da captação de recursos locais. Depois, com ferramentas, analise a situação atual de sua organização e sinta confiança para desenvolver sua própria estratégia de arrecadação de fundos.
Conhecimentos e habilidades
Você vai aprender as principais razões para mobilizar recursos localmente e mapear a situação financeira real e desejada da sua organização.
O que você terá
Conhecimento:
<ul style="list-style-type: none"> várias razões para dar início à mobilização de recursos locais.
Exercício:
<ul style="list-style-type: none"> um rápido exame sobre o estágio em que se encontra sua organização em relação à diversificação de suas fontes de renda.
Nível & duração
Nível A, 30 minutos

Módulo 1: Por que mobilizar recursos localmente?

O mundo está mudando rapidamente. O panorama de ajuda ao desenvolvimento mundial também está. O financiamento internacional para Organizações das Sociedades Civas (OSCs) no hemisfério sul está mudando e, em muitos casos, diminuindo. As ameaças são muitas; a demanda é clara.

As agências de ajuda estão mudando a temática e o foco geográfico. Há uma larga escala de fundos sendo direcionados para economias emergentes como Índia, Brasil e África do Sul. Ao mesmo tempo, a pressão sobre a sociedade civil está aumentando. Seu espaço para operar como um ator de desenvolvimento independente está diminuindo em muitos lugares. A mobilização de recursos feita localmente contribui para uma melhor sustentabilidade das organizações, para cumprirem suas missão e visão. Os resultados: menor dependência de um único doador ou de uma única fonte de financiamento, menos vulnerabilidade e pressão do governo, relacionamentos mais profundos com a comunidade, um senso maior de independência e um orgulho que aumenta a confiança.

Isso leva a mais autonomia, maior liberdade e mais qualidade. Por sorte, o potencial é enorme.

O potencial para a mobilização de recursos domésticos em dinheiro, em espécie e em tempo de trabalho voluntário está crescendo rapidamente. Para começar, a classe média em países como Índia, Brasil e Quênia está se alargando e se transformando em uma fonte crescente de receitas e outras formas de apoio às OSCs. Economias emergentes estão superando outros países no quesito “doar”. Por exemplo, mais indianos doam dinheiro para caridade em um mês do que em qualquer outro lugar no mundo. O Brasil está em oitavo lugar em número de doações totais para caridade. O Quênia está ranqueado em 33º lugar de um total de 135 no Índice Mundial de Doações. Pode-se dizer que o Quênia já possui uma cultura de doação forte.

A Índia ultrapassou os Estados Unidos, com 157 milhões de pessoas voluntárias em um mês e está em primeiro no ranking. O Brasil está em 9º lugar em termos de voluntários. O tamanho da classe média na Índia é comparável à população total dos EUA, que ainda é o principal mercado para a mobilização de recursos mundialmente. Países como Índia e Brasil estão se movendo de uma situação de países recebedores para países doadores.

Também em economias emergentes, o setor corporativo está se desenvolvendo. Mais e mais empresas estão assumindo suas responsabilidades perante a sociedade por meio da Responsabilidade Social Corporativa. Assim, as empresas também são uma fonte de receita potencial para ONGs.

Na Índia, por exemplo, a legislação exige que grandes empresas gastem pelo menos 2% de seu lucro líquido em responsabilidade social e, no Brasil, a doação corporativa tem aumentado constantemente nos últimos anos. Novas tecnologias – particularmente, as mídias sociais – oferecem formas novas, estimulantes e de baixo custo para o advocacy, o engajamento de pessoas e a mobilização de recursos. As redes sociais são ferramentas eficientes para as OSCs envolverem doadores e seus públicos. E, conforme os métodos tradicionais de colaboração e os novos programas já provaram, as próprias pessoas enquanto indivíduos, frequentemente, têm possibilidade de contribuir.

Para resumir, há uma grande necessidade de mobilizar recursos locais, com o entendimento dos contextos locais e o conhecimento do potencial de suporte da base. Também há boas oportunidades de mobilização de recursos em dinheiro, em espécie e em tempo.

A localização da apresentação:

<https://youtu.be/kLrt3yDs9h8>

Citações e Vídeos

Conheça pessoas de diferentes países ao redor do mundo. Todas estão envolvidas de alguma forma em MRL. Todos eles têm o mesmo objetivo, mas o vêem de ângulos diferentes. Talvez, essas declarações possam ajudá-lo a enxergar as necessidades de iniciativas em um ambiente em transformação.

A arrecadação de recursos locais é chave nesse processo, pois se trata de convencer as pessoas da classe média que elas podem ajudar a resolver os problemas que o Brasil ainda tem.



Vários palestrantes do Brasil

[\[video\]](#)

A necessidade de diversificar as fontes de receita

Esta apresentação mostra a necessidade de diversificação. Ela fala de diferentes níveis e fontes de renda, como encontrar o mix certo de financiamento, o equilíbrio de receitas e a redução de riscos.

Video: **A necessidade de diversificar**

Talvez, você tenha aprendido que obter todo o seu dinheiro de uma fonte é um risco enorme.

Quando você pensa em dar início a uma mobilização de recursos locais, uma das primeiras perguntas que você faz é: por que eu começaria a fazer isso? E a principal razão para fazê-lo, muitas vezes, é que você está procurando aumentar sua renda global, buscando novas fontes de receita. Talvez, você já tenha aprendido em seu cotidiano que sua renda de repente caiu, por exemplo, porque um financiamento não foi renovado. Portanto, se uma de suas fontes de receita importante cai de alguma maneira, então, todo o orçamento do projeto cai junto.

Isso acaba ensinando que receber toda sua renda de uma fonte ou de apenas algumas fontes pode colocá-lo em um alto risco. Porque o resultado pode ser que os projetos que você deseja desenvolver e quer implementar, possivelmente, não se realizarão.

Qual é seu mix de financiamento?

Na tela anterior, você verificou seu próprio padrão de receita ou, como chamaríamos em mobilização de recursos, seu mix de financiamento. É interessante e importante saber os aspectos de seu mix de financiamento.

Diferentes níveis e fontes de receita.

Você já viu que existem várias fontes de receita e, também, diferentes níveis. Você tem o nível internacional, em que as fontes podem vir do exterior. Você tem o nível nacional e o nível interno ou regional. E, em cada um desses níveis, o dinheiro pode vir de fontes diferentes. Assim, observando o nível interno, esse dinheiro pode vir de:

- . doações individuais – doadores individuais que o apoiam com doações únicas ou contínuas;
- . empresas locais;
- . voluntários que doam seu tempo.

No nível nacional, você pode obter receita por meio do governo, de corporações, novamente de indivíduos e, claro, pode haver fundações e ONGs que apoiam o seu trabalho.

E, em nível internacional, pode ser pelos governos outra vez, mas, depois, pode vir de fora, de outros países. Pode vir novamente de fundações nacionais e internacionais, ONGs e pode até ser de fontes supranacionais, como o Banco Mundial, por exemplo, ou da UE.

Nós podemos concluir que encontrar o mix de financiamento certo é um objetivo fundamental para cada mobilização de recursos. O equilíbrio correto pode ser ligeiramente diferente para cada organização individualmente, mas, em geral, você deve tentar minimizar seus riscos. Você faz isso ao evitar se tornar excessivamente dependente de uma fonte de receita. Se você tem 70% vindos de uma única fonte, você sabe que está correndo o risco de não ter uma renda futura estável e sustentável. Equilibrar suas fontes de

receita de forma uniforme é uma estratégia importante para reduzir esses riscos e garantir uma base sólida e saudável para seu financiamento que vise ao future.

A localização da apresentação:

<https://youtu.be/MgiWEMCrJZ0>

Mobilização de recursos eficaz

O que é mobilização de recursos?

Engajar, envolver e mobilizar pessoas e empresas a apoiar a mudança social com dinheiro, serviços, bens, conhecimento, tempo e apoio moral.

A mobilização de recursos é também:

Um convite para as pessoas participarem.

Realizar algo que é importante para você e para o doador.

Ser parte da comunidade.

A mobilização de recursos não é:

Implorar, assediar e forçar. Ela é divertida e dá aos doadores um sentimento bom... e aos mobilizadores também!

A localização da apresentação:

<https://youtu.be/8ZzVtxex704>

EXERCISES

Quão sustentável é sua organização?

Os vídeos que você acabou de assistir lhe falaram sobre a importância de levantar fundos localmente e divulgar seu financiamento. Confira seus conhecimentos no exercício abaixo: preencha "mais" ou "menos" com os pontos do texto. Você deve usar 'mais' 5 vezes e 'menos' duas vezes! O texto completo está no final deste arquivo.

Mais ou menos ... ?

Ter recursos diversos torna sua organização dependente de outras partes.

A geração de renda de fontes locais e regionais torna você dependente de financiadores estrangeiros e no controle de seus próprios recursos.

Em resumo: você será capaz de orientar sua própria agenda se tiver mais fontes de renda locais, regionais e nacionais.

Por favor, responda às perguntas abaixo:

E Muito bem feito!

Agora aplique este princípio a suas próprias fontes de renda e responda às perguntas abaixo.

- Será que 70% ou mais de sua renda vêm de fontes internacionais? Sim/não
- Você depende de um ou dois grandes doadores para sua receita? Sim/não

Se a resposta for:

2x sim: A situação de entrada de receitas de sua organização é vulnerável: você confia em alguns grandes doadores e seus doadores são principalmente estrangeiros. É hora de investir na mobilização de recursos locais e atrair mais e diversos doadores. A boa notícia é: você começou o curso certo! Apoiaremos você a ser mais eficaz na mobilização de recursos com empresas e indivíduos, elaborando planos de mobilização de recursos para projetos e eventos, melhorando suas comunicações de mobilização de recursos e construindo fortes relações com doadores. Parabéns, você já deu o primeiro passo na direção certa!

1x sim/1x não: Sua organização está indo bem: você não depende de um ou dois grandes doadores. Você tem uma base de doadores diversificada, o que o torna menos vulnerável às decisões deles. Por outro lado, você precisa investir mais na mobilização de recursos locais. Boas notícias: você já deu um passo na direção certa ao iniciar este curso! Você se beneficiará dos módulos de mobilização de recursos com indivíduos e empresas, especialmente. Além disso, o módulo 'Plano de ação para um evento de mobilização de recursos locais' ajudará você a expandir sua base de renda local.

1x não/1x sim: Sua organização está no caminho certo em relação à sua base de doadores. Por outro lado, você precisa investir na atração de mais doadores para se tornar menos dependente. Boas notícias: você já deu um passo na direção certa ao iniciar este curso! Você se beneficiará dos módulos de mobilização de recursos com indivíduos e empresas, especialmente. Além disso, o módulo "Fortaleça as relações com seus doadores" ajudará você a diversificar seu fluxo de renda.

2x não: Parabéns, você está indo bem! Sua organização tem uma boa base para aumentar sua renda e diversificar seus riscos. Você se beneficiará ainda mais deste curso aprendendo sobre a mobilização de recursos eficaz com indivíduos, empresas e se comunicando bem com seus doadores. Além disso, o módulo "Fortaleça as relações com seus doadores" ajudará você a manter seu financiamento. Por fim, a 'Documentação eficiente' ajuda você a informar seus doadores locais.

Passo 1: Fontes reais de receita

Uma parte vital da mobilização de recursos é entender o padrão de renda atual de sua organização. O quadro abaixo o ajuda a fazer isso. Isso se liga diretamente aos objetivos e métodos da mobilização de recursos.

Preencha os espaços com as quantias das diferentes receitas de sua organização. Preencha com “0” se você não tiver qualquer renda de uma fonte em particular.

Você pode decidir se quer fazer este exercício ou guardá-lo para mais tarde.

NOTA: Ao seguir este curso on-line, os números serão somados automaticamente. Nesse caso, faça-o manualmente.

Nome da organização		
Moeda		
Período*		
	Valor Monetário	%
Fontes das Comunidades Locais		
Indivíduos*		
Empresas Locais*		
Outros*		
Subtotal		
Fontes Nacionais		
Fontes Governamentais*		
Indivíduos*		
Empresas Nacionais e Multinacionais*		
Fundações e ONGs*		
Outros*		
Subtotal		
Fontes Internacionais		
Governo (por exemplo, a União Europeia)*		
Fundações e ONGs*		
Outros		
Subtotal		
Total		100%

*Período	Use seu ano fiscal, no qual você planeja, faz orçamentos e relatórios anualmente
FONTES DAS COMUNIDADES LOCAIS	
*Indivíduos	Pessoas que contribuem para sua causa e vivem em sua comunidade, cidade ou região
*Empresas Locais	Organizações comerciais da sua comunidade, cidade ou região
*Outros	Todas as contribuições provenientes de sua comunidade, cidade ou região, por exemplo o governo do distrito ou conselho da cidade
FONTES NACIONAIS	
*Fontes Governamentais	Contribuições de por exemplo Departamento de Educação do governo do seu distrito quando eles fornecem professores
*Indivíduos	Pessoas que contribuem para sua causa e vivem fora de sua comunidade, cidade ou região
*Empresas Nacionais e Multinacionais	Organizações comerciais de alcance nacional ou internacional
*Fundações e ONGs	Instituições de caridade nacionais com escritórios internacionais
*Outros	Todas as contribuições provenientes do seu país
FONTES INTERNACIONAIS	
*Governo (por exemplo, a União Europeia)	Por exemplo a União Européia, UNICEF e outros departamentos das Nações Unidas
*Fundações e ONGs	Instituições de caridade internacionais com escritórios em mais de um país

Passo 2: Resumo das fontes de renda atuais

Fontes Comunitárias e Nacionais ... %

Fontes Internacionais ... %

Por favor, responda às perguntas abaixo:

- Será que 70% ou mais de sua renda vêm de fontes internacionais? Sim/não
- Você depende de um ou dois grandes doadores para sua receita? Sim/não

2x sim: A situação de entrada de receitas de sua organização é vulnerável: você confia em alguns grandes doadores e seus doadores são principalmente estrangeiros. É hora de investir na mobilização de recursos locais e atrair mais e diversos doadores. A boa notícia é: você começou o curso certo! Apoiaremos você a ser mais eficaz na mobilização de recursos com empresas e indivíduos, elaborando planos de mobilização de recursos para projetos e eventos, melhorando suas comunicações de mobilização de recursos e construindo fortes relações com doadores. Parabéns, você já deu o primeiro passo na direção certa!

1x sim/1x não: Sua organização está indo bem: você não depende de um ou dois grandes doadores. Você tem uma base de doadores diversificada, o que o torna menos vulnerável às decisões deles. Por outro lado, você precisa investir mais na mobilização de recursos locais. Boas notícias: você já deu um passo na direção certa ao iniciar este curso! Você se beneficiará dos módulos de mobilização de recursos com indivíduos e empresas, especialmente. Além disso, o módulo 'Plano de ação para um evento de mobilização de recursos locais' ajudará você a expandir sua base de renda local.

1x não/1x sim: Sua organização está no caminho certo em relação à sua base de doadores. Por outro lado, você precisa investir na atração de mais doadores para se tornar menos dependente. Boas notícias: você já

deu um passo na direção certa ao iniciar este curso! Você se beneficiará dos módulos de mobilização de recursos com indivíduos e empresas, especialmente. Além disso, o módulo "Fortaleça as relações com seus doadores" ajudará você a diversificar seu fluxo de renda.

2x não: Parabéns, você está indo bem! Sua organização tem uma boa base para aumentar sua renda e diversificar seus riscos. Você se beneficiará ainda mais deste curso aprendendo sobre a mobilização de recursos eficaz com indivíduos, empresas e se comunicando bem com seus doadores. Além disso, o módulo "Fortaleça as relações com seus doadores" ajudará você a manter seu financiamento. Por fim, a 'Documentação eficiente' ajuda você a informar seus doadores locais.

Passo 3: Fontes de renda futuras

Com base no seu Padrão de Rendimentos atual, como seria o seu Padrão de Rendimentos ideal no futuro?

É importante desenvolver uma estratégia de mobilização de recursos que conduza a uma combinação ideal de Fontes Comunitárias, Nacionais e Internacionais. A tabela a seguir pode ajudá-lo a definir suas próprias concepções sobre a situação ideal. Certifique-se de que suas estratégias de mobilização de recursos sejam realistas. Não faz sentido atingir doadores internacionais, por exemplo, se sua organização ainda não tem um histórico ou um tamanho suficientemente relevantes para isso.

Preencha com os montantes ideais das diferentes fontes de renda para sua organização, pensando no future. (A primeira coluna é a mesma que você preencheu no passo 1!)

NOTA: Ao seguir este curso on-line, os números serão somados automaticamente. Nesse caso, faça-o manualmente.

Nome da organização				
Moeda				
			Futuras fontes de renda	
	Valor monetário	%		Valor monetário %
Fontes Comunitárias Locais				
Indivíduos				
Empresas Locais				
Outros				
Subtotal				
Fontes Nacionais				
Fontes Governamentais				
Indivíduos				
Empresas Nacionais e Multinacionais				
Fundações e ONGs				
Outros				
Subtotal				
Fontes Internacionais				
Governo (por exemplo, a União Europeia)				
Fundações e ONGs				
Outros				
Subtotal				
Total		100%		100%

Passo 4: Resumo

Aqui está um resumo de suas fontes de renda atuais e seu futuro ideal.

NOTA: Ao seguir este curso on-line, os números serão preenchidos automaticamente. Nesse caso, insira os subtotais da etapa 3 manualmente.

	2008-2018	Futuro Ideal
Fontes Comunitárias e Nacionais		
Fontes Internacionais		

Você também pode imprimir uma ou mais cópias com uma coluna vazia 'Futuro Ideal', pedir aos colegas para definir seus ideais e discutir o resultado com eles. Isso pode ajudá-lo a refletir sobre o que é necessário.

A fim de satisfazer o seu Padrão de Rendimento ideal futuro, você tem de desenvolver diferentes estratégias de mobilização de recursos que ajudem a dar conta disso.

Neste curso, você aprenderá os fundamentos de uma mobilização de recursos eficiente que o ajudarão a dar os primeiros passos.

Texto correto do exercício na página 7:

Mais ou menos ... ?

Ter **mais** ✓ recursos diversos torna sua organização **menos** ✓ dependente de outras partes.

A geração de renda de **mais** ✓ fontes locais e regionais torna você **menos** ✓ dependente de financiadores estrangeiros e **mais** ✓ no controle de seus próprios recursos.

Em resumo: você será capaz de orientar sua própria agenda **mais** ✓ se tiver mais fontes de renda locais, regionais e nacionais.

Pronto para aprender mais? Estes são os outros módulos que oferecemos!

Módulo 2: Mobilização de recursos com indivíduos

Módulo 3: Mobilização de Recursos com empresas

Módulo 4: Plano de mobilização de recursos para um Projeto

- Módulo 5: Plano de Ação para um evento local de arrecadação de recursos
- Módulo 6: Comunicação eficaz para a mobilização de recursos
- Módulo 7: Fortaleça as relações com seus doadores
- Módulo 8: Vantagens e utilização de website
- Módulo 9: Documentação eficiente

Você os encontrará em www.changethegameacademy.org, É necessário registrar-se!

Módulo 1: Por que mobilizar recursos localmente?

Parabéns, você atingiu o final deste módulo!



Meus aprendizados: