

20 ABR
20h30
ONLINE

Editais em
tempo de Covid19:

Oportunidades e desafios

com Raniera Pontes

www.ibab.com.br/solidaria



- ▶ São oportunidades de financiamento para projetos, ações, iniciativas, organizações ou empreendedores sociais.
- ▶ São oriundos de
 - ▶ Fundos de governos: conselhos de direitos (FUMCAD, Cultural, Idoso, Assistência Social...
 - ▶ Fundos de investimento social privado*: Institutos, Fundações, Organizações Nacionais e Internacionais...
 - ▶ Seriam os chamamentos públicos da lei 13019, editais?

○ QUE SÃO EDITAIS?

*Investimento social privado é o repasse voluntário de recursos privados de forma planejada, monitorada e sistemática para projetos sociais, ambientais, culturais e científicos de interesse público. GIFE

OPORTUNIDADES

Socorro!

*Achei um edital que é a cara da minha
organização.*

O que fazer?



- ▶ Quem é a organização/instituição proponente do edital?
- ▶ É uma organização/instituição que queremos nos associar?
- ▶ É uma organização/instituição que tem sinergia com nossos objetivos estatutários, com nossa Missão, Visão de Mundo, Valores?

QUESTÃO 1: QUEM É?

- ▶ Qual o tema do edital?
- ▶ Tem alinhamento com a proposta da minha organização?
- ▶ O que eles estão querendo financiar? Que ação, que eixo, que linha de trabalho está sendo proposta para o financiamento?

NÃO CRIE UM PROJETO
PARA UM EDITAL.

PROCURE UM EDITAL
PARA O SEU PROJETO!!!

QUESTÃO 2: QUAL É A DO EDITAL?

- ▶ Temos “tudo” que estão pedindo? Documentação
- ▶ Atendemos a todos os critérios solicitados?
- ▶ Atuamos/desenvolvemos projetos nesta área? ou podemos (sem conflitos de interesses desenvolver?)

QUESTÃO 3: A GENTE SE ENCAIXA?

▶ **Quais são as exigências de contrapartida?**

▶ Recursos? Estrutura física? Equipe técnica?
Experiência em um tema específico? Equipe
administrativa/financeira? Equipe técnica?

▶ **Relatoria e monitoramento?**

▶ **Prestação de contas, auditoria?**

QUESTÃO 4: A GENTE DA CONTA?

DICAS

Esse edital é a nossa cara!

Temos tudo que estão pedindo!

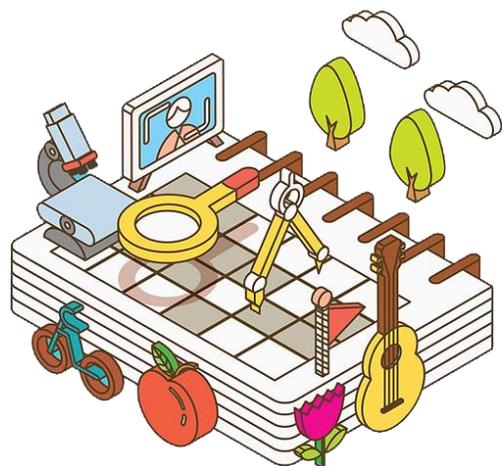
Temos o “produto certo” para oferecer!

Cabe dentro da minha organização!





DICAS PARA AUMENTAR AS CHANCES DE APROVAÇÃO EM UM EDITAL



DICA 1: PERIODICIDADE “TIMMING”

- ▶ Editais costumam obedecer uma certa periodicidade. Eles costumam ser publicados na mesma época/mês/período do ano.
- ▶ Monitore os editais. Em seu plano de captação anual, coloque o período dos editais que vocês gostariam de aplicar.
- ▶ Crie um calendário anual dos editais que vocês tem vocação para aplicar.

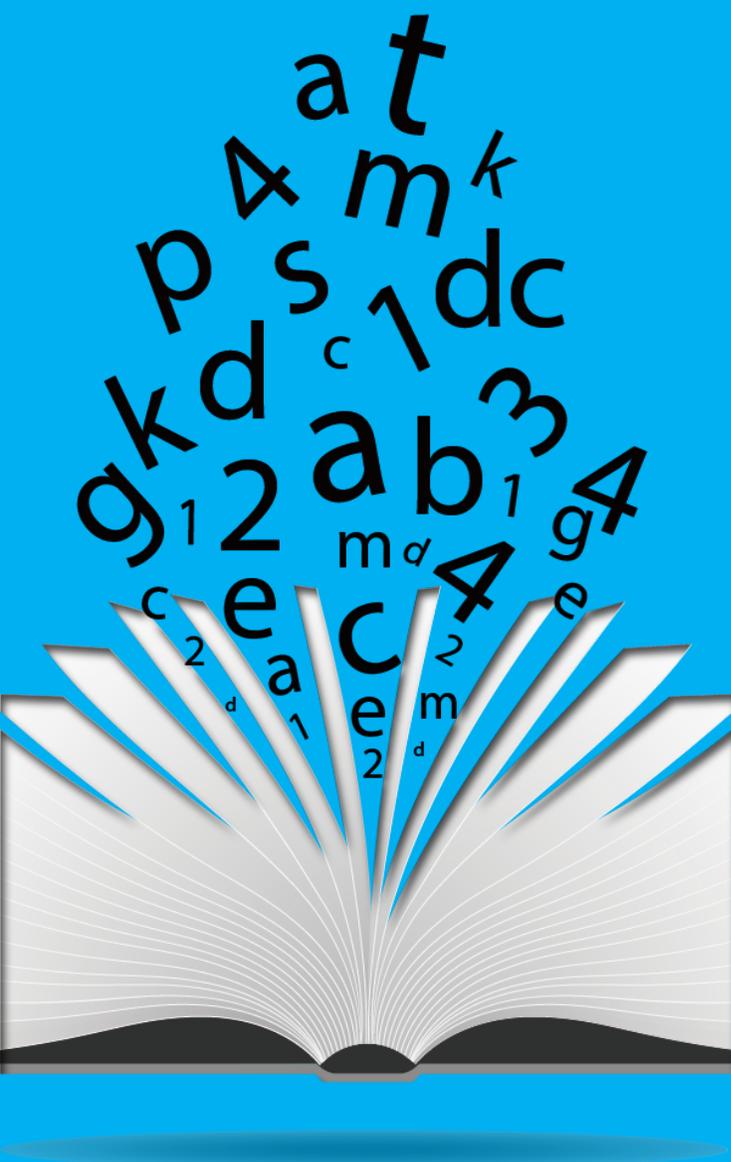


1º quadrimestre do ano

- 
- ▶ Os prazos costumam ser de 30 dias entre a abertura e fechamento dos editais.
 - ▶ Vocês precisam estar com toda documentação em dia.
 - ▶ Recolher “tudo” que o edital solicita (qualificação da equipe técnica).
 - ▶ Elaborar rascunho da proposta, enviar pra todo mundo revisar, esperar o OKAY da diretoria, tudo isso leva tempo e pode lhe custar a aplicação para o edital.

**DICA 2: ARRUME A CASA
ANTES DE RECEBER AS VISITAS.**

*É clichê mas...
não deixe para última hora!*



- ▶ A maior parte dos editais estão com aplicação online:
 - ▶ *Formulário eletrônico;*
 - ▶ *Uma plataforma;*
 - ▶ *Um googleforms...*
- ▶ **Faça um rascunho da proposta antes de submeter.**
 1. *Salve em um doc de Word/Excel*

As 3 profissões (as pragas) dos editais:

1. *Essa plataforma vai travar!*
2. *A sua internet vai cair.*
3. *O seu computador vai desligar/reiniciar sozinho, antes de você clicar em enviar.*

DICA 3: QUEM GUARDA TEM!

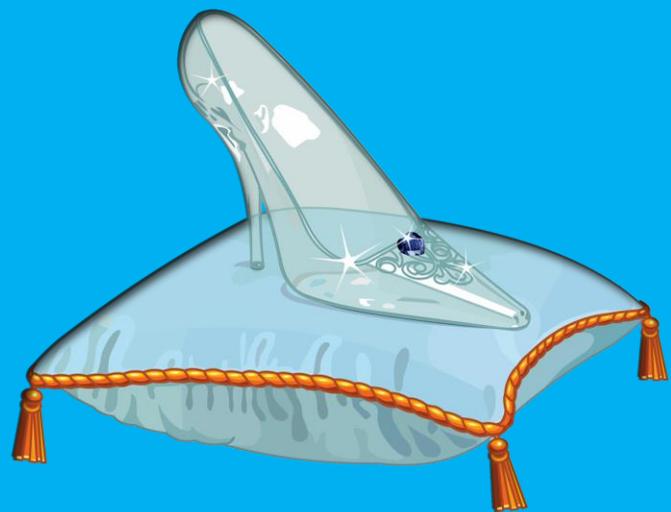
DICA 4: REVISAR É PRECISO

- ▶ Linguagem formal, impessoal, técnica.
- ▶ Não imprima juízo de valor:
 - ▶ “a comunidade é carente”;
 - ▶ “as famílias não tem condições”;
 - ▶ “os jovens não sabem o que fazer”
- ▶ Cite referências para suas conclusões (o avaliador não quer saber sua opinião):
 - ▶ “de acordo com o levantamento do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE”;
 - ▶ “em recente levantamento realizado pela Prefeitura Municipal”;
 - ▶ “estudos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA apontam...”
- ▶ Não use SIGLAS ou “linguagem segmentada” (ou explique): “pré-rua”; IBAB; UNICEF

3 coisas que costumam acontecer:

1. **Você errar nos cálculos**, peça para contador ou conselheiro fiscal revisar a proposta de orçamento.
2. **Você esquecer de uma vírgula, ou, um artigo ou um “s”**, peça para alguém revisar “o português”.
3. **Você esquecer um dos anexos importantes para qualificação**. Peça ajuda.





▶ Temos vocação, musculatura, estrutura necessária para dar conta deste edital?

▶ *Ou precisamos fazer adaptações possíveis?*

Fabrica de Bolachas fazendo macarrão

▶ Está alinhado aos nossos objetivos institucionais?

▶ Ajuda/colabora para o alcance da nossa Visão de Mundo; Missão e Valores?

DICA 5: ESSE EDITAL É SEU NÚMERO?



Manter sempre a mão:

- ▶ Estatuto registrado em cartório
- ▶ Ata de posse da ultima diretoria também registrada em cartório
- ▶ Cartão CNPJ (atualizado/*endereço*)
- ▶ Docs do Presidente (RG, CPF, comprovante residência)

Manter atualizados:

- ▶ Título OSCIP, utilidade pública, ...
- ▶ Certidões
- ▶ Certificado do (CEBAS)

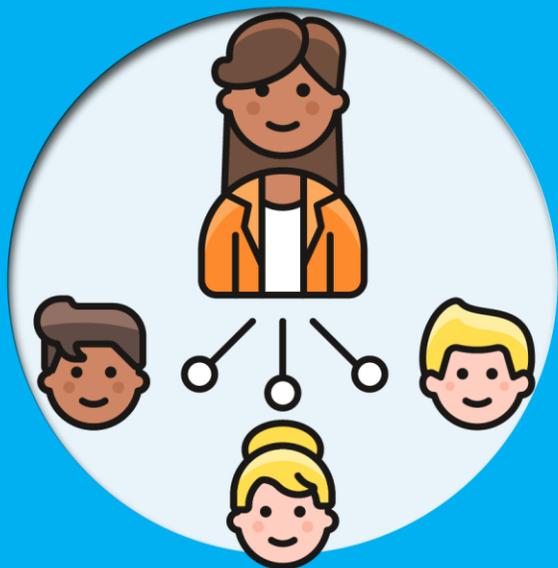
3 Premissas:

1. Certidões vencem
2. Certificados expiram
3. Títulos não são perenes.

DICA 6: PASSAPORTE, POR FAVOR!

- ▶ Financiadores buscam propostas de projetos que geram impacto/transformação/mudança.
- ▶ Investidores procuram organizações que impactam, uma comunidade, uma cidade, uma região, o país.
- ▶ Patrocinadores querem associar suas marcas a transformações significativas.
- ▶ Agenda 2030: a qual ODS seu projeto responde?

DICA 7: IMPACTO! IMPACTO! IMPACTO!

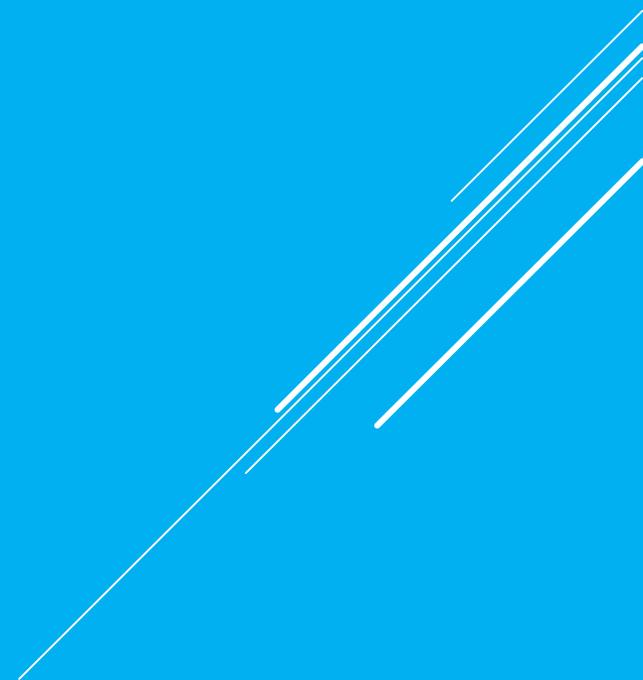


- ▶ A melhor decisão é compartilhada em equipe, mas vale a pena lembrar que é o Presidente (e coordenador de projeto) que assumem as responsabilidades legais.
- ▶ A decisão de aplicar/seguir com um edital, **NÃO PODE SER:**
 - ▶ *Da Coordenação*
 - ▶ *De alguém da equipe técnica*
 - ▶ *De um diretor/a*
 - ▶ *De um conselheiro/a*
- ▶ **A decisão final é da**
 - ▶ *Diretoria e/ou Presidente*
 - ▶ *Conselho fiscal e/ou Presidente*



DICA DE OURO: QUEM TOMA A DECISÃO?

1º PAUSA DAS PERGUNTAS/DÚVIDAS
INQUIETAÇÕES



E COMO TOMAR A DECISÃO?

Sugestão de Formulário: Aplicar ou não?

GO x NO GO

▶ INFORMAÇÕES GERAIS DO EDITAL

▶ GO X NO GO

NOME DO FINANCIADOR	FUNDAÇÃO ETICETERA E TAL
BREVE DESCRIÇÃO DA OPORTUNIDADE PÚBLICO ALVO	<u>Sobre</u> o que se trata o edital?
DATA LIMITE PARA ENVIO DA PROPOSTA	Qual o público alvo? Verificar cronograma completo
PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO DO PROJETO (MÍNIMO E MÁXIMO)	Tempo de execução
REGIÕES ALVO	Território específico, Bairro, Zona, Cidade, Região
VALOR MÍNIMO E MÁXIMO CONTRAPARTIDA	A faixa de valor financiável Verificar se é exigido contrapartida. Qual é o valor mínimo da contrapartida?
RESTRIÇÕES DO FINANCIAMENTO (TEMÁTICA E ORÇAMENTÁRIA)	O que pode e o que não pode? Taxa administrativa? Limite para pagamento de pessoal? Paga custos fixos ou rateia? Pode comprar bens físicos?
CRITÉRIO DE ELEGIBILIDADE	Quais são as exigências para se enquadrar no edital? Tempo de atuação? Ter contrapartida? Atender prioritariamente tal público? Ter tal título (OSCIP)?
JÁ RECEBEU DOAÇÕES DESSE FINANCIADOR? SE SIM QUANDO E PARA QUAIS PROJETOS?	Como foi a experiência anterior com esse doador/financiador? O projeto terminou bem? Entregou relatórios nos prazos exigidos? Cumpriu o cronograma de execução?
SOBRE O FINANCIADOR/ ANÁLISE DE DUE DILIGENCE	Exige auditoria própria, externa, ou vai ter auditoria do projeto (em quanto tempo)?

▶ INFORMAÇÕES SOBRE NOSSA APLICAÇÃO

▶ GO X NO GO

Nós atendemos aos requisitos do financiador em relação a critérios de beneficiários??	Atendemos todos as exigências/critérios? Temos todos os documentos?
Estamos alinhados geograficamente, tematicamente, público atendido?	A proposta é para nosso território de atuação? Para nossa temática organizacional? É o publico que atendemos?
Sugestões de temas/projetos a serem apresentados	Ideia geral do que poderíamos apresentar: “fortalecer o serviço de abrigamento”; “expandir o número de atendidos”; “implementar uma nova unidade”; “sistematizar/desenvolver uma tecnologia social”.
Quais são as nossas vantagens competitivas? Temos know how suficiente no tema?	Quais são as nossas vantagens? Por que poderíamos ganhar esse edital? Qual nosso diferencial? Temos conhecimento na temática do edital?
Devemos nos candidatar sozinhos ou conjuntamente com outras organizações/ Unidades? Por quê?	Vamos aplicar sozinhos? Vamos envolver outras organizações? Vamos aplicar em rede? Quais as vantagens de aplicar em grupo? O recurso é suficiente?
Será uma aplicação local ou regional?	É para algum território, comunidade, região específica? Vamos envolver mais de uma unidade (filial)?
Temos capacidade para preparar uma proposta vencedora a tempo?	Quem vai fazer o rascunho? Quem pode/deve ajudar? Quem faz a proposta base? Quem revisa? Quem tem conhecimento técnico para propor/revisar a proposta?
Riscos identificados	Corremos algum risco ao associar nossa imagem a essa organização/instituição financiadora? Conflito de interesse?

▶ CONSIDERAÇÕES GERAIS

▶ GO X NO GO

RECOMENDAÇÕES

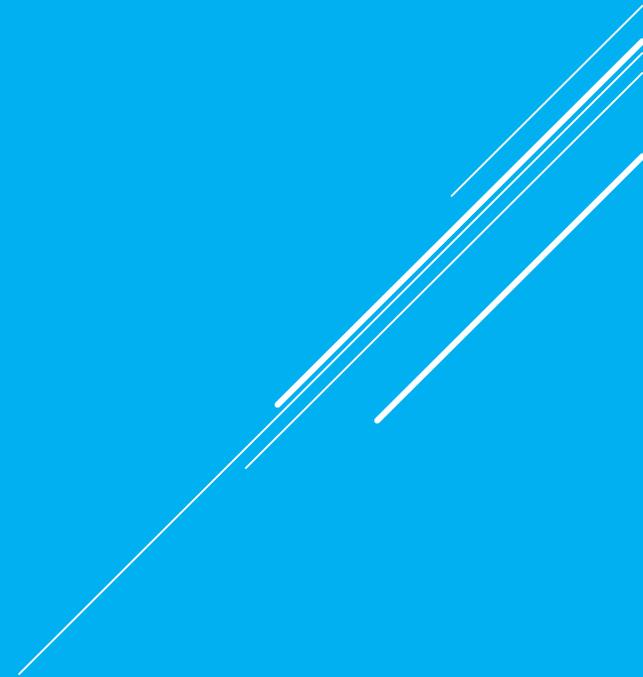
PONTOS DE ATENÇÃO

OBSERVAÇÕES IMPORTANTES

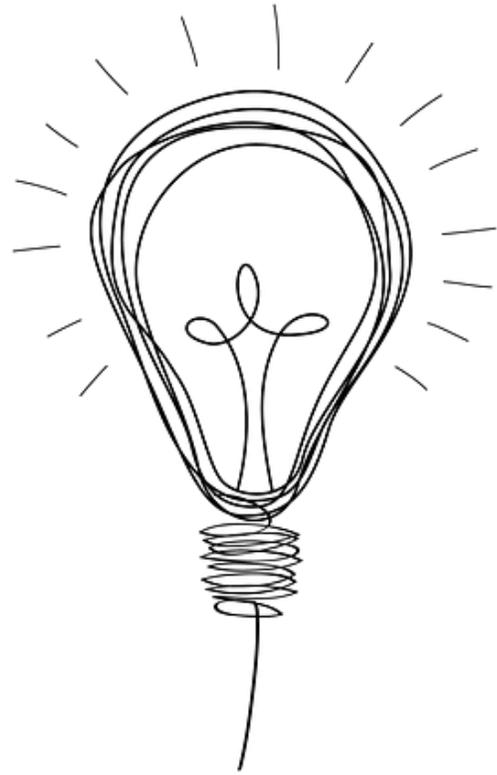
QUESTÕES QUE OS ANALISADORES DEVEM TER EM MENTE AO LER ESSE FORMULÁRIO.

- Entre os parceiros preferenciais estão citando igrejas e organizações religiosas/cristãs;
 - A premiação é só para os 3 primeiros colocados. Do 4º ao 20º recebe somente o certificado;
 - Aceita taxa administrativa de até 7% do valor total da proposta.
-
- No público alvo, tem preferencia por mulheres/mães chefe de famílias;
 - Precisa incluir pessoas deficientes/idosos;
 - Exigem 20% de contrapartida financeira.

2º PAUSA DAS PERGUNTAS/DÚVIDAS
INQUIETAÇÕES



idea



- ▶ <http://www.captadores.org.br/>
- ▶ www.prosas.com.br/editais
- ▶ <https://mapaosc.ipea.gov.br/editais>
- ▶ <https://nacoesunidas.org/tema/editais/>
- ▶ <https://gife.org.br/investimento-social-privado/>
- ▶ <https://observatorio3setor.org.br/>

REFERÊNCIAS

▶ **Raniere Pontes**
assessortecnico@gmail.com

▶ <https://www.facebook.com/groups/gestaoterceirosetor/>

OBRIGADO



SEUS DIREITOS

Arquivo Nacional

Classificação

Indicativa

Consumidor

Fundo de Defesa de
Direitos Difusos

Elaboração

Legislativa

Promoção de
Políticas de Justiça

Institucional

ENAPRES

Entidades

Organização

Estrangeira

OSCIP

Legislação

Orientações

Perguntas-&-Respostas

Orientações

Compete ao Ministério da Justiça e Segurança Pública conceder o certificado de qualificação como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP. A qualificação é privativa para pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos que tenham sido constituídas e se encontrem em funcionamento regular há, no mínimo, três (3) anos, denominadas entidades sociais.

O recebimento e processamento dos pedidos de qualificação de OSCIP's é atribuição do Departamento de Promoção de Políticas de Justiça da Secretaria Nacional de Justiça.

O deferimento do pleito de qualificação como OSCIP, será publicado no Diário Oficial da União e o certificado disponibilizado à entidade social.

Para a manutenção da regularidade de qualificação como OSCIP, é imprescindível que a entidade mantenha os seus dados atualizados junto ao Ministério, utilizando o processo de peticionamento eletrônico. Quaisquer alterações do regime de funcionamento devem ser informadas por meio de requerimento pelo protocolo eletrônico do Ministério.

Todas as entidades estão sujeitas à perda ou cancelamento da qualificação como OSCIP, cancelamento a pedido ou de ofício, ou perda mediante decisão proferida em processo administrativo ou judicial (de iniciativa popular ou do Ministério Público, no qual serão assegurados a ampla defesa e o contraditório).

Além do pedido de qualificação, as entidades poderão solicitar pedido de certidão de qualificação, para fins de formalizar Termo de Parceria com o Poder Público. A certidão é documento que possui prazo de validade de 180 dias, o processamento do pedido deverá ser acompanhado e a certidão impressa diretamente do processo eletrônico pelo Acesso Externo dado à Entidade. Todo pedido de certidão poderá ser feito apenas pela Entidade Interessada.

RENOVAÇÃO DO TÍTULO DE OSCIP