



**Arrecadando doações para
transformação social:
Um Guia Prático para Organizações de
Direitos Humanos para Mulheres**

ÍNDICE

Introdução	3
Mulher, Dinheiro e Capacitação	4
Dinheiro para os Direitos Humanos da Mulher Informações sobre o Fundo Global para Mulheres Lições sobre a arrecadação de doações	
Como se Preparar para a Arrecadação de Doações	5
Conheça o seu Ambiente Identifique os Recursos de sua Comunidade Desenvolva um Plano para Arrecadar Doações Mobilize Voluntários	
Estratégias para Arrecadação de Doações	7
Informações Gerais Você já Fez Alguma Doação? Tarifas para Associados Pedindo Dinheiro de Indivíduos Eventos Atividades Que Geram Renda Contactando Empresas Arrecadando Doações Através de Propostas de Auxílio Financeiro Outras Formas de Contribuições Outras Idéias para Arrecadar Doações	
Uma Palavra Final	14
Recursos na Internet para Arrecadação de Doação	15

INTRODUÇÃO

O Fundo Global para Mulheres sempre reconheceu o papel fundamental da mobilização de recursos para fortalecer e alimentar mudanças sociais. A nossa organização foi criada em 1987 com o objetivo de arrecadar doações para apoiar os direitos humanos da mulher em todo o mundo. Desde a criação do nosso Fundo, acreditamos que o processo de arrecadação de doações pode ser utilizado para conectar indivíduos e organizações formando, assim, uma comunidade global e diversificada. Nós procuramos modificar a relação de poder entre o grupo de pessoas que tem dinheiro para doar e o de pessoas que necessitam de dinheiro através da construção de uma relação de igual para igual baseada no respeito e confiança mútuos.

A primeira vez que o Fundo Global para Mulheres compartilhou a sua experiência arrecadando doações foi através de seminários intitulados "Mulher, Dinheiro e Poder" apresentados na Quarta Conferência Mundial de Mulheres realizada em Beijing em 1995. Nestes seminários, nós distribuimos entre nossas colegas e amigas um pequeno manual, que desenvolvemos, intitulado "Guia para o Arrecadamento de Doações". Desde então, o Fundo Global para Mulheres vem distribuindo este manual para milhares de grupos de mulheres presentes em todas as partes do mundo. Estes grupos também tem distribuído este manual para outros grupos, em outras comunidades, muitas vezes, tendo que traduzí-lo e adaptá-lo.

Mais de uma década após a Conferência em Beijing, o mundo mudou de várias formas. Em relação aos direitos da mulher, nós, certamente, podemos ressaltar vários sucessos: uma maior conscientização da importância dos

direitos da mulher no desenvolvimento; uma maior participação da mulher na política; maior conscientização e leis mais severas no que se refere a violência contra a mulher; e um comprometimento maior na educação de mulheres jovens. Estas conquistas são o resultado do incansável esforço de vários movimentos femininos – trabalhos em pequenas comunidades, defesa da mudanças de políticas em nível nacional e divulgação do tema em nível regional e internacional. De maneira constante - sem fazer muito barulho, mas, às vezes, nem tão quieto assim – militantes dos direitos humanos da mulher estão transformando o mundo em um lugar melhor para as futuras gerações.

Ao mesmo tempo, novos desafios tem se revelado que demandam uma maior vigilância e criatividade por parte dos grupos de mulheres determinados em manter os ganhos adquiridos pela Plataforma para Ação de Beijing. O avanço do militarismo, da desigualdade econômica e do fundamentalismo religioso, tem produzido um ônus nas mulheres que ainda lutam por condições financeiras mínimas para o cumprimento de seus trabalhos. Na medida que um maior número de grupos de mulheres se esforçam para satisfazer as necessidades de nossos tempos, uma nova visão de mudança social desabrocha e se expande. O Fundo Global para as Mulheres está comprometido com a missão de transformar o nosso mundo. Nas palavras de nossa fundadora, Anne Firth Murray:

"Existem recursos mesmo nas comunidades pequenas e pobres. Para obter acesso a estes recursos e beneficiar nossas causas, nós precisamos nos fortalecer."

Este manual prático e atualizado de como arrecadar doações é a nossa pequena contribuição do Fundo Global das Mulheres para o movimento da mulher na ocasião do nosso vigésimo aniversário. Gandhi uma vez disse: "se a causa é correta, os meios virão". Dinheiro pode ser uma

ferramenta ponderosa no avanço dos direitos da mulher, da justiça social e da transformação – nós desejamos a todas sucesso nas suas atividades para arrecadar doações!



Kavita N. Ramdas, Presidente e CEO
Do Fundo Global para as Mulheres

MULHER, DINHEIRO E CAPACITAÇÃO

Dinheiro para os Direitos da Mulher

"Nossa relação contraditória com dinheiro, influenciada pela nossa relação pessoal com o mesmo, afeta a maneira com que nos relacionamos com ele no trabalho, em nossas organizações e nos espaços de articulação de nossos movimentos."

Além disso, nossa percepção de escassez mata a nossa criatividade e aumenta a competição e fragmentação. Este fato resulta em um enfraquecimento significativo do poder coletivo necessário para promover a grande mudança social que propomos."

-Lydia Alpízar Durán, AWID, 2006

Em todos os países, mulheres tem se unido para enfrentar algumas das mais urgentes e desafiantes questões no mundo de hoje – desde a violência, passando pela devastação ambiental até a pobreza. Hoje em dia nós conseguimos falar de questões que costumavam ser tabu, como por exemplo, a agressão sexual ou os direitos reprodutivos. Entretanto, mesmo quando as militantes dos direitos da mulher se mostram cada vez mais capazes de fazer denúncias

contra a injustiça, elas ainda se sentem incapazes no que se refere a questões de dinheiro e arrecadação de doações.

Dinheiro é um assunto difícil e, talvez, nós e nossas organizações temos sentimentos contraditórios em relação a isso. Nós suspeitamos a influência inapropriada por parte de alguns doadores bem como nos preocupa aceitar doações de certos doadores. Mesmo quando o apoio de doadores é bem vindo, nós podemos nos sentir desconfortáveis solicitando um número maior de doações ou doações de valores mais elevados deles. Nós podemos não gostar do papel que o dinheiro exerce na corrupção do nosso governo ou na extrema desigualdade entre ricos e pobres em nosso país. Todas estas idéias podem ser verdadeiras e, mesmo assim, dinheiro pode ser visto como uma importante ferramenta na capacitação das mulheres, nos permitindo implementar programas de melhorias diárias nas vida das mulheres , adultas e jovens. Como evitar que as nossas perspectivas contraditórias a respeito do dinheiro não nos impeça de alcançar o sucesso desejado em arrecadar doações?

Informações sobre o Fundo Global das Mulheres

O Fundo Global da Mulheres foi criado porque os recursos disponíveis para grupos de mulheres, especialmente aqueles em países mais pobres, eram bastante limitados. Quando Anne Firth Murray, Laura Lederer e Frances Kissling, fundaram o Fundo Global das Mulheres novos grupos de mulheres estavam surgindo em todo o mundo. Mesmo assim, as mulheres continuavam a ter acesso muito limitado ao apoio financeiro. Através da arrecadação de doações para repassar aos grupos de mulheres, nossas fundadoras desejavam que as mulheres de todo o mundo fossem ouvidas e que seu leque de oportunidades fosse ampliado.

O Fundo Global para as Mulheres foi fundado em junho de 1987 com poucas

centenas de dólares dos bolsos de suas três fundadoras, Anne, Laura and Frances. Elas não eram ricas, portanto, para realizar os seus sonhos, elas tiveram que pedir ajuda de outros. Em um curto espaço de tempo, trinta e um indivíduos contribuíram com uma doação de US\$5.000 cada um. Como em todo grupo novo, não havia dinheiro para contratar pessoal. Anne Firth Murray se tornou a primeira presidente e gerenciou o Fundo Global para Mulheres por 18 meses como voluntária.

Vinte anos depois, através da persistente atividade de arrecadação de doações, nós ampliamos nossos recursos e atividades. O Fundo Global das Mulheres hoje detém o maior fundo monetário para os direitos da mulher internacionalmente e repassa mais de US\$8 milhões em doações para mais de 600 organizações ao redor de todo o mundo.

A abordagem do Fundo Global sobre arrecadação de doações é baseada em dois princípios:

1. Verbas estão disponíveis para o trabalho de organizações de mulheres. Embora seja um desafio procurar e achar verbas, o esforço coletivo de nossas atividade de arrecadação de doações traz novos recursos e novos doadores para os movimentos das mulheres.

2. A construção de movimentos globais de mulheres requer que militantes, doadores e aliados trabalhem em conjunto. Alguns doadores também são militantes. Muitos militantes são doadores. É trabalhando juntos nesta luta, de igual para igual, como parceiros, que podemos fortalecer o nosso movimento. Em nossa experiência, quando mais nos concentramos na construção de uma rede de doadores, ativistas e aliados baseada em respeito e confiança mútuos, mais a dinâmica de poder se modifica e nossos medos sobre arrecadação de doações desaparece.

COMO SE PREPARAR PARA A ARRECADAÇÃO DE DOAÇÕES

Se prepare e prepare sua organização para arrecadar doações com sucesso através do desenvolvimento de planos estratégicos e de informações sobre o seu trabalho que você deseja compartilhar com os seus possíveis doadores. Na medida em que você prepara os seus planos, você deve aproveitar para refletir sobre as seguintes questões e os princípios gerais de arrecadação de doações.

- **Comprometa-se com a sua causa.** Qual é a razão que a sua organização trabalha em favor dos direitos da mulher? Qual sua motivação para promover mudanças em sua comunidade? A arrecadação bem sucedida de doações requer que você convença doadores que a causa que você apoia é verdadeira. É fundamental que você conheça bem o seu trabalho e seja capaz de explicar com clareza o porquê dele.
- **Envolva os doadores na sua causa.** A arrecadação de doações é mais do que obter dinheiro. Enquanto você busca verbas, você também está divulgando a sua causa e envolvendo as pessoas na mesma. Qual é a melhor forma de comunicar as questões mais importantes do seu trabalho que também facilite a compreensão dos mesmos por parte dos doadores?

- **Peça.** Se você quer que uma pessoa ou uma agência doe dinheiro, peça por isto! Muito raramente doadores contribuem sem que o seu apoio seja requisitado em primeiro lugar. Quando receber doações, lembre sempre de agradecer-las o mais rápido possível e de informar aos doadores como a doação irá ajudar na causa.

Conheça o seu Ambiente

Conhecer bem a cultura de sua comunidade assim como as questões legais sobre impostos, ajudará a escolher as melhores formas de arrecadação de doações. Você pode se deparar com as seguintes questões:

- As leis em seu país não permitem certos tipos de atividades para arrecadação de doações para a sua organização. Procure se familiarizar se é necessário pedir permissão especial para levar suas atividades adiante.
- Isenção de impostos pode ser um incentivo a mais para uma pessoa ou organização a fazer doações. Se familiarize bem com a leis fiscais do seu país.
- Algumas tecnologias podem ou não estar disponíveis em seu país. Por exemplo, a Internet pode ser uma ferramenta fundamental na arrecadação de doações em alguns países enquanto que em outros países arrecadar doações pela Internet pode ser muito difícil.

Conhecendo bem o seu ambiente, você estará melhor preparado para levantar fundos.

Identifique os Recursos de Sua Comunidade

Recursos estão disponíveis em todas as comunidades; mesmo nas mais pequenas e pobres. Cada comunidade tem um conjunto de bens que podem ser utilizados para a construção do seu futuro.

Quando você se preparar para receber doações, primeiro tente identificar e listar os recursos financeiros e não-financeiros de todos os membros da comunidade e das instituições locais. Recursos não-financeiros e outras formas de ajuda são, por exemplo, material de escritório, comida para um evento, ou funcionários-voluntários. Identifique as formas de contribuição que grupos tradicionalmente não-contribuintes possam dar para que todos os membros da comunidade possam participar do trabalho de sua organização de uma forma ou de outra.

Desenvolva um Plano para Arrecadação de Doações

Um Plano para arrecadação de doações serve como um guia para o levantamento de verbas. O plano deve incluir o seguinte:

- Os fins do dinheiro e o valor a ser alcançado;
- Fontes de verbas potenciais e as metas para cada fonte (taxas dos associados, fundações, empresas, governo e atividades lucrativas, isto é, geradoras de dinheiro);
- As atividades específicas a serem usadas para arrecadação de doações (submeta uma proposta, envie uma carta de solicitação de recursos, dê um telefonema, visite uma pessoa);
- Nome das pessoas responsáveis pelas atividades de levantamento de fundos e as responsabilidades de cada uma;
- O cronograma de cada atividade assim como a data final para a conclusão de todo o esforço ou projeto de levantamento de fundos.

Mobilize Voluntários

Os membros de seu conselho diretor e o seus funcionários devem participar do

planejamento e implementação de suas atividades de arrecadação de doações. O levantamento de verbas exige tempo, criatividade, persistência e colaboração. Logo, não deve ser a responsabilidade de uma só pessoa. Certifique-se que todas as pessoas envolvidas na arrecadação de doações estão preparadas, motivadas e entusiasmadas sobre o projeto tanto quanto você.

Você pode expandir o seu grupo de funcionários e maximizar os seus recursos solicitando o apoio de voluntários em sua comunidade. Voluntários não necessariamente virão até você. Busque ativamente e treine pessoas que apoiam a sua causa e que possam contribuir para a sua equipe.

Arrecadação de Doações na Prática

Tewa, membra de um fundo para mulheres no Nepal que tem como missão a construção da democracia e paz, vem treinando com sucesso centenas de voluntários, membros da comunidade local, para arrecadar doações de doadores locais. Os voluntários receberam treinamento e orientação de Tewa e, juntos, levantaram mais de US\$15.000 para a organização.

Nesta etapa, você já completou os passos preliminares necessários para a sua jornada em busca de verbas. Agora, onde está o dinheiro? O próximo capítulo cont' em idéias de onde encontrar recursos financeiros e maneiras de pedir apoio.

ESTRATÉGIAS PARA ARRECADAÇÃO DE DOAÇÕES

Informações Gerais

Existem inúmeras possíveis atividades para arrecadar doações. A escolha de qual atividade é mais adequada para a sua organização dependerá de suas necessidades financeiras, seus recursos

(número de pessoas disponíveis, suas habilidades, limitações de tempo, seu orçamento para a arrecadação de fundos) e de sua experiência nesta atividade. Uma organização recém-inaugurada que está tentando levantar US\$1.000 não irá utilizar as mesmas estratégias de uma organização bem estabelecida cuja a meta é levantar US\$1.000.000. Como foi mencionado anteriormente, o seu ambiente específico (taxas, impostos, legislação, cultura e política) também influencia que atividades você escolhe para encontrar verbas.

Independentemente das atividades de arrecadação de fundos que você resolva seguir, lembre-se que levantar dinheiro requer relacionamentos e que o estabelecimento de relações entre pessoas requer tempo e perseverança. Convença os membros do seu conselho, seus funcionários, voluntários e amigos a expandir suas redes de contribuintes. Se um doador potencial recusar um pedido de contribuição tente saber porque ela recusou apoiar seu grupo. Doadores, em geral, quer pessoas ou organizações, são frequentemente abordados por organizações para fazerem doações. Porém, eles não podem responder positivamente a todos os pedidos que são feitos a eles. Em outras palavras, rejeições iniciais de ajuda financeira não devem interromper os seus esforços em arrecadar doações.

Arrecadação de Doações na Prática

O Fundo HER, um fundo para mulheres em Hong Kong, estabeleceu um parceria estratégica com a Associação de Voleibol de Hong Kong para promover os direitos da mulher durante eventos esportivos. Os voluntários divulgaram o trabalho do Fundo HER em uma partida de voleibol e arrecadaram US\$1.000 dos torcedores.

Diversas opções de atividades para arrecadação de doação serão apresentadas a seguir. Porém, a lista não

se propõe a ser exaustiva. Quanto mais doadores você tiver, menor será a sua dependência de uma única fonte. Escolha aquelas atividades para arrecadar doações que fazem sentido no contexto da sua organização e comunidade. Conduza as atividades de arrecadação de doações com determinação e paixão pela sua causa e você começará a levantar dinheiro. Aprenda com outras organizações que tem levantado dinheiro com sucesso e não tenha medo de testar suas próprias idéias para arrecadar doações.

Eu já fiz alguma doação?

Na medida em que você se prepara para pedir dinheiro para outras pessoas, comece pedindo para a pessoa que você conhece melhor: você! Você já está contribuindo para a sua causa com o seu tempo e sua especialidade. Porém, também é importante que voce contribuia com dinheiro antes de pedí-lo aos outros. Desta forma, você será capaz de pedir dinheiro com maior confiança e credibilidade.

Quando nos tornamos doadores, nós passamos a entender melhor quão difícil é escolher as causas que iremos dar o nosso apoio e entender como nossas contribuições financeiras podem ajudar no fortalecimento das causas em que acreditamos.

Cobre as Tarifas dos Associados

Sua organização pode decidir que é importante que todos os seus membros apoiem sua visão e as atividades de alguma forma. Enquanto as tarifas dos associados serão uma pequena fração de suas atividades de levantamento de verbas, elas podem ser um fonte de renda segura e estável.

Os doadores, em geral, se sentem mais motivados em continuar doando na medida em que eles estejam a par do grande impacto que as suas doações podem fazer em sua causa. Da mesma forma, os membros de sua organização se

sentirão mais motivados a pagar suas tarifas de associados se souberem como elas beneficiam a organização e se acreditarem que a organização é bem administrada.

Solicite Dinheiro a Indivíduos

Antes de abordar doadores potenciais, pense nos interesses deles e na sua capacidade de doar. Concentre-se nas pessoas que mais provavelmente possam se interessar pelo seu trabalho. Dedique tempo suficiente para encontrar estas pessoas e conhecer os seus interesses. Compartilhe informações sobre o impacto do seu trabalho com os outros, mesmo aqueles que inicialmente tenham apreensão em responder aos seus pedidos.

Mantenha os seus doadores informados sobre a sua causa e os progressos de seu trabalho. Dependendo do seu ambiente e recursos, dê um telefonema, mande um email, escreva um relatório, mostre fotos de seu projeto, organize uma visita ao local do projeto, permita que os doadores se encontrem com as pessoas envolvidas no projeto e convide-os para um festa ou recepção para conhecer os outros doadores.

Não se esqueça de tratar os seus doadores com respeito e honrá-los. Utilize suas doações apropriadamente e agradeça a suas contribuições em público. Por exemplo, divulgue o nome de seus doadores em seu website, relatórios ou boletim de notícias. No Fundo Global para Mulheres, nós acreditamos que as doações de qualquer quantia são importantes para o nosso trabalho. Em nosso relatório anual, nós listamos nossos doadores em ordem alfabética ou invés de listá-los em ordem dos valores de suas doações.

Pessoas a quem você pode pedir dinheiro

- Você mesmo
- Amigos
- Membros e Líderes da Comunidade

- Membros da Família
- Executivos
- Pessoas que se beneficiaram dos seus projetos
- Pessoas que doaram no passado
- Cidadãos do seu país que atualmente vivem no exterior mas mantêm laços com o país de origem.
- Touristas no seu país que vem conhecer o local do projeto.

Dicas para Arrecadar Doações de Pessoas

- Liste todos os seus amigos, membros de sua família e conhecidos que possam estar interessados no seu projeto.
- Peça um valor específico de doação para cada doador em potencial.
- Decida se você deve marcar um encontro, dar um telefonema ou escrever uma carta para cada pessoa.
- Descreva o projeto e enfatize a importância da obtenção de recursos e da contribuição do doador.
- Peça o apoio dos doadores.
- Não se esqueça que todas as doações, pequenas ou grandes, são bem-vindas.
- Agradeça o apoio dos doadores.
- Tente comunicar com aqueles que não responderam aos seus pedidos.

Organizando eventos

Eventos podem ser usados para levantar verba, mas frequentemente o maior sucesso é conectar os doadores e outros indivíduos na sua comunidade à sua organização. Apesar de que nem todo evento arrecada verbas imediatamente, eles podem fortalecer sua organização das seguintes maneiras:

- Encontrar novos doadores;
- Aumentar a visibilidade da sua organização na sua comunidade;
- Aprofundar relacionamentos com seus doadores atuais.

Eventos podem ter diferentes formatos and são boas oportunidades para apresentar sua organização e seus programas, e para divulgar as suas causas

e mobilizar sua comunidade. A arrecadação de fundos pode ser associada às necessidades locais, motivado pela missão da sua organização ou construído ao redor de iniciativas criativas, mas todos eles devem incorporar um tema ou atividade que excita a sua audiência alvo.

Arrecadação de Doações na Prática:

O Fundo de Ação Urgente África, baseado no Quênia, organizou vários eventos bem-sucedidos em Nairobi. O grupo convidou homens de negócios para participar de eventos e doar dinheiro em nome de suas filhas. Esta campanha teve sucesso em achar doadores baseados localmente e obter apoio financeiro para o grupo.

Idéias para Eventos

- Jantar comunitário/Lanche com café ou chá
- Celebração/festival incorporando atividades e tradições culturais
- Leilão/rifa
- Apresentação de dança
- Música/banda
- Caminhada, maratona, ou outros eventos esportivos patrocinados
- Palestra com celebridades ou líderes comunitários
- Encontro na casa de alguém com uma discussão das atividades do seu grupo e os desafios que as mulheres encaram na sua comunidade

Atividades para gerar renda

Existem produtos e serviços que o seu grupo poderia vender para gerar renda para a sua organização ou certos projetos? Oferecer produtos e serviços and services é uma maneira criativa de mobilizar recursos. Você também pode vender coisas durante eventos. Por exemplo, você pode vender comida caseira num evento comunitário que o seu grupo organizou.

Sua organização pode também cobrar entrada para treinamentos ou consultorias que você fornece. Por exemplo, se a sua

organização fornece educação sobre a HIV e AIDS à zero custo para a comunidade, você poder oferecer o mesmo serviço para os empregados de uma empresa grande por um honorários pago pela empresa.

Estabelecendo Relacionamentos com Negócios e Empresas

Em alguns países, negócios e corporações estão aumentando o seu apoio para iniciativas comunitárias. Através de pesquisa meticulosa na sua própria comunidade, você pode encontrar negócios locais ou corporações internacionais que doam dinheiro ou fornecem outros bens (ítems ou produtos que tenham valor) para entidades sem fins lucrativos.

É necessário pesquisar as empresas com quem você pretende estabelecer relacionamentos. Mantenha um arquivo com a informação de contato, nomes dos gerentes, e qualquer outra informação publicamente acessível da empresa.

Arrecadação de Doações na Prática:

Membros de CAHPA, um pequeno grupo comunitário na Costa do Marfim, negociou com sucesso um espaço gratis num supermercado para vender produtos feito à mão. Elas trabalharam duro para conseguir um encontro com o diretor do supermercado. Quando elas finalmente tiveram a chance to falar com ele, elas apresentaram a causa, a organização, e as razões pela qual vender produtos artesanais apoiaria a missão delas. Com o espaço grátis, elas evitaram ter de pagar o alto custo de aluguel.

Às vezes negócios doam na forma de produtos ou serviços ao invés de dinheiro. Como no exemplo de CAHPA, doações de outro tipo podem ajudar a cortar custos e, em alguns caso, até gerar renda.

Dicas para Estabelecer Relacionamentos com Empresas:

- Gerentes perguntarão várias coisas sobre o seu trabalho e como ele melhorá a imagem da empresa, antes

de conceder qualquer apoio para você. Antes de encontrar com qualquer representante, pense bem em que tipos de parceria sua organização sentiria-se confortável estabelecendo com empresas. Venha preparada para articular como a empresa se beneficiará de uma associação com o seu grupo.

- Escolha empresas que você acredita que agem de forma ética. Pergunte a você mesma: esta empresa é uma boa vizinha na minha comunidade? Pagam salários justos? Cuidam bem do meio ambiente? Tratam mulheres empregadas igual aos homens? Você talvez queira fazer algumas destas perguntas antes de estabelecer uma parceria ou convênio.
- Através de suas fundações associadas, várias empresas internacionais fornecem apoio financeira e na forma de serviços ou produtos nos países onde elas operam. Faça uma lista de corporações internacionais no seu país e visite os seus websites para saber se elas trabalham localmente.

Arrecadação de Doações Através de Propostas para Financiamento

Fundações privadas, instituições, e agências do governo são provavelmente as principais fontes de financiamento no seu país. A maior parte destas organizações exigem um proposta de financiamento formal para poder considerar um pedido. O primeiro estágio antes contactar esta instituições é aprender sobre seus critérios específicos e procedimentos para lidar com propostas para financiamento. Compreensão dos processos específicos da organização ajudará-lhe a dirigir seus esforços na direção certa.

No Fundo Global para Mulheres, nós pensamos que doadores locais são mais dispostos a apoiar grupos emergentes ou de raiz, enquanto organizações internacionais focam-se em grupos mais

estabelecidos de médio ou grande porte. Exemplos de entidades doadoras locais incluem organizações religiosas, embaixadas ou consulados de outros países, fundos regionais para mulheres ou governos locais. Doadores com maior capacidade incluem doadores como a UNICEF, a União Européia ou a Agência Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID). Conseguir verba de doadores institucionais pode ser desafiante, especialmente para organizações menores, mas não é impossível. Aqui estão algumas dicas práticas para preparar uma proposta para financiamento.

Fontes potenciais de verba:
<ul style="list-style-type: none">• Igrejas/templos e grupos afiliados• Instituições caridosas locais e nacionais• Prestadores de serviços sociais locais❖ Organizações governamentais<ul style="list-style-type: none">• Suas próprias agências de governo federal/estadual/municipal• Embaixadas locais (fundos de assistência para pequenos programas)❖ Fundos para mulheres❖ Fundações privadas❖ Organizações bilaterais para desenvolvimento❖ Organizações multilaterais❖ Nações Unidas e entidades relacionadas

Escrevendo uma proposta 1a Etapa:
Procurando saber mais sobre um doador

Você sabia que muitas entidades que doam dinheiro são precisas de dar uma certa quantidade de dinheiro a cada ano? De fato, você lhes ajuda a fazer o trabalho deles fornecendo um programa eficaz em que eles podem investir. Entretanto, a maior parte dos doadores também devem doar dinheiro para causas específicas de acordo com as regulações deles e os desejos dos fundadores. Doadores rapidamente rejeitam propostas que não tem a ver com os seus critérios.

Quando você está pesquisando doadores potenciais, estes são os tipos de pergunta que você deve considerar:

- Quais são os programas e prioridades do doador?
- Os interesses do doador tem a ver com as atividades e metas do seu grupo?
- O doador já deu dinheiro para projetos iguais ou semelhantes ao seu?
- A quem a proposta deve ser dirigida?
- Quando são os prazos para mandar a proposta?

Escrevendo propostas 2a etapa:
Prepare-se para apresentar o seu trabalho

Aplicar para financiamento requer mais de que uma proposta. A sua organização – e seus sistemas de gerenciamento e financeiros – devem estar em excelente ordem para que você possa expressar com clareza o que você faz, como você o faz, e porque você o faz. Para que você elabore uma proposta que convença os doadores que a sua organização merece apoio financeiro, considere as seguintes perguntas quando você estiver escrevendo a sua proposta:

- A missão, metas, objetivos, e planos da sua organização são claros e óbvios?
- Como é que a missão beneficia as comunidades que você serve?
- Qual é a estrutura governante e qual é o papel e responsabilidade de cada pessoa?
- Você tem um grupo de pessoas que dá conselhos e apoio estratégicos (um conselho dirigente ou algo assim)? Estas pessoas têm as habilidades e conexões necessárias para avançar o seu trabalho?
- Quais são as habilidades relevantes da sua equipe e voluntários principais?
- Você inclui, emprega, ou envolve na sua organização pessoas que são afetadas pelo trabalho que você faz?
- A sua organização exerce boas práticas financeiras?

- Quais são os seus sucessos mais recentes?
- A sua organização está conectada a grupos semelhantes (em missão e foco) locais e internacionais?

Escrevendo uma proposta 3a etapa:
Elabore um argumento persuasivo para o seu projeto

Um bom projeto é um que tem bastante em comum com a missão da organização. O projeto ou programa para o qual você busca fundos deve ter uma parte integral no plano geral para lidar com problemas na sua comunidade. Isto garantirá que o seu projeto e sua missão são coerentes.

Quando doadores avaliam um projeto, eles estão especialmente interessados em como o projeto beneficiará a comunidade. Já que você é uma organização buscando a fornecer os serviços que a sua comunidade precisa, você está bem posicionada para saber quais estratégias são as mais eficazes neste contexto. Na sua proposta, faça um ligação entre o conhecimento que sua organização tem de desafios e condições que a sua comunidade encara com as estratégias que a sua organização tem desenvolvido para melhorar a situação.

As seguintes perguntas podem ajudar-lhe a elaborar um argumento persuasivo em favor de um projeto ou sua organização no geral:

- O que você quer realizar com o seu projeto?
- Como e por quem o projeto será implementado? Quais são as responsabilidades e papéis destas pessoas?
- Quem são as pessoas que beneficiarão do projeto? Como serão identificadas e selecionadas? Como é que elas serão envolvidas no projeto?
- Onde é que as atividades do projeto serão realizadas?
- Quando é que serão terminadas as atividades do projeto?

- Qual é o contexto (social, político) do seu trabalho, e o que há de excepcional nisso?
- Como é que você pode destacar as qualificações e sucessos que a sua organização, liderança e voluntários trazem ao projeto?
- Como é que esta doação ajudará a sua organização?

Exemplos de Componentes de uma Proposta para Financiamento

Informação para contato:

Nome da pessoa responsável, organização, endereço, e-mail, telephone, fax, website.

Resumo executivo:

Resumo da proposta, incluindo o motivo do projeto e porque você está pedindo verba.

Contexto:

Descrição de questões críticas afetando a sua comunidade local e porque o projeto é necessário.

Descrição do projeto:

Como o projeto será implementado, incluindo: metas e atividades medíveis, envolvimento de beneficiários, prazos, organizações parceiras, planos para avaliação.

Descrição da organização

Se você está planejando pedir dinheiro para operações gerais e/ou gastos administrativos (não dirigidos a um projeto específico) descreva a sua organização e as suas atividades, e explique como este financiamento fortalecerá a sua organização como um todo.

Orçamento:

Quantidade que está sendo pedida, custos do projeto. Inclua o seu próprio e outras fontes de apoio financeiro. Identifique a moeda que você está usando no orçamento.

Outras informações:

História da sua organização, estrutura governante e composição, qualificações da equipe, missão, sucessos passados e status legal.

Escrevendo uma proposta 4a etapa:
Preparando um orçamento

Um orçamento estima os custos do seu projeto ou organização e a renda

necessária para completar o seu trabalho. Doadores às vezes pedem dois tipos de orçamento: **o orçamento operacional ou o orçamento de projeto** (veja a caixa abaixo.)

Um orçamento pode ser simplês ou complexo dependendo das suas atividades. Isto ajuda doadores a entender como o seu projeto que você está propondo será implementado e gerenciado. Doadores consideram as seguintes perguntas quando avaliam orçamentos:

- O seu orçamento é, como um todo, realístico?
- Como você está planejando usar a verba?
- O orçamento corresponde às atividades do projeto?
- Quais são outras fontes de renda para o projeto?

Quando você submeter um relatório no final do período de financiamento, o seu doador comparará o orçamento que você forneceu com a proposta e a quantidade de dinheiro que você gastou. Você deve destacar qualquer diferença entre o orçamento proposta e os custos reais e explique estas mudanças.

Tipos de orçamento

Orçamentos organizacionais demonstram a renda e os gastos necessários relacionados às suas atividades, incluindo gastos administrativos. Orçamentos organizacionais (também conhecidos como orçamentos operacionais) normalmente refletem um período de 12 meses, baseados no seu ano fiscal. Eles influem itens como aluguel, eletricidade, gás, salários e despesas de viagem.

Orçamentos de projetos são calculados baseados nos custos relacionados a um programa ou projeto específico. Eles cobrem o período desde o começo do projeto até sua conclusão. Se o seu projeto é um programa de capacitação, por exemplo, os custos podem ser coisas como: pagamento para treinadores, suprimentos e materiais impressos. aluguel de sítio e custo de

O que fazer se uma entidade doadora não publica seus critérios para propostas?

Normalmente, os critérios para propostas que se encontram no site ou na aplicação impressa de uma organização doadora será uma boa fonte de informação a respeito do processo que o grupo usará para responder às suas propostas para receber verba. Entretanto, se nenhuma informação estiver disponível, considere mandar **uma carta** (1-3 páginas) pedindo mais informações ao possível doador. Esta carta deve brevemente explicar o propósito do seu e perguntar sobre os critérios para aplicar e receber financiamento. Isto ajudará-lhe economizar o tempo que você usaria para preparar uma proposta para uma entidade que talvez não seja uma boa candidata para apoiar-lhe..

Outras formas de contribuição

Solicitando doações não em dinheiro, ou seja, em bens e serviços, pode ser uma contribuição valiosa para sua organização ou projeto. Por exemplo, você poderia obter assistência técnica de uma embaixada invés de dinheiro. Um negócio poderia doar um computer, prêmios para rifas, ou móveis de escritório. Um indivíduo também poderia oferecer bebidas e comida para o seu evento.

Dê um valor monetário para doações que não em dinheiro que você recebe e documente todos estes no seu orçamento como uma fonte de apoio. Isto mostra para o doador que apesar de não estar recebendo grandes doações de dinheiro, a sua organização recebe apoio comunitário de outras maneiras.

Outras idéias para arrecadação de fundos

No começo deste capítulo, nós notamos que existem muitas estratégias para arrecadar verbas. Nós mostramos vários exemplos de algumas destas estratégias,

algumas usadas por nós mesmas no Fundo Global e pelas nossas parceiras. Veja abaixo uma lista com outros modos de garantir apoio financeira para sua organização ou melhor aproveitar o dinheiro que você já tem.

- **Colabore com outras organizações.**
Através de parcerias com outras organizações, você poderá desenvolver projetos conjuntos que atrairão mais verba do que você poderia conseguir sozinhas.
- **Peça por financiamento sem restrições.**
Doações para custos gerais (dinheiro que pode ser usado flexivelmente para operações ou gastos do seu programa) podem ajudar-lhe a responder a desafios inesperados ou pagar pelos custos de manutenção do seu escritório que não podem ser cubertos por dinheiro restrito para projetos.
- **Peça por financiamento ao longo de vários anos.**
Pedir um financiamento maior e concordar em recebê-lo ao longo de dois ou três anos pode aumentar a autonomia financeira do seu grupo e reduzir o tempo gasto buscando doações. Se um doador já lhe deu dinheiro no passado, há mais chance que ele considere um compromisso de vários anos.
- **Estabeleça uma poupança.**
Organizações bem-estabelecidas podem querer explorar possibilidades de arrecar verba que possa ser investida em poupança para receber juros e criar estabilidade fiscal no longo termo. Para preparar-se para este estratégia mais desafiante converse com seus doadores atuais e organizações na sua área que já estabeleceram um fundo com sucesso.

Um Palavra Final

No Fundo Global para Mulheres, nós nunca duvidamos da capacidade das mulheres para liderar e mudar suas sociedades, a pesar dos desafios que elas encaram nas suas vidas privadas e na praça pública. Esta convicção é a força motivando o nosso trabalho nos últimos vinte anos.

Como uma organização que também levanta dinheiro, nós nos sentimos privilegiadas em poder compartilhar nossa experiências com outros groups envolvidos em trabalho semelhante. Nós entendemos a necessidade por mais recursos financeiros para avançar os direitos da mulher ao redor do mundo, os desafios em encontrar novas fontes de renda e as recompensas que vem da perseverança e trabalho duro.

Esperamos que este manual seja útil para você e nós encorajamos que você compartilhe suas histórias de sucesso e desafio na arrecadação de dinheiro. Nós procuramos saber mais de suas experiências no futuro.

Agradecimentos

Este manual foi originalmente escrito por Anne Firth Murray em 1995. Em 2007, Heljye Mounkala e Caitlin Stanton o atualizaram e revisaram a segunda versão com agradecimentos especiais para Yumi Sera, Amelia Wu, e Kavita N. Ramdas for pelas suas contribuições. Nós agradecemos também àqueles grupos recipientes e colegas do Fundo Global para Mulheres que, ao longo dos anos, tem sido generosas em compartilhar suas experiências e histórias a respeito do levantamento de verbas-- portanto enriquecendo este manual e também nossa sabedoria coletiva.

Tradução por Leo Gertner

Recursos sobre Arrecadação de Doações Disponíveis na Internet

LINKS PARA LISTAS DE DOADORES POTENCIAIS & OUTROS RECURSOS:

Africa Grantmakers' Affinity Group (AGAG):

<http://www.africagrantmakers.org/index.asp?PageURL=24>

Associação para os Direitos da Mulher em Desenvolvimento (AWID):

http://www.awid.org/forum/fundraising_information.htm

Em 2006 AWID lançou um relatório abrangente que examinou as tendências contemporâneas na doação de fundos para trabalho que lida com a igualdade de gênero e que apoia grupos de direitos da mulher. O relatório contém lições úteis sobre fontes de renda e idéias para a arrecadação de fundos:

http://www.awid.org/go.php?pg=where_is_money

The Foundation Center

<http://foundationcenter.org/>

International Human Rights Funders Group (IHRFG) – Funders Directory.

<http://www.hrfunders.org/funders/funder.php?op=list>

The International Network of Women's Funds (links to 17+ regional women's funds):

<http://www.inwf.org/links.html>

OUTRAS FONTES DE VERBAS INTERNACIONAIS:

Nem todos os doadores combinam bem com todas as organizações. Lembre que você deve examinar os critérios de cada entidade doadora antes de submeter uma carta ou uma proposta..

American India Foundation: <http://www.aifoundation.org/>

American Jewish World Service: <http://www.ajws.org/index.cfm>

The Asia Foundation: <http://www.asiafoundation.org/>

Astraea Lesbian Foundation for Justice: <http://www.astraeafoundation.org/Main.php4>

The Firelight Foundation: <http://www.firelightfoundation.org/>

The Ford Foundation: www.fordfound.org/

Fund for Global Human Rights: <http://www.globalhumanrights.org/>

Global Greengrants Fund: www.greengrants.org

Oak Foundation: <http://www.oakfnd.org/>

Open Society Institute: <http://www.soros.org/>

The Sigrid Rausing Trust: <http://www.sigrid-rausing-trust.org/>

The Urgent Action Fund: <http://www.urgentactionfund.org/>