



**EUROPE**

ACTIVE CITIZENS  
THRIVING COMMUNITIES



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

# Módulo 7

## Gestão de ONGs

2017-1-PT01-KA204-035759

*This project has been funded with support from the European Commission.*

*This publication [communication] and all its contents reflect the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.*

[www.ngeurope.net](http://www.ngeurope.net)



Partners



# Exercício 1



# Criar uma ONG Ambiental

- O John tem 32 anos
- Vive na Irlanda
- Tem bastante interesse e preocupa-se com questões relacionadas com as alterações climáticas e com a segurança alimentar
- Ele tem uma formação básica de agricultura biológica desde os seus 21 anos
- Também tem consciência e preocupa-se com o elevado número de jovens desempregados
- Na sua comunidade local existem vários hectares de terreno que não são utilizados e que pertencem às autoridades locais
- Ele é apaixonado pela ideia de resolver ambos os assuntos. **O John quer muito criar uma ONG mas não tem a certeza por onde começar.**

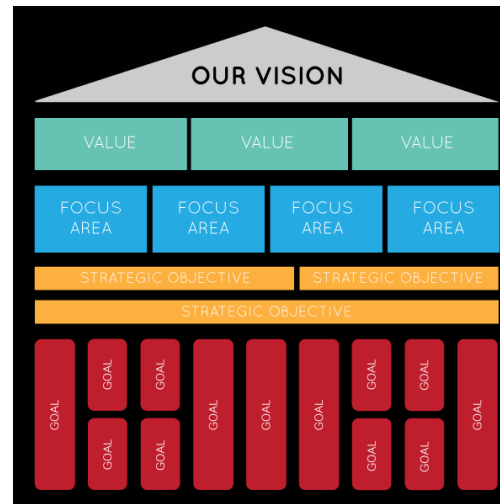
# Identificar a visão, missão, estratégias e objetivos

- Visão: Panorama geral
- Missão: visão mais concreta
- Estratégias: plano de ação prático de longa duração
- Objetivos: passos a dar em cada estratégia
- Projetos: planeados e realizados para atingir os objetivos



# Decidir a sua Visão

- Um resumo inspirador e marcante que descreva a razão de existir como uma organização.
- Um ‘limitador’ que o ajude a escolher as melhores oportunidades e evitar as que não contribuem para a sua visão.
- O seu ‘Destino’.



# Escrever a sua Visão

## ➤ Passo 1: Definir o que faz

Seja bastante transparente sobre o que a sua organização faz.

## ➤ Passo 2: Definir os benefícios que a sua organização traz para atingir os resultados acima mencionados.

O que o faz ser diferente?

## ➤ Passo 3: Quantifique e defina bem os beneficiários.

Ajustar a sua audiência alvo

## ➤ Passo 4: Adicionar aspetos relacionáveis, humanos e do ‘mundo real’.

Permitir que as pessoas tenham uma perceção concreta da sua visão.

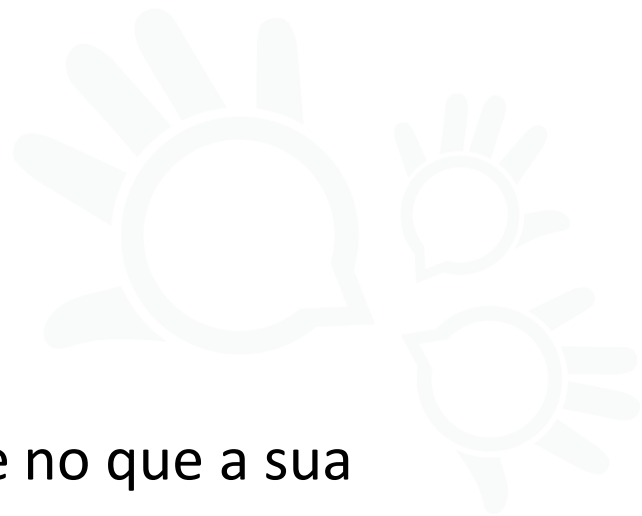
## ➤ Passo 5: Juntar todos estes pontos.

# Escrever a sua Visão



Fácil de ler e inspirador,  
permitindo que as pessoas saibam  
porque é que a organização existe,  
quem são os **beneficiários** e **como**  
a organização os ajuda.

# Escrever a sua Visão



- **Limitar o foco** – concentre-se exatamente no que a sua organização faz
- **Esclarecedor** – fácil de compreender
- **Conciso** – curto e direto ao assunto
- **Útil** – informar, focar e orientar



# Definir a sua Missão

## ➤ A sua Causa:

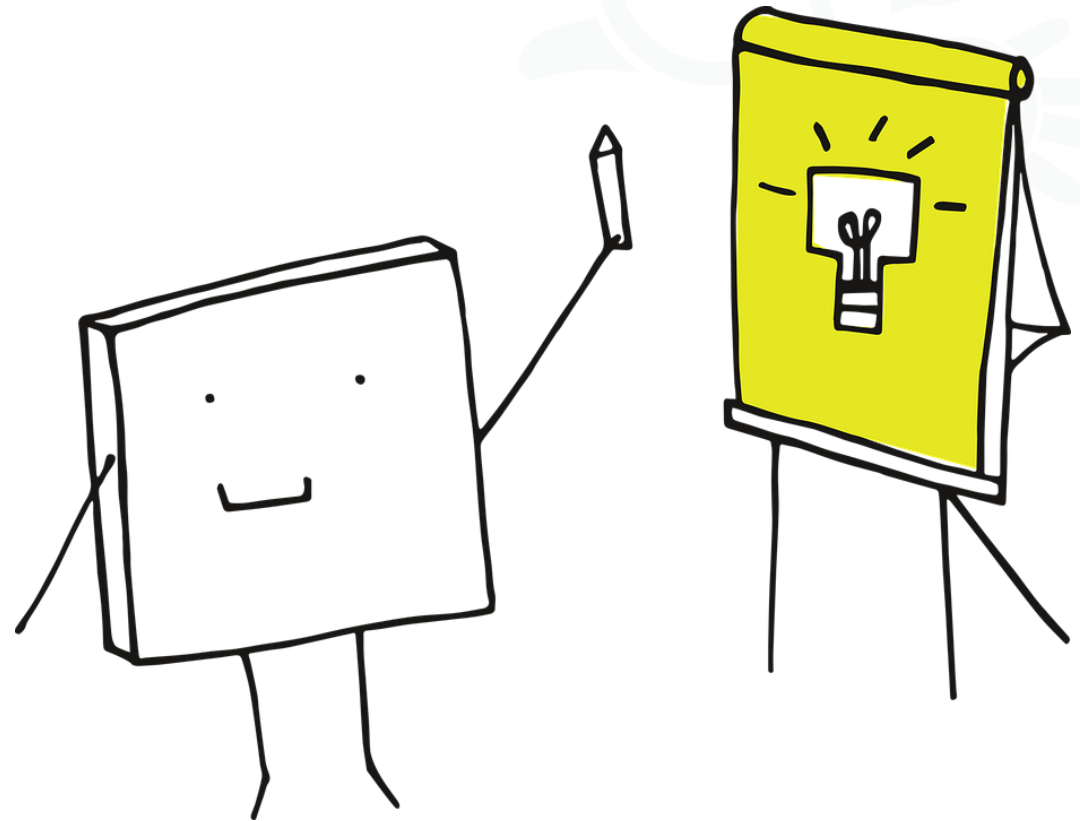
- Quem? O quê? Onde?

## ➤ As suas Ações

- O que faz

## ➤ O seu Impacto:

- Mudanças positivas



# Definir a sua Missão

O Bom e o Mau	
Uma boa missão	Uma má missão
Usa a linguagem dos seus constituintes	Usa calão; audiência não percebe
Provoca emoção	Muito lógica e fria
Comunica o “porquê”	Só comunica “o quê” ou o “como”
É concisa	É muito longa
Apenas uma frase poderosa	Parágrafo desconexo
Soa bem quando lido em voz alta	Cheia de cláusulas e difícil de dizer
É memorável	Esquecível
Surpreende	É aborrecida
É praticável	Não quantificável
É específica	É vaga

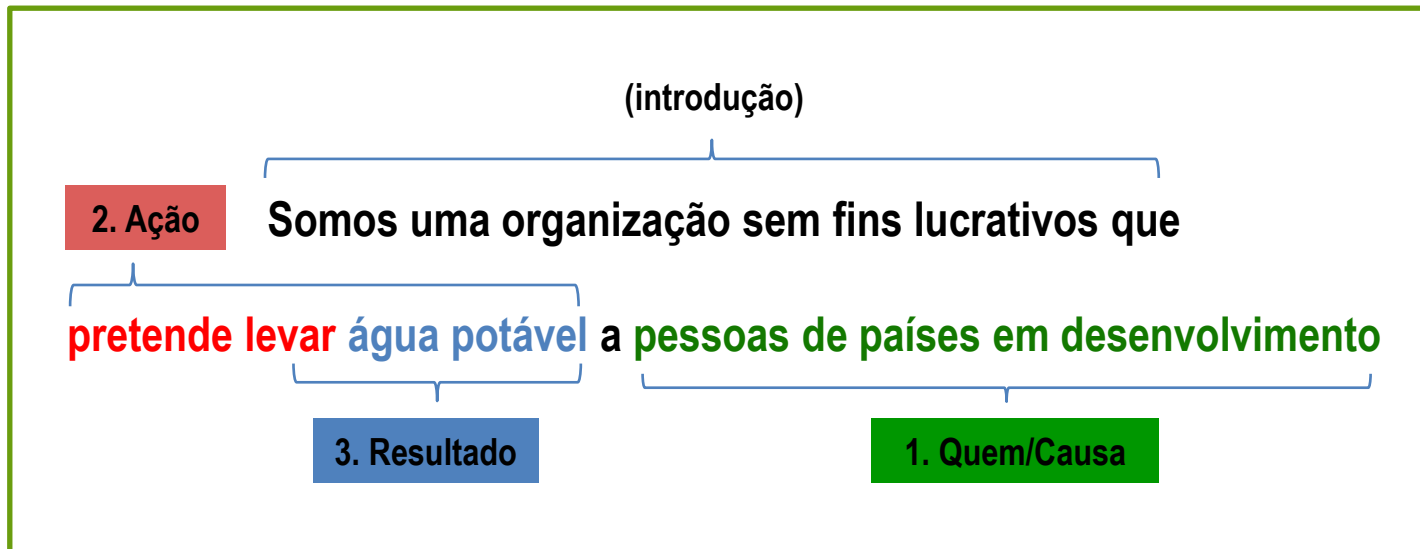


EUROPE  
ACTIVE CITIZENS  
THRIVING COMMUNITIES



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

# Definir a sua Missão



## Exercício 2



## O que vem a seguir?

- O John já sabe o que quer fazer
- Ele tem a sua pesquisa feita
- Escreveu a sua Missão
- Definiu um nome para a sua ONG e já a registou
- Conseguiu a permissão para usar os terrenos para agricultura biológica de forma gratuita
- Tem alguns amigos que também se comprometeram como voluntários
- **O que é que o John precisa de fazer a seguir?**

# Plano Estratégico

- Qual é o seu ponto de partida?
- Qual é o principal foco da sua ONG?
- Quais são os principais objetivos da sua ONG?
- Qual é o seu público-alvo?
- Onde está o seu público-alvo?
- Qual é o contexto ambiental e social da sua comunidade?
- Quem é e onde está a sua equipa?
- Quais são os seus recursos?

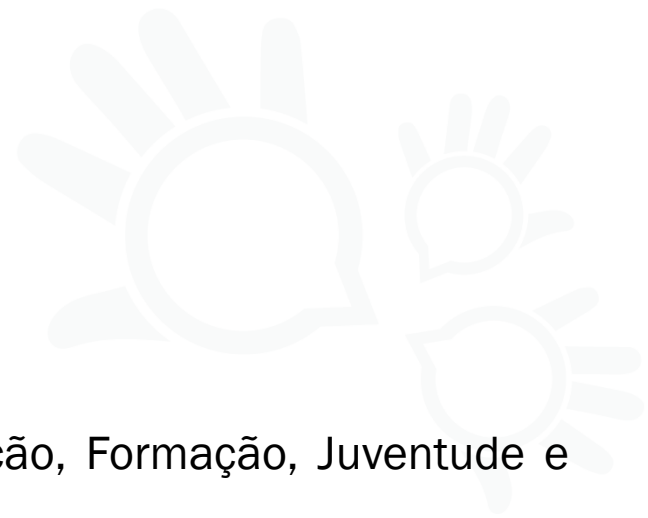


# Plano de Financiamento

Angariar fundos é uma necessidade difícil de obter e bastante competitiva para a maioria das organizações sem fins lucrativos

- Quem é o seu público-alvo?
- Onde está o seu público-alvo?
- Qual é o contexto ambiental e social da sua comunidade?
- Quem é e onde está a sua equipa?
- Quais são os seus recursos?

# Oportunidades de Financiamento



## Programas Europeus

- **Erasmus+** (apoiam atividades na área da Educação, Formação, Juventude e Desporto)
- **Europe for Citizens** (promove a cidadania Europeia, contribui para uma melhor compreensão da UE pelos cidadãos)
- **Creative Europe** (apoia o setor Europeu audiovisual, cultural e criativo.)
- **LIFE** (Instrumento de Financiamento para o Ambiente)
- **Interreg Europe** (ajuda os governos locais e regionais por toda a Europa a desenvolver melhores políticas)
- **Horizon 2020** (Programa de Investigação e Inovação da UE)
- **EU Aid Volunteers** (oportunidades para os cidadãos Europeus se envolverem em projetos de ajuda humanitária)

[Ver a página Web da EU](#)



# Plano de negócios

Uma organização sem fins lucrativos é muito similar a uma empresa, uma vez que para sobreviver deve ter um balanço equilibrado entre o fluxo de receitas e de gastos nos serviços que presta e despesas associadas.

**Gerir as finanças é fundamental!**

- Saiba quais as suas despesas
- Saiba quais as suas receitas
- Planeie/ Estime ambos



# Valorize o seu trabalho O seu tempo vale muito!

[Ver o vídeo](#)

# O Financiamento é fundamental!

## Controlar as despesas

- Procurar contribuições voluntárias e *pro bono*
- Escolher opções menos dispendiosas
- Beneficiar de ofertas especiais
- Poupança de grupos
- Usar modelos de serviços partilhados

O trabalho em **parceria** e as **abordagens colaborativas** podem levar à redução de custos e resultar também noutras sinergias profícuas.



# O Financiamento é fundamental!

## Planear um Orçamento

A orçamentação é uma excelente ferramenta para planear e monitorizar as finanças. Permite manter as finanças em ordem e, mais importante, ajuda-nos a atingir os objetivos propostos.

- Identificar os objetivos das ONGs/ projetos
- Identificar limitações
- Juntar informação (estimar custos de funcionamento, rendimentos e subsídios; fatores externos e internos que podem influenciar as receitas e as despesas)
- Decidir o valor das despesas
- Decidir o valor das receitas
- Monitorizar o orçamento ao longo do tempo

# Guardar bons registos

À semelhança de uma empresa, é também necessário que uma ONG archive vários registos da sua atividade. É fundamental ter todos os registos atualizados e organizados.

- Garanta que tem conhecimento de toda a documentação legal que precisa para ter os registos necessários.
- Garanta que mantém registos da gestão das atividades diárias (uso do carro, reembolsos, recibos, inventário, lista de sócios, listas de emails, horários diários/semanais, registos de atividades, etc.)
- Faça e use *templates*! Isto economiza tempo e assegura gráficos padronizados (emails, propostas, convites, pedidos de orçamento, formulários de avaliação, apresentações PowerPoint, atas, etc.

# Seja realista da capacidade da sua ONG

O trabalho de uma organização não governamental consome mais tempo do que possa pensar. Se gere uma organização não governamental a tempo parcial, irá precisar de mais pessoas para ajudá-lo.

- Aprenda a dizer NÃO
- Garanta que tem recursos (ou os meios para obtê-los) antes de aceitar um projeto

# Plano de Comunicação/*Marketing*

Um plano de *marketing* e comunicação não é apenas útil para as empresas. Esta ferramenta pode ser fundamental para as ONGs se tornarem mais relevantes, crescerem na sua atividade e terem mais impacto.

- Focar no público-alvo
- Conhecer os clientes e usar os meios que eles utilizam para dissimular informação relevante

[Ver o vídeo](#)

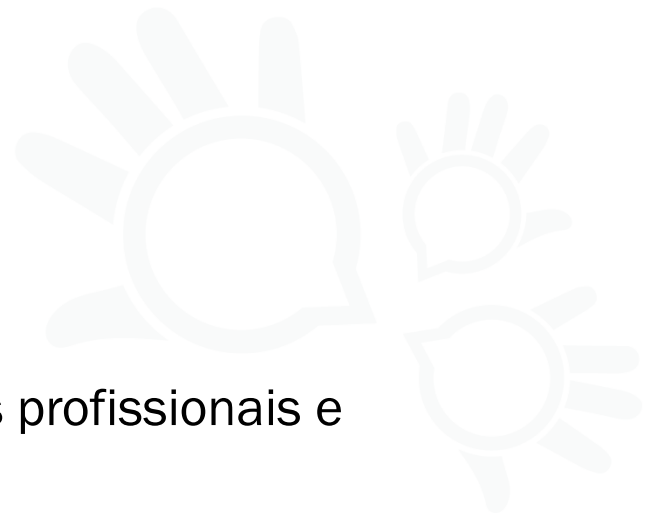
# Investir em Talento Profissional

Ter certos sistemas criados por profissionais experientes irá economizar dinheiro a longo-prazo.

- É melhor pagar um pouco mais a um bom profissional do que pagar pouco a um trabalhador inexperiente que terá dificuldade em realizar o serviço.
- A colaboração é fundamental mas, por vezes, é melhor pagar a um profissional do que depender de um voluntário.



# Investir em Talento Profissional



Rodeie-se de pessoas com diferentes experiências profissionais e competências.

- Aprenda com eles, troque competências

Continue a investir na sua própria formação e educação.

- Dê tempo a si mesmo para aprender mais e desenvolver novas competências.
- Incentive a sua equipa a fazer o mesmo

# Oportunidades de Formação

## Cursos Online

- Coursera
- Alison.com
- FutureLearn.com
- OpenLearning.com
- MOOC.org
- Open2study.com
- Udemy.com (not free!)



**coursera**

 **Alison**  
Empower yourself

 openlearning

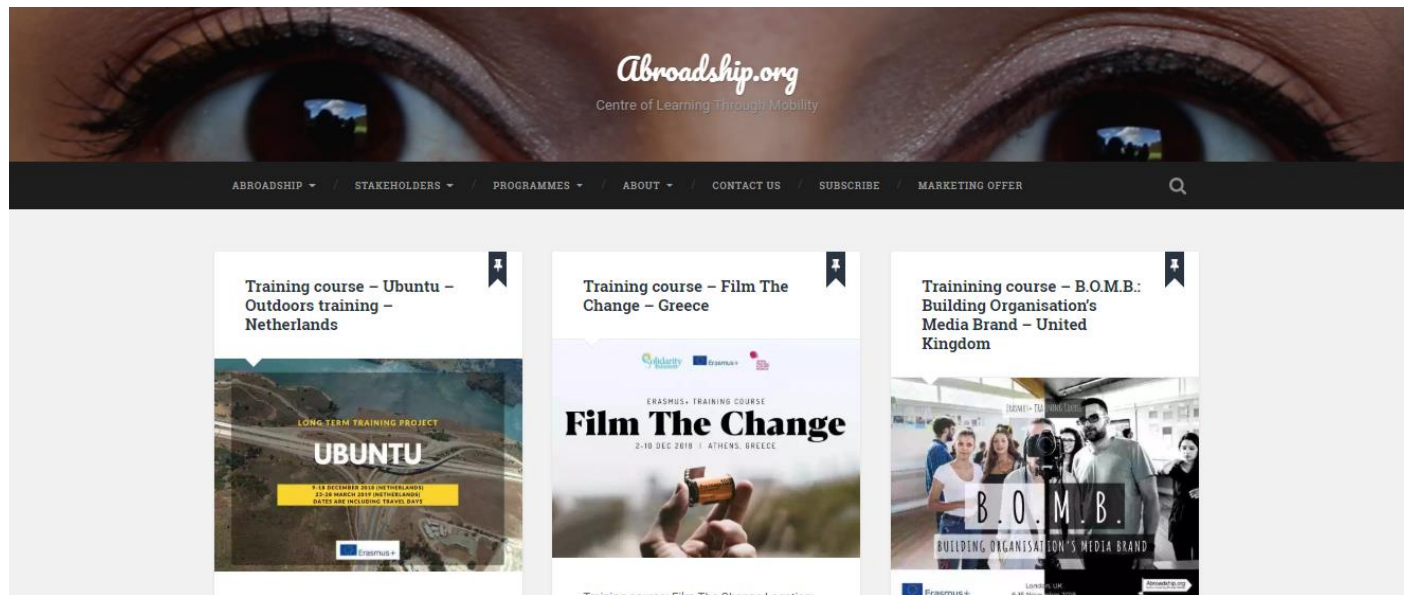
 **OPEN**  
**2 STUDY**

 **Future**  
**Learn**

# Oportunidades de Formação

## Cursos de Formação

- [Abroadship.org](http://Abroadship.org)
- [Salto Youth](http://Salto Youth)



## Oportunidades de Formação

### Programas de Educação para Adultos (Europeu)

#### Imprint Plus

- <https://imprintplus.org/>
- Inspirar pessoas e comunidades para fazer escolhas ambientalmente responsáveis

IMPRINT+

#### Programa SHADOWS

- <https://creative-entrepreneurs.eu/>
- Mais de 100 horas de formação e recursos que incluem aspetos específicos sobre as Indústrias Criativas e Culturais (incluindo Planos de Negócios)



#### EPALE

- Plataforma online para educação de adultos

Any  
Questions



# EUROPE

ACTIVE CITIZENS  
THRIVING COMMUNITIES

info@ngeurope.net

**www.ngeurope.net**

2017-1-PT01-KA204-035759

*This project has been funded with support from the European Commission.*

*This publication [communication] and all its contents reflect the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.*

www.ngeurope.net



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

Partners

