



Captação de recursos é um desafio que exige investimento das OSCs

O acesso a recursos é, de longe, o principal desafio à sobrevivência das entidades do terceiro setor. As formas de captação ainda são as parcerias com órgãos públicos e empresas privadas, mas alcançar êxito por meio dos editais não é tão fácil. Aliás, é um privilégio para poucos.

Por isso, as entidades tendem a apostar em pessoas que auxiliam nessa empreitada. Mas um estudo recente mostra que há uma corrida financeira a distanciar as organizações da sociedade civil (OSCs) que conseguem recursos e aquelas que ficam pelo caminho.

O que define o sucesso na captação?

O relatório elaborado entre março e julho do ano passado por meio de uma parceria entre a Iniciativa Pipa e a Phomenta, duas organizações focadas no desenvolvimento de OSCs periféricas, mostra que o tamanho das entidades influencia no poder de captação.

Em percentuais, isso significa que mais de 80% das entidades de médio e de grande porte conseguiram captar recursos via editais nos dois anos anteriores à pesquisa, enquanto 59% das OSCs classificadas como “nano” não tiveram êxito através dos editais.

Outro ponto que chama a atenção é que tanto as maiores organizações do terceiro setor quanto as menores possuem uma média de duas a quatro pessoas empenhadas na captação de recursos. Mas por que, então, o desempenho das maiores organizações é melhor? Na visão dos pesquisadores, a diferença está no investimento.

As entidades de menor peso vivem do voluntariado dos captadores, ao passo que as grandes organizações remuneram essas pessoas. Automaticamente, sua capacidade de alcançar os recursos se eleva.

O fator jurídico

Também contribui substancialmente para a melhoria do processo de captação da entidade a formalização jurídica da entidade do terceiro setor.

A pesquisa conjunta da Pipa e da Phomenta também aponta que, entre as entidades que não conseguiram alcançar recursos via edital, 58,33% eram coletivos ou projetos sociais não formalizados.



Já entre as entidades que conseguiram angariar recursos vencendo editais, 63,87% estavam formalizadas juridicamente. O estudo não é taxativo com relação a isto, mas é verossímil a ideia de que a formalização gera mais credibilidade junto aos financiadores.

Em suma, esses cenários compõem algumas das bases presentes no resumo conclusivo do relatório, e servem para indicar os caminhos por onde as entidades do terceiro setor devem se conduzir até alcançar êxito na captação.

Mas é perceptível como todas as estatísticas estão imbricadas. Ou seja, é um processo que passa pela formalização e por investimentos em equipes de captação via editais, cujo sucesso, por sua vez, tende a transformar o tamanho da organização. Não são estratégias isoladas, distantes umas das outras. E essa é uma boa notícia, porque evidencia um percurso supostamente mais fácil a ser superado.

Conclusão

Trazer para si um corpo de pessoas preparadas para alavancar a organização enquanto um negócio tende a ajudar na maneira como ela se coloca no mercado, ainda que com finalidades distintas do cenário capitalista. Atender às classes mais pobres da sociedade exige recursos financeiros, e é essencial que haja uma ruptura no olhar imaculado que a sociedade ainda tem sobre as entidades filantrópicas.

Filantropia, aliás, ganhou certa ligação pejorativa com voto de pobreza. As OSCs não têm o dever moral de serem pobres, por mais popular que seja esse olhar. Disso a pesquisa não trata, mas fica evidente que essa visão controversa sobre o terceiro setor ajuda a tornar a captação ainda mais difícil.

Date Created

11/02/2024