

# FAZENDO O DEVER DE CASA

Como se manter informado baseando-se na confiança e de maneira relacional

trust-based  
philanthropy  
project

A filantropia baseada em confiança incentiva os doadores a se verem como colaboradores, aprendizes e como agentes que contribuem “conspirando” para o sucesso dos parceiros beneficiários. Nessa abordagem, fazer o dever de casa quer dizer compartilhar o poder intencionalmente e assumir algumas das tarefas que são normalmente impostas às organizações da sociedade civil (OSCs) que recebem as doações.

Isso inclui estabelecer relações com um espírito de solidariedade, respeitando o tempo e a experiência das OSCs, proativamente buscando conhecer parceiros beneficiários, acompanhando o trabalho das instituições que estão operando com as doações recebidas e estudando o ecossistema mais amplo dentro do qual a fundação investe seus recursos filantrópicos. Incorporar esse espírito pode ajudar a promover relações mais baseadas em confiança, fortalecer a sua leitura de cenário sobre doações e libertar as OSCs para que possam se concentrar em suas próprias missões.

**Fazer o dever de casa é uma prática contínua. Portanto, leve em consideração as seguintes maneiras de estar mais atento e respeitar o tempo e a energia das OSCs durante o processo de doar:**



## ESTABELEÇA UM PROPÓSITO E TENHA CLAREZA no processo de decisão sobre suas doações

*Sua capacidade de promover relacionamentos bons e profícuos com parceiros beneficiários começa em ter bem claro quais são as prioridades ao disponibilizar suas doações, as condições de elegibilidade dos potenciais beneficiários e os critérios usados na tomada de decisão.*

- **Revise as condições de elegibilidade dos beneficiários.** Seja muito claro internamente sobre o propósito, a estratégia e as características esperadas de potenciais parceiros beneficiários. Quanto mais clareza nesse sentido, mais transparentes serão as decisões.
- **Faça uma revisão de todo o seu processo de doação considerando a perspectiva da equidade.** Reflita se existem requisitos ou pressupostos que possam estar favorecendo organizações com mais acesso a recursos do que outras. Considere formas de adotar estratégias que levem suas doações para onde os recursos são mais necessários.
- **Seja transparente sobre como você toma decisões,** quem é elegível, como você faz seu dever de casa no sentido de identificar potenciais beneficiários e como as organizações podem entrar em contato caso entendam que seu trabalho esteja alinhado aos propósitos da sua organização.
- **Seja claro sobre quem e o que você não financia.** Essa medida visa poupar o tempo de possíveis instituições e indivíduos não-elegíveis, cujo contato para a busca por apoio será em vão.
- **Compartilhe todas essas informações de forma clara e consistente** em seu site e em conversas e comunicados públicos, de maneira que sejam facilmente acessadas.



*“[Fazer o dever de casa] é um lembrete da nossa responsabilidade em compreender as organizações e como elas podem se alinhar aos nossos interesses. Com a variedade de solicitações por doação que recebemos, estamos ainda mais conscientes dessa responsabilidade... Fazer o dever de casa, ou assumir a responsabilidade por isso, e passar tempo com a organização é o início da construção de um relacionamento – que pode ou não avançar – e dá indícios sobre quais são nossos valores e abordagem ao fazer doações”.*

– Phil Li, Presidente e CEO  
Robert Sterling Clark Foundation, Nova York



## SEJA PROATIVO para descobrir quem está em seu ecossistema

Parte do trabalho de um doador é se manter informado sobre os avanços e as lutas no território ou na área temática em que os seus investimentos filantrópicos se concentram, bem como estar ciente dos vários esforços sendo realizados e que poderiam se beneficiar do seu apoio.

- **Pergunte a seus pares e colegas** e observe para além dos seus círculos habituais e fora do mundo da filantropia, de forma a aprender sobre organizações que estão alinhadas com os valores e a visão da sua fundação.
- **Vá para a comunidade** e conheça organizações e pessoas que trabalham em questões que são importantes para a sua fundação.
- **Mantenha-se informado** participando de eventos da comunidade, inscrevendo-se em boletins informativos, definindo alertas do Google, participando de webinars e lendo as pesquisas mais recentes relacionadas aos assuntos que você financia.



*“Operamos num estado pequeno onde é relativamente fácil conhecer o trabalho realizado pelas organizações da sociedade civil. Em nossas reuniões, conferências e conversas buscamos identificar quais as organizações que se destacam como influentes e colaborativas. [Então] procuramos conhecê-las antes que elas entrem em contato conosco... Se [entendemos] que não somos o parceiro certo para tal instituição, fazemos nossa lição de casa sobre quais organizações financiadoras podem o ser”.*

– Beth Collins, Diretora Executiva

*Sisters of St. Joseph Health and Wellness Foundation, West Virginia, EUA*



### ESTEJA ATENTO AOS PRECONCEITOS IMPLÍCITOS

Somos todos suscetíveis a vieses e preconceitos implícitos, ou seja, que se manifestam mesmo sem termos consciência deles. Para que sejam reduzidos ao fazer o dever de casa, considere incorporar as seguintes práticas:

- Reconheça que é impossível ter objetividade quando se está sozinho, e que é necessário incorporar perspectivas diversas
- Incorpore mecanismos na estrutura da sua organização para reduzir vieses implícitos. Um exemplo é desenvolver processos para que pessoas que representam múltiplas perspectivas leiam e avaliem as solicitações por doação recebidas pela fundação
- É tão difícil saber o que você não sabe! Avalie suas práticas regularmente para determinar onde seu preconceito implícito pode estar influenciando seu trabalho



## ADOTE UMA ABORDAGEM RELACIONAL ao avaliar potenciais beneficiários

A fase em que a fundação busca conhecer as OSCs pode ser a mais estressante e incerta para as instituições. Fazer o dever de casa nessas fases iniciais onde a fundação identifica as OSCs com as quais não tem alinhamento é crucial no sentido de reduzir os encargos e o stress dessas instituições, ao mesmo tempo que demonstra respeito pelo tempo delas.

- **Observe a organização em ação**, participando de seus eventos, acompanhando-a nas redes sociais e lendo as suas newsletters e relatórios.
- **Revise as informações publicamente disponíveis.** Revise os sites para compreender o propósito da OSC, seus programas e quem está na liderança da organização. Utilize os dados fiscais e contábeis da organização que estiverem disponíveis publicamente, de maneira a compreender melhor como a fundação pode apoiar sua saúde financeira no caso dela se tornar uma parceira beneficiária. Explore plataformas que oferecem informações sobre várias OSCs, a exemplo das ferramentas internacionais como *Candid* ou *Charity Navigator* para coletar dados adicionais.
- **Convide a OSC para uma conversa quando estiver pronto para aprender mais sobre ela.** Você pode amenizar os efeitos da dinâmica de poder que está sempre presente na relação entre doador e beneficiária sendo transparente sobre suas intenções e oferecendo à OSC a opção de escolher um horário/local de reunião que seja mais conveniente para ela. Aborde a conversa com humildade e curiosidade e seja claro sobre sua posição no processo de tomada de decisão sobre a doação.
- **Considere compensar potenciais beneficiários durante a fase de construção de relacionamento**, especialmente se você precisar de muito mais tempo para conhecê-los e tomar uma decisão sobre suas doações.



## FAÇA O DEVER DE CASA para estar informado sobre os avanços obtidos pelos parceiros beneficiários

Há muitas maneiras de acompanhar o trabalho dos parceiros beneficiários sem a necessidade de solicitar relatórios personalizados. As seguintes práticas são exemplos de como se manter informado sobre seu progresso e, ao mesmo tempo, preparar-se melhor para ter conversas estratégicas em relação às suas expectativas e necessidades.

- **Acompanhe o trabalho diário dos parceiros** seguindo-os nas redes sociais, inscrevendo-se para receber seus newsletters e participando em seus eventos e webinars. Configure alertas do Google para ser notificado de qualquer menção na imprensa.
- **Analise as publicações dos parceiros.** Muitas OSCs documentam seus aprendizados na forma de postagens em blogs, relatórios anuais ou vídeos. Mantenha-se informado analisando regularmente esses materiais e esteja pronto para compartilhar observações ou perguntas na próxima vez que se encontrar com seu parceiro beneficiário.
- **Verifique como vão as coisas com seus parceiros.** A medida que acompanha o progresso dos beneficiários, você pode reforçar seu compromisso com a parceria entrando em contato ocasionalmente e convidando para uma conversa. Você pode fazer isso em vez de uma visita anual ao local ou de um relatório obrigatório por escrito. Podem ser conversas abertas via Zoom ou durante um café, por exemplo, o modelo CHAT da Robert Sterling Clark Foundation. Essas podem ser ótimas oportunidades para ouvir maneiras de apoiá-los no avanço de seu trabalho.



“A forma como faço o dever de casa é intencionalmente criando e nutrindo relacionamentos com organizações que atualmente não financiamos. Presto uma atenção especial a organizações que são geralmente marginalizadas no cenário filantrópico, como instituições grandes e estabelecidas que são lideradas por pessoas de minorias étnicas, bem como aquelas que servem explicitamente e intencionalmente comunidades étnicas diversas. Falo sobre elas para outros financiadores, as sigo nas redes sociais, e participo de seus eventos, o que acaba sendo especialmente importante nos casos em que não é possível marcar um encontro presencial para que possamos nos conhecer”.

– Grace Pesch, Vice Presidente de Impacto Comunitário  
United Way of Olmsted County, Minnesota



### ESTEJA ATENTO AO COMPORTAMENTO POTENCIALMENTE EXPLORADOR

O comportamento explorador ocorre quando uma pessoa com poder espera informação, tempo ou conhecimento de outra parte sem reconhecer ou valorizar o trabalho que isso demanda. Na relação doador-parceiro beneficiário, os seguintes comportamentos podem ser considerados exploradores:

- Marcar inúmeras reuniões ou visitas ao local antes de considerar uma proposta de parceria com doação
- Exigir que potenciais beneficiários preparem uma apresentação ao seu conselho ou comitê de avaliação de propostas
- Solicitar que o potencial parceiro beneficiário reenvie sua proposta ou relatórios várias vezes sem as devidas explicações
- Esperar que as OSCs informem suas estratégias aos doadores sem que sejam compensadas por isso
- Forçar colaborações sem doações, apoio ou ciclos de feedback adequados

### AGRADECIMENTOS ESPECIAIS AOS REVISORES E COLABORADORES QUE AJUDARAM NA ELABORAÇÃO DESTA GUIA:

Lisa Cowan, Robert Sterling Clark Foundation; Grace Pesch, United Way of Olmsted County; Beth Collins, Sisters of St. Joseph Health and Wellness Foundation.