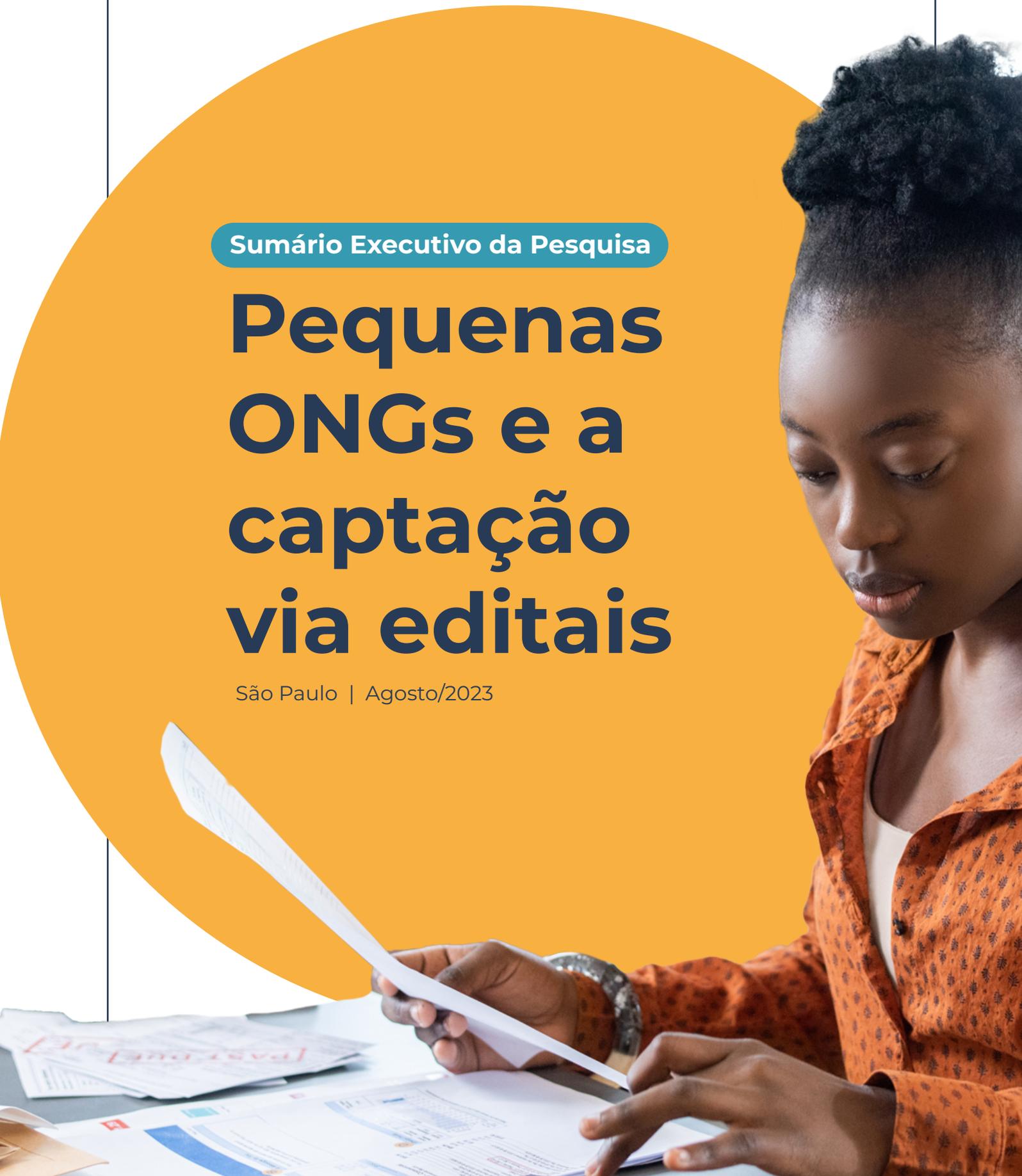


Sumário Executivo da Pesquisa

# Pequenas ONGs e a captação via editais

São Paulo | Agosto/2023



## Sumário Executivo da Pesquisa

# Pequenas ONGs e a captação via editais

Iniciativa PIPA e Phomenta

## Índice

Sobre a pesquisa.....	03
Principais resultados.....	04
Resumo.....	08
Reflexões para o ISP brasileiro.....	09

## Equipe de Pesquisa

Buba Aguiar<sup>1</sup>

Daiany França Saldanha<sup>2</sup>

Luana Braga Batista<sup>3</sup>

Gelson Henrique<sup>4</sup>

Rodrigo Mendes Cavalcante<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Patologista, socióloga e comunicadora. Articuladora institucional e assistente de pesquisa da Iniciativa PIPA. É co-fundadora do Coletivo Fala Akari e do Movimento Favelas Na Luta. Formada em Análises Clínicas pela FAETEC, em licenciatura em Ciências Sociais pela UFRJ e em comunicação comunitária pela RACC da Agência de Notícias das Favelas.

<sup>2</sup> Empreendedora social, mestra em Mudança Social e Participação Política pela EACH-USP, líder de parcerias e novos negócios da Phomenta e do Portal do Impacto. Consultora, pesquisadora e conselheira de OSCs.

<sup>3</sup> Coordenadora de pesquisa na Iniciativa PIPA, doutoranda em antropologia-social pelo Museu Nacional - UFRJ. Membro do coletivo negro Marlene Cunha. Consultora em diversidade e equidade racial.

<sup>4</sup> Sociólogo de formação e mestrando em Políticas Públicas na UERJ. Está como coordenador executivo da Iniciativa PIPA, que é uma organização que visa contribuir para a democratização de recursos para organizações de periferias e favelas no Brasil. Possui trajetória no campo articulação nacional e internacional e políticas públicas, foi articulador do conselho de jovens do UNICEF no Brasil durante o ano de 2022. Reconhecido pela ASHOKA Brasil como um dos 10 jovens transformadores da democracia brasileira.

<sup>5</sup> Diretor-executivo da Phomenta, negócio de impacto que apoia ONGs e seus empreendedores com conexão, gestão e inovação. Mentor de negócios de impacto, conselheiro da ONG Minha Campinas e membro da rede de jovens Valuable Young Leaders.

## Sobre a pesquisa

Este documento apresenta os principais resultados de uma pesquisa quanti-quali realizada pela Iniciativa PIPA em parceria com a Phomenta, entre março e julho de 2023. A investigação foi realizada com o propósito de dar visibilidade as principais dificuldades enfrentadas pelas pequenas organizações da sociedade civil (OSCs ou ONGs) na hora de captar recursos via editais. Com isso, esperamos contribuir com as reflexões críticas a respeito das práticas atuais do investimento social privado (ISP) brasileiro, incentivando a adoção de abordagens mais inclusivas e equitativas.

A pesquisa foi realizada por meio de um questionário disponibilizado online por 30 dias. Após o período de coleta, conduzimos entrevistas em profundidade com alguns participantes para validar percepções e esclarecer questões específicas. De um total de 265 respostas válidas, excluimos da análise organizações que afirmaram não ter dedicado tempo à captação via editais, bem como negócios de impacto e organizações identificadas como intermediárias ou cooperativas. Com esses critérios, o conjunto final da nossa pesquisa contemplou 222 organizações.



### Perfil das ONGs participantes

Porte das organizações	Número da amostra
Nano: 0 pessoas contratadas	99
Mini: 1 a 4 pessoas contratadas	43
Pequena: 5 a 7 pessoas contratadas	18
Média e grande: +7 pessoas contratadas	62
	<b>222 OSCs</b>

### Abrangência nacional



## Quanto maior o porte da ONG, maior o êxito na captação

Nas organizações de tamanho médio e grande, observamos que mais de 80% delas conseguiram captar recursos via editais nos últimos dois anos, evidenciando uma taxa de sucesso considerável. Em contraste, quase 59% das organizações classificadas como nano não tiveram sucesso na captação via editais. Estes números sugerem que o tamanho e a estrutura da organização têm um impacto direto na capacidade de obter financiamento através dessa estratégia.

Porte da ONG	1 pessoa dedicada	2 a 4 pessoas dedicadas	5 a 7 pessoas dedicadas
Nano	61.62%	36.36%	2.02%
Mini	58.14%	41.86%	0.00%
Pequena	38.89%	55.56%	5.56%
Média e grande	40.32%	58.06%	1.61%



**Quanto maior o porte da organização, maior também o volume de dinheiro captado!**

### Porte das ONGs versus dedicação de pessoas

As ONGs classificadas como “Médias e grandes” apresentam uma tendência de contar com equipes de 2 a 4 pessoas dedicadas à elaboração de projetos para editais, com 58,06% das organizações nessa categoria. Isso é semelhante às ONGs “Pequenas”, onde 55,56% têm de 2 a 4 pessoas dedicadas.

Organizações “Nano” e “Mini”, por sua vez, tendem a ter uma maior tendência de apenas uma pessoa dedicada a essa função em comparação com as categorias “Médias e grandes” e “Pequenas”. Ainda assim, uma parcela significativa (36,36% para Nano e 41,86% para Mini) também tem de 2 a 4 pessoas dedicadas.

Montante captado	Nano	Mini	Pequena	Média e grande
Não captaram recursos via editais	58.59%	41.86%	22.22%	17.74%
Mais de 50 mil reais	18.18%	32.56%	55.56%	66.13%
Até 50 mil reais	4.04%	13.95%	16.67%	8.06%
Até 30 mil reais	6.06%	4.65%	5.56%	1.61%
Até 15 mil reais	9.09%	4.65%	0.00%	6.45%
Até 5 mil reais	4.04%	2.33%	0.00%	0.00%

**Em média, todas as categorias de ONGs têm 2 pessoas dedicadas à captação via editais. No entanto, apesar das organizações nano e mini alocarem o mesmo número de pessoas, elas tendem a ter menos sucesso na obtenção de recursos.**



## Profissionais remunerados *versus* sucesso na captação

Quando verificamos a correlação entre a remuneração dos profissionais dedicados à captação e o sucesso na obtenção de recursos via editais, identificamos que há uma ligeira tendência ao sucesso entre as organizações que remuneram os profissionais dedicados a essa função. **O que reforça a tese de que, para captar recursos, muitas vezes é necessário um investimento para captação.**



## Tempo dedicado à captação via editais

A pesquisa demonstrou que **as organizações investem em média 12 horas por mês** na tentativa de captar recursos por meio de editais. Se considerarmos um período de 10 meses ao longo do ano, isso representa um total de 120 horas anuais. Esse é um indicativo do esforço e dedicação requeridos para navegar no mundo desafiador da captação de recursos.

## Impacto no orçamento total da organização

Entre os dados analisados, constatou-se que, na faixa de "Cerca de 50%" a "Mais de 70%" do orçamento, 17,17% das organizações Nano, 30,24% das Mini, 38,89% das Pequenas e 25,81% das Médias e Grandes se financiaram por meio de editais. Esse resultado ressalta a relevância dos editais como uma fonte fundamental de financiamento para muitas ONGs.

Por outro lado, 24,19% das organizações Médias e Grandes indicaram que o montante captado via editais representou "Menos de 5%" de seu orçamento, o que pode sugerir que elas têm outras fontes significativas de financiamento além de editais.

Além disso, **uma proporção considerável das organizações Nano (58,59%) e Mini (41,86%) responderam "Não captamos recursos via editais"**. Estes números reforçam as dificuldades enfrentadas pelas organizações menores em acessar ou se beneficiar dos recursos disponíveis via editais.

% do Orçamento	Nano	Mini	Pequena	Média e grande
Menos de 5%	3.03%	2.33%	5.56%	24.19%
Cerca de 15%	4.04%	4.65%	11.11%	11.29%
Cerca de 30%	3.03%	6.98%	11.11%	12.90%
Cerca de 50%	5.05%	2.33%	5.56%	9.68%
Cerca de 70%	8.08%	11.63%	11.11%	1.61%
Mais de 70%	12.12%	27.91%	33.33%	16.13%
Não captamos recursos via editais	58.59%	41.86%	22.22%	17.74%
Não sei informar	6.06%	2.33%	0.00%	6.45%

## Organizações formalizadas versus coletivos ou projetos não formalizados juridicamente

A pesquisa envolveu organizações de três naturezas: “Organização de base comunitária ou periférica formalizada”, “Coletivo ou projeto social não formalizado juridicamente” e “Outras organizações da sociedade civil formalizadas juridicamente”, esta última diz respeito ao grupo composto por OSCs de modo geral, ou seja, que não se reconhece como “periférica” e/ou está formalizada como Associação.

Nesse sentido:



Entre as organizações que não obtiveram recursos via editais, os **Coletivos ou projetos sociais não formalizados juridicamente** lideram com um percentual de 58,33%, seguidos pelas **Organizações de base comunitária ou periférica formalizada**, com 45,16%.



Por outro lado, 63,87% das **Outras organizações da sociedade civil formalizadas juridicamente** conseguiram captar recursos por meio de editais, ao mesmo tempo que captaram montantes maiores.

Isso sugere que os “Coletivos ou projetos sociais não formalizados juridicamente” enfrentam maiores desafios na captação de recursos via editais, enquanto “Outras organizações da sociedade civil formalizadas juridicamente” têm mais sucesso nesse aspecto.

**Coletivos e organizações não formalizadas enfrentam ainda mais dificuldades na hora de captar recursos via editais.**

## Resumo



### Tamanho e estrutura importam

O tamanho e a estrutura da ONG têm impacto significativo na capacidade de captar recursos. Organizações maiores (médias e grandes), não apenas têm maior sucesso na captação via editais, como também tendem a captar volumes maiores de dinheiro.



### Equipe dedicada

Embora organizações pequenas ONGs dediquem em média o mesmo número de pessoas à captação, elas enfrentam mais desafios e obtêm menos êxito em comparação com organizações de maior porte.



### Remuneração e sucesso na captação

Há uma correlação positiva entre a remuneração dos profissionais dedicados à captação e o sucesso na obtenção de recursos via editais. Isso sugere que um investimento inicial em recursos humanos pode se traduzir em maior sucesso na captação de fundos.



### Tempo é um investimento

As organizações investem uma quantidade significativa de tempo (em média 120 horas anuais) tentando captar recursos por meio de editais. Isso destaca a complexidade e os desafios inerentes à captação de recursos.



### Impacto no orçamento

A captação via editais pode representar uma porção significativa do orçamento de muitas ONGs, em especial nas de menor porte (nano, mini e pequenas). Organizações maiores apresentam outras fontes significativas de financiamento, sugerindo uma diversificação em suas estratégias de captação de recursos.



### Formalização é fator crucial

Coletivos ou projetos sociais não formalizados juridicamente enfrentam maiores desafios na captação de recursos via editais. Em contraste, organizações da sociedade civil formalizadas juridicamente têm mais sucesso, destacando a importância da formalização para acessar financiamentos.

## Três reflexões para o ISP brasileiro

- O que institutos e fundações podem fazer para proporcionar que as pequenas ONGs, especialmente as categorizadas como “Nano” e “Mini”, tenham oportunidades equitativas de captação de recursos via editais?
- Considerando que as ONGs investem em média 120 horas por ano tentando captar via editais, como os processos de seleção podem ser simplificados para reduzir esse tempo e esforço?
- Considerando os desafios enfrentados por coletivos ou projetos sociais não formalizados juridicamente, quais estratégias os institutos e fundações podem adotar para tornar o financiamento mais acessível a essas organizações?

Realização

PIPA



Phomenta