



RELATÓRIO DE AVALIAÇÃO
2017
Pesquisa com donatários



Consultoria e redação final: Martina Rillo

RELATÓRIO DE AVALIAÇÃO 2017 Pesquisa com donatários



Sumário

1. Introdução e metodologia	1
2. Resultados	1
2.1. Perfil dos respondentes	1
2.2. O apoio fornecido pelo iCS.....	4
2.3. Avaliação das etapas e aspectos do apoio	6
2.4. Imagens sobre bons financiadores	13
2.5. Sugestões dadas pelos donatários ao iCS	16

1. Introdução e metodologia

Complementando as ações de avaliação de 2017, foi realizada uma pesquisa com donatários com o objetivo de identificar as suas percepções sobre o apoio prestado pelo iCS, o tipo de relação estabelecida e o papel do iCS no campo de Mudanças Climáticas. Aplicação de um questionário *online*, que foi organizado nas seguintes seções:

1. O apoio fornecido pelo iCS: reconhecimento de modalidades de apoio prestadas pelo iCS ao donatário, além do financeiro.
2. O processo de apresentação de proposta: avaliação do funcionamento de processos relacionados à apresentação e devolutiva da proposta.
3. O processo de monitoramento da doação: avaliação do funcionamento e relevância dos processos relacionados ao monitoramento da doação.
4. Interação e relacionamento com o iCS: Avaliação de aspectos relacionados ao relacionamento com o iCS, responsividade da equipe, etc.
5. Sua percepção sobre o iCS: percepção do donatário sobre o conhecimento e impacto do iCS no campo climático
6. Terminando: definições dos donatários sobre bons financiadores.
7. Sobre você: perfil do respondente

O convite para participar foi enviado a todos os contatos dos donatários apoiados em 2016 e 2017, totalizando 130 convites. O questionário foi anônimo, com nenhum campo ou pergunta que pudesse identificar o respondente e a garantia que a análise seria feita por uma terceira parte. O convite enfatizava a importância da resposta sincera e transparente para que o iCS pudesse receber feedbacks e aprender.

2. Resultados

2.1. Perfil dos respondentes

Das 130 pessoas convidadas a participar da pesquisa, 62 responderam, resultando numa taxa de resposta de 48%. Para pesquisas realizadas à distância, com questionários *online* a taxa é muito boa. Considerando que o convite foi feito para mais que uma pessoa por entidade e às vezes uma pessoa pode ter aberto mão de responder, com expectativa de que outra o fizesse.

Mais da metade dos respondentes receberam doação em 2016 e 2017 (52%), como mostra a tabela a seguir:

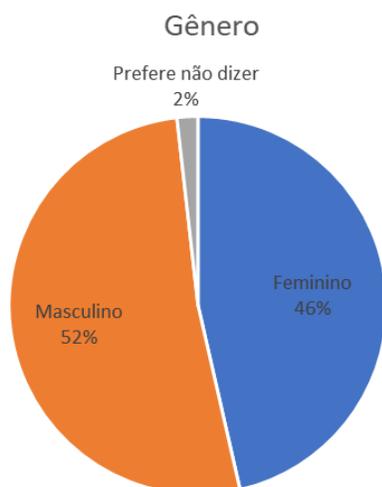
Ano	n	%
2016 e 2017	32	52%

2016	5	8%
2017	25	40%
Total	62	100%

Em relação ao portfólio do qual veio o apoio prestado pelo iCS, a distribuição ficou equilibrada, considerando que parte dos respondentes recebeu apoio de mais de um portfólio¹:

Portfólio	N	%
Mobilidade Urbana	26	42%
Energia elétrica	22	35%
Economia e Política Climática	24	39%

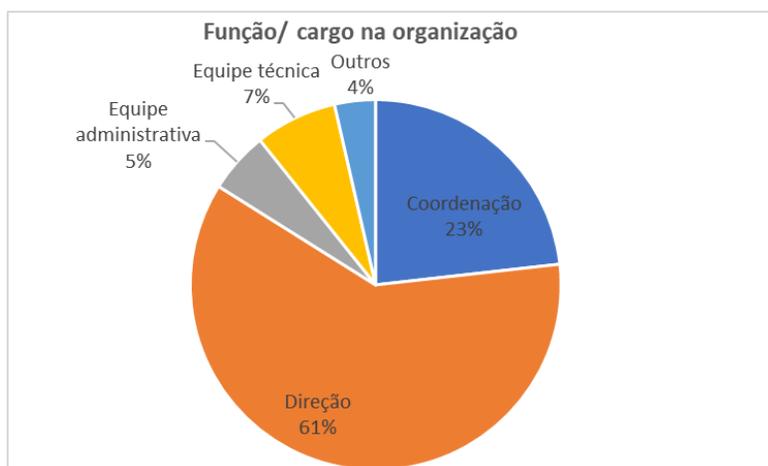
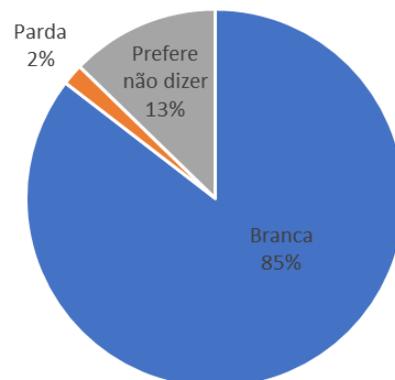
Com relação ao perfil dos respondentes, a maioria se declara branca, há distribuição entre os gêneros. A maioria dos que responderam ao questionário exerce função de Direção nas organizações a que pertencem.



¹ A distribuição por portfólio, considerando as intersecções (apoio de mais de um portfólio) ficou assim:

Portolio	n
MU, EE e PC	4
Apenas Mobilidade Urbana	17
Apenas Energia elétrica	13
Apenas Economia e Política Climática	18
MU e EE	4
MU e PC	1
EE e PC	1
outros	4
	62

cor / raça

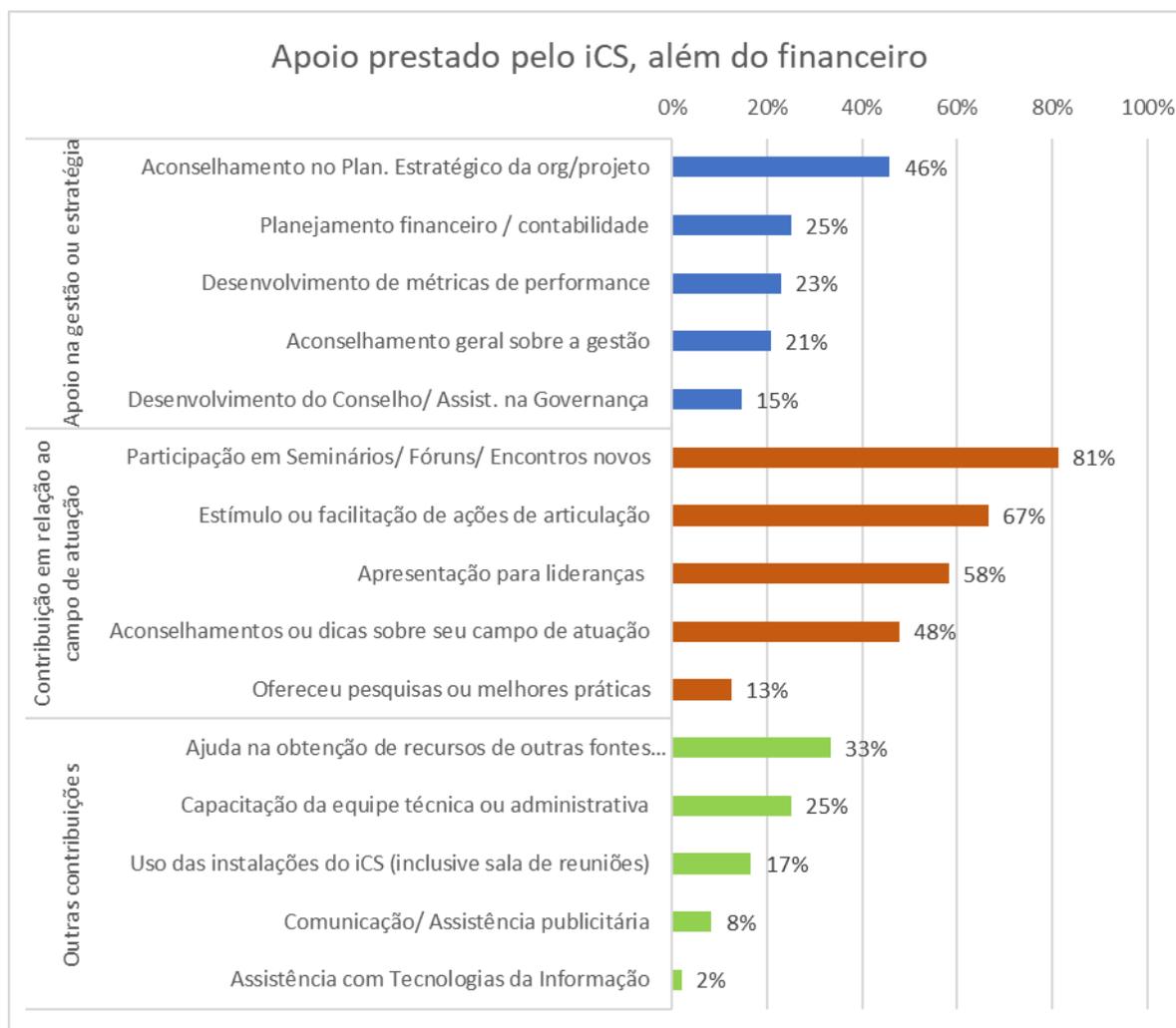


Finalmente, a maioria declarou que atua em mais de uma área temática, sendo a mais mencionada “Mudanças climáticas”, seguida por Energia (38%), Mobilidade Urbana (38%) e Política e mudanças climáticas (35%).

Área de atuação	N	%
Mudanças climáticas	30	50%
Energia	23	38%
Mobilidade Urbana	23	38%
Política de mudanças climáticas	21	35%
Desenvolvimento de baixo carbono	17	28%
Eficiência energética	14	23%
Transporte	13	22%
Mobilidade ativa (Ciclistas e pedestres)	13	22%
Eletricidade	12	20%
Floresta	10	17%
Transporte público	9	15%
Agropecuária	6	10%
Edificações	5	8%

2.2. O apoio fornecido pelo iCS

A maioria dos respondentes (71%) declarou receber algum outro tipo de apoio do iCS, além do financeiro. A enorme maioria reconhece as oportunidades de participação em Seminários, fóruns, encontros. De modo geral, o principal tipo de apoio reconhecido é o relacionado com o campo de atuação, como o exemplo acima, assim como estímulo ou facilitação de ações de articulação, apresentação para lideranças do campo às quais o donatário não conhecia ou não tinha acesso.



Após esse conjunto de atividades de apoio, outra muito mencionada foi o aconselhamento no Planejamento Estratégico da organização ou do projeto e ajuda na obtenção de recursos de outras fontes financiadoras.

O apoio na oferta de pesquisas ou melhores práticas foi mencionado por apenas 13% dos donatários que responderam à pesquisa. Nossa hipótese inicial é de que esta seria uma atividade mais mencionada do que isso, porque a relacionamos com a atuação baseada em dados e evidências que está muito presente na narrativa do iCS. Pode ser que o reconhecimento dessa abordagem pelos donatários se manifeste de outra forma, ou ainda, que ela esteja mais clara como estratégia para a própria equipe do iCS, do que uma estratégia compartilhada com os donatários.

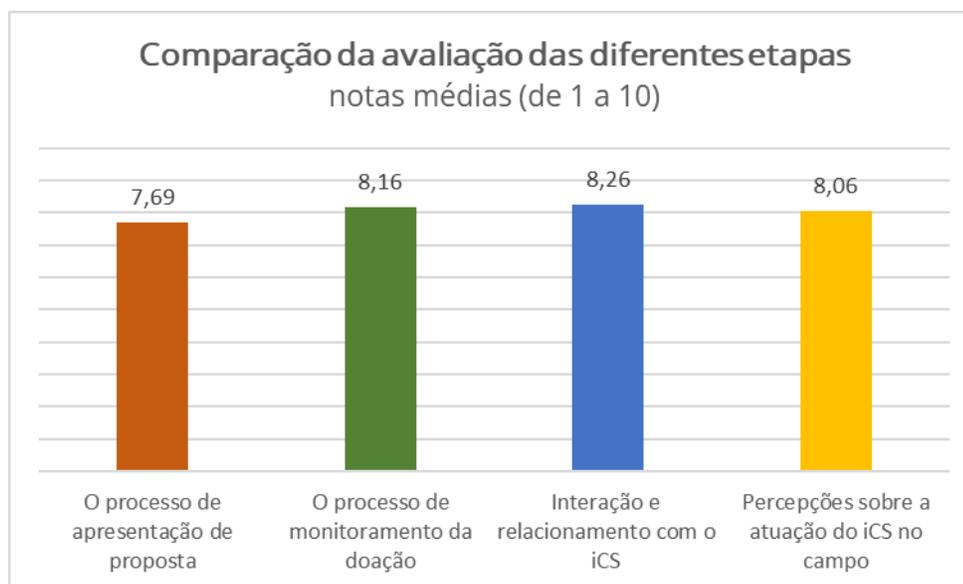
Dos 62 respondentes, 14 (ou 29%) declararam não ter recebido nenhum outro apoio do iCS, que não o financeiro. O iCS não se propõe a prestar apenas esse tipo de apoio, mas também contribuir com sugestões e articulações ao longo da realização do projeto. Essa informação pode mostrar por um lado, que o iCS não tem conseguido dar conta de estar tão presente com todos os seus donatários; ou também pode evidenciar algum tipo de incômodo de alguns donatários com relação a alguma situação. Desses 14 que mencionaram

não receber outro tipo de apoio que não o financeiro, 6 foram apoiados pelo portfolio de Mobilidade Urbana, 6 pelo de Economia e Política Climática e 4 pelo de Energia.

2.3. Avaliação das etapas e aspectos do apoio

Para avaliar o apoio prestado pelo iCS, perguntamos aos donatários sobre diferentes etapas ou outros aspectos do apoio, como já mencionado anteriormente: o processo de apresentação de proposta; o processo de monitoramento da doação; interação e relacionamento com o iCS e percepções sobre a atuação do iCS no campo.

Para cada etapa do processo de apoio foram pesquisados diferentes critérios e para os quais os respondentes deveriam atribuir uma nota entre 1 e 6²; 1 sempre representando o pior desempenho naquele quesito e 6, o melhor. A partir dessas informações foram calculadas as “médias ponderadas de aproveitamento”, que poderiam variar de 1 a 10³. Também foi produzida uma comparação entre essas diferentes etapas, a partir da média dos critérios em cada uma delas. Como vemos a seguir, de modo geral a avaliação dos donatários foi bastante positiva:



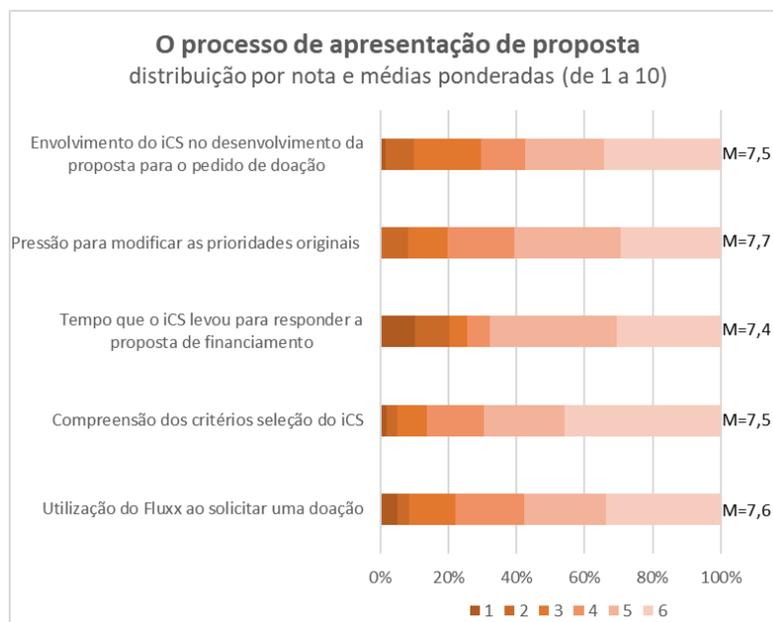
A interação e relacionamento com o iCS foi o aspecto melhor avaliado com média de 8,26 de “aprovação” e a etapa menos bem avaliada foi “o processo de apresentação da proposta”. Para cada uma dessas etapas, destrincharemos a seguir os critérios e informações que nos permitam compreender melhor essas avaliações.

² Todos os gráficos com a informação sobre a distribuição por critério e nota pode ser vista no Anexo 1 deste relatório.

³ A média foi calculada a partir das respostas válidas para cada critério pesquisado, resultando numa média de 1 a 6, e depois ponderada numa média de 1 a 10 para tornar a informação mais compreensível intuitivamente.

O processo de apresentação de proposta

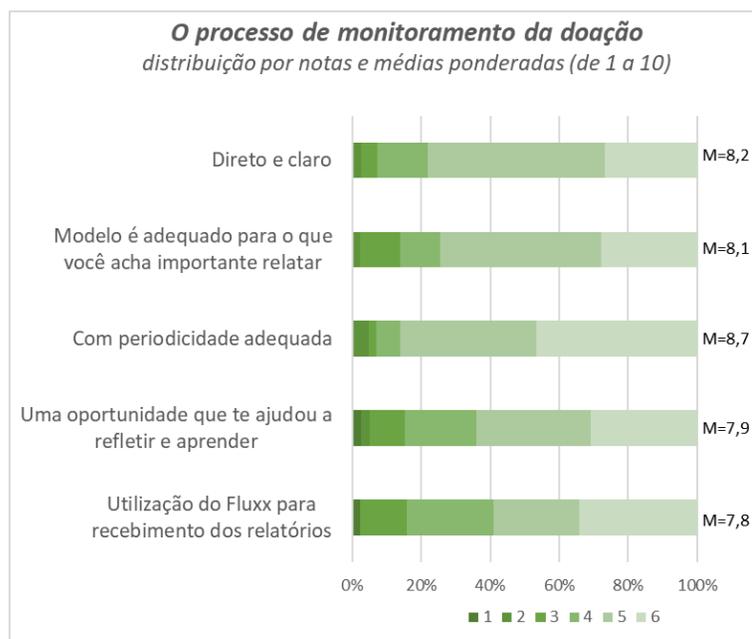
Em relação ao processo de apresentação da proposta, o quesito melhor avaliado foi a “compreensão dos critérios de seleção do iCS”. Nas diversas etapas do processo de apoio, já diversos critérios relacionados com transparência e vamos destaca-los, pois esse é um valor dos donatários quando pensam numa imagem positiva de um financiador. Uma aprovação de 8 nesse quesito, evidencia um bom desempenho do iCS num aspecto valorizado pelos donatários.



Já com relação à percepção menos positiva com relação ao “tempo de resposta” do iCS, essa é uma informação que se repetirá de diferentes formas nos dados a seguir e faz pensar sobre “qual a capacidade necessária para atender aos donatários no tempo ideal?”

O processo de monitoramento da doação

Com relação ao processo de monitoramento da doação, o aspecto melhor avaliado foi a periodicidade do relatório parcial. Em conversas com a equipe, a periodicidade e complexidade do relatório parcial foram trazidos como aspectos que criam sobrecarga. Olhando para o dado dos donatários, percebemos que esse acompanhamento pode ser que sobrecarregue mais a própria equipe do iCS que deve ler os documentos, dar pareceres em diferentes níveis, assim como diferentes níveis de aprovação – do que os donatários.



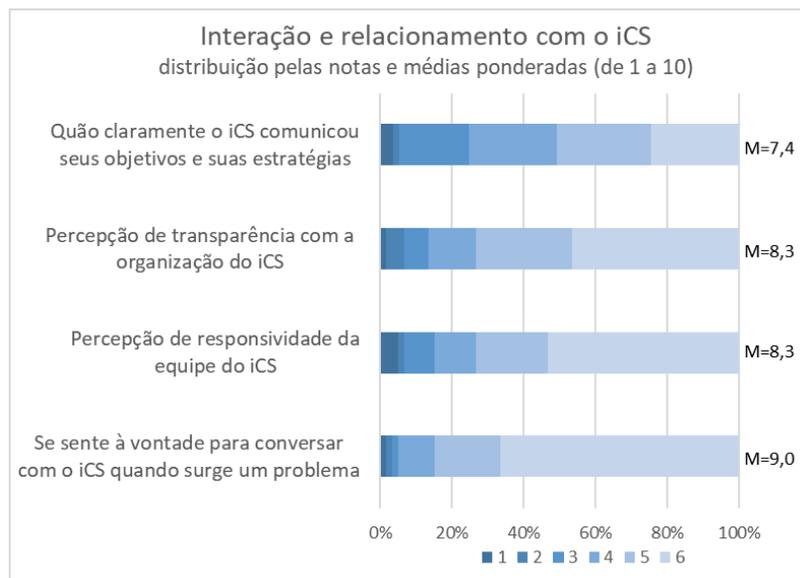
Há diversos pontos que se referem ao relatório parcial e vemos que, apesar dos donatários não se incomodarem com a periodicidade com que ele tem sido solicitado, *o uso do relatório para reflexão e aprendizagem* foi o aspecto menos bem avaliado. A sobrecarga para a equipe e uma certa falta de sentido do processo do relatório parcial tal qual ele é atualmente, evidenciam a necessidade de ao menos revisar o processo, buscando com que se torne mais leve para a equipe e mais significativo para o donatário.

Nos comentários qualitativos emergem questões dos donatários em relação à complexidade e detalhamento dos relatórios.

Interação e relacionamento com o iCS

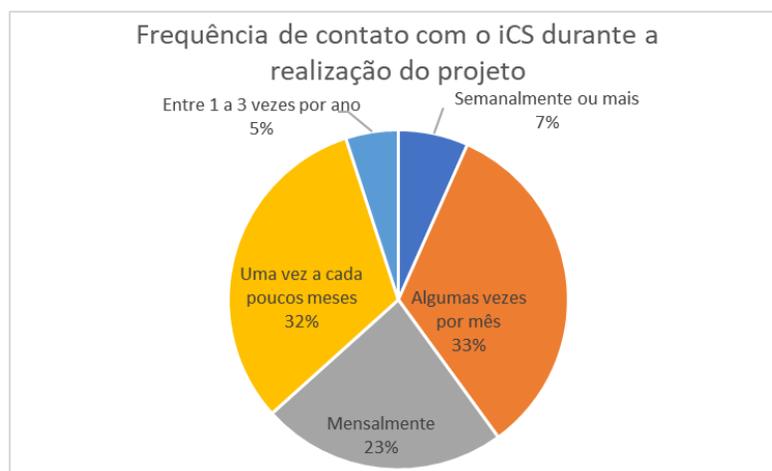
A interação e o relacionamento com o iCS foi o aspecto melhor avaliado pelos donatários. Entre os diferentes critérios abordados, o “sentir-se à vontade” para dialogar com o ICS quando há algum problema, foi mais positivo.

Como vemos abaixo, os donatários, porém, ainda não percebem com clareza quais são os objetivos e estratégias do iCS, o que pode mostrar que a comunicação com o donatário tem se mantido centrada no mesmo e menos no próprio iCS. Importante notar que a falta de clareza sobre objetivos e estratégias do iCS é relacionada com uma questão de comunicação e não de transparência, como é possível ver abaixo:



A percepção de responsividade da equipe do iCS também é bastante positiva, bem acima da percepção do tempo de resposta em relação à proposta inicial. Uma hipótese é que o relacionamento durante o acompanhamento da doação seja mais fluído e constante. Outra hipótese é de que os próprios donatários sintam menos urgência no acompanhamento do que na aprovação da proposta.

Durante a realização do projeto a frequência de contato do iCS com os donatários varia de algumas vezes por mês, mensalmente e uma vez a cada poucos meses. Além disso, 47% dos donatários declararam já ter recebido visita presencial durante o processo de seleção, ou durante a realização do projeto que recebeu doação.



Os depoimentos mostram diferentes relações entre o iCS e seus donatários. Em muitos casos, ela que se apoia na opinião entre as partes – que podem ser divergentes -, e também na escuta e sensação de que há compreensão. Em outros casos a relação não parece ter sido tão bem estabelecida e há sinais de mais ruídos.

“Em todas as oportunidades de reuniões, o ICS foi muito transparente, direto e aberto a discutir ideias - embora sempre tenha uma posição clara sobre os temas, está sempre aberto a ouvir e discutir. Quando tivemos problemas com os projetos, tanto no lado administrativo quanto no lado da execução técnico-política do projeto em si, sempre pudemos explicar claramente os desafios e sentimos compreensão e parceria por parte do ICS para buscar soluções em conjunto”.

“A nossa relação com o ICS é marcada por uma forte interação, marcada pela construção com muita participação dos objetivos que se quer alcançar com a proposta de trabalho. Essa interação permite que a proposta seja constantemente aperfeiçoada, o que permite que os seus resultados sejam otimizados. Isso só é possível de ser feito se houver uma relação muito forte de análise do espaço onde a proposta vai se desenvolver, da situação política do país, dos atores que irão interferir com a sua execução. Fazer isso permite que a proposta não seja construída e depois fique sem as atualizações necessárias para corrigir os rumos da sua implementação. Isso é vital em um país onde a dinâmica política muda de forma rápida, interferindo dramaticamente na execução do projeto. Saber ser permeável a esse processo de alteração é fundamental para garantir bons resultados para os seus projetos. O ICS saber ser flexível com muita maestria”.

“Trabalhamos muito próximo ao ICS há bastante tempo”... “e sempre considerei uma grande parceria. Refletimos juntos, construímos as propostas juntos e de forma que melhor se adequa/sirva ao ecossistema da mobilidade urbana no Brasil. Tenho muita tranquilidade nesta parceria”.

“De modo geral, todos os processos têm sido extremamente facilitados pela equipe do ICS. Há disponibilidade e boa vontade para discussões, não só sobre revisão de estratégias no âmbito do projeto, alterações de cronograma, dentre outras questões operacionais, até a troca de ideias sobre questões internas inerentes à realidade das ONGs no Brasil. O ICS tem feito um grande trabalho para aproximar atores em distintas frentes de trabalho e abordagens para a promoção de parcerias que possibilitem a união de esforços e a melhor utilização dos recursos”.

“O ICS apresenta-se, de forma geral, como parceiro e não como aquele doador que pretende influenciar as ações e as estratégias do beneficiário. Esta clareza de papéis é fundamental para a boa relação entre organizações. Esse é um dos maiores valores na relação entre ICS e seus beneficiários, deve ser valorizado, mantido e o risco de o ICS buscar influenciar decisões e ações de beneficiários deve ser evitado, sempre. O diálogo com as pessoas do ICS é muito direto, o acesso à equipe é tranquilo e os questionamentos são respondidos com brevidade”.

“Em geral, nossa experiência tem sido muito positiva. Nossas interações com o oficial de programa relevante sempre foram positivas e favoráveis, e nós apreciamos especialmente que ele esteja em contato regularmente com apresentações e referências para contatos importantes na área de nosso programa ou no mundo do financiamento. O maior desafio que tivemos foi o atraso considerável (3+ meses) entre a submissão da proposta inicial e a resposta a ela”.

Em outros casos há sinais de mais ruído, ou a percepção de que respostas demoraram, silêncios foram longos, ou de necessidade ou desejo do donatário de que o iCS esteja mais presente:

“A interação foi muito boa, apesar do fato de que mudamos a nossa proposta inicial, sem entender realmente porque. A iCS sempre foi responsiva, e nos ajudou durante o processo seletivo. Após o início do projeto, não tivemos mais interação”.

“O tempo de resposta é muito longo e a comunicação muito difícil, pois há um viés de advocacy por parte da equipe do iCS que não fica tão evidente na contratação de um estudo técnico. O processo foi muito doloroso neste sentido”.

“Sentimos uma falta de interesse geral do iCS pelo projeto e produtos elaborados. Convidamos membros do iCS para participar dos workshops e contribuírem nas discussões, mas não houve a participação do iCS. No lançamento do sumário também não houve a presença de algum representante iCS”.

“O grande desafio é a demora na renovação e pagamentos do projeto, o que implica no atraso das atividades. Um projeto de renovação demorar 6 meses para ser aprovado compromete muito a sua execução e até mesmo o seu cronograma, que muitas vezes é baseado em algum marco (ex: Dia Mundial Sem Carro ou prazo para publicação de um Projeto de Lei)”.

Em alguns casos pode estar relacionado com mudanças na relação com alguns donatários, talvez pouco compreendidas ou pouco aceitas.

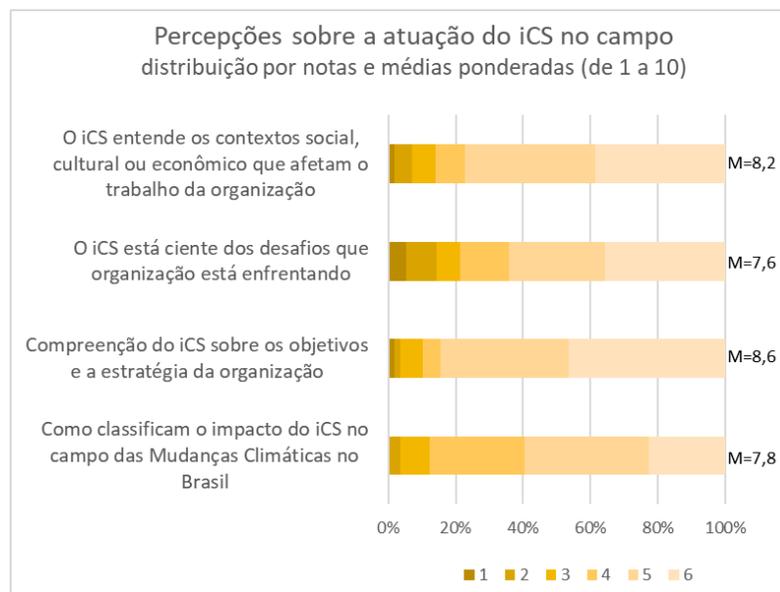
“A comunicação com o ICS é bem difícil. Apesar de termos o email e o celular do oficial de programa, as respostas demoram muito a chegar. Este ano tivemos poucas oportunidades de realizar uma conversa qualificada com ele. Minha impressão é que nos anos anteriores a atenção e o cuidado com os grantees eram maiores. A resposta sobre a aprovação do projeto demorou muito a chegar e quando aconteceu, teve o seu escopo e orçamento muito reduzidos”.

A fala abaixo evidencia que o excesso de passos nos fluxos de revisão e aprovação do relatório parcial e da parcela do financiamento vinculada a ela pode ser percebido como “confusão” pelo donatário:

“A interação e comunicação com ICS tem algumas particularidades: quanto à interação julgo que é fácil, com program officers disponíveis. No entanto, notei algumas inconsistências na comunicação interna que podem refletir nas organizações financiadas por ICS, especialmente quanto à não compreensão de determinados processos de aprovação de relatórios, desembolsos, repactuação de cronogramas e conteúdo programático. Internamente, a área responsável pela gestão programática de ICS junto ao grantee, por vezes, pareceu distante ou desconectada de quem monitora a execução financeira e cumprimento de obrigações listadas nos grants, resultando em informações desencontradas e fluxos pouco claros”.

Percepções sobre a atuação do iCS no campo

De modo geral a percepção dos donatários em relação à atuação do iCS no campo também é bastante positiva. Os donatários sentem, especialmente, que seus objetivos e estratégias são bem compreendidos pelo iCS, o que é muito positivo porque evidencia uma percepção de que o iCS compreende a relevância de seus donatários.



Curiosamente, apesar de sentirem que os objetivos e a estratégia da organização são bem compreendidos pelo iCS; o aspecto menos bem avaliado é a percepção dos donatários sobre consciência que o iCS tem sobre

os desafios que a organização está enfrentando. Ou seja, é como se dissessem “O iCS compreende meus objetivos e minhas estratégias, mas compreende menos meus desafios”. Do nosso ponto de vista, há uma aparente contradição nessas duas informações. *O que faz com os donatários reconheçam que o iCS compreende seus objetivos e estratégias, mas menos seus desafios?*

Os depoimentos qualitativos revelam diferentes percepções sobre o impacto do iCS no campo. A mais frequente delas é a que revela que os donatários enxergam como principal impacto do iCS o desenvolvimento deles mesmos – o que apesar de ser uma percepção limitada⁴, já que centrada neles e não em impactos no campo, não está incorreto, já que o desenvolvimento institucional das organizações é caminho para o amadurecimento do campo como um todo.

“O impacto positivo do ICS foi extremamente alto na criação do Escolhas. Primeiro, porque o ICS, junto com o Instituto Arapyaú, foi o primeiro a compreender a necessidade de contar com uma organização que se preocupasse em fazer estudos que subsidiasse o debate sobre as questões socioambientais mais relevantes ancorados em números, em dados econômicos, o que não era uma prática muito comum na sociedade civil brasileira. Segundo, porque o ICS soube incentivar a criação de uma capacidade de intervenção do Escolhas para fazer estudos econômicos sobre o tema de energia, lacuna que até então não havia sido preenchida pela sociedade civil. Terceiro, porque o ICS entendeu que o Escolhas estava abrindo um campo novo para falar de energia, o que agora começa a dar resultados muito vigorosos, como é o caso do estudo inédito que vamos fazer sobre os reais custos e benefícios das fontes de energia no Brasil, que nasce de uma forte articulação com o Ministério das Minas e Energia, MME, e a Empresa de Pesquisa Energética, EPE. Quarto, porque o ICS soube compreender a estratégia do Escolhas de ao mesmo tempo em que investe na boa produção dos estudos, não descuida de pensar em como fazer a sociedade saber dos seus resultados, dedicando um esforço grande para comunicá-los, usando todos os meios de comunicação e os canais nas redes sociais”.

“O ICS foi responsável por avançar a atuação com cidades dentro da organização. Conseguimos entender os desafios e oportunidades desse campo. Essa ajuda também foi fundamental para fortalecer os grupos que atuam com mobilidade na linha de frente”.

“Acredito que o portfólio de mobilidade urbana tem tido impacto significativo no cenário brasileiro ao aportar recursos para as organizações que trabalham com o tema. Em relação à minha organização, o trabalho que fazemos é mais “meio”, menos conectado diretamente ao produto do nosso projeto, então não posso mensurar o impacto que o iCS tem além do financiamento ofertado - claro, pudemos, através desse projeto & recurso, trabalhar capacidades que não teríamos podido caso ele não existisse”.

Em alguns casos há menção de impactos na organização, de fato, para além do apoio direto do iCS:

“O ICS possibilitou fortalecer interação e diálogo com tomadores de decisão que, caso contrário, seriam considerados antagônicos para nós e impermeáveis”.

“O iCS tem a clara compreensão da importância do trabalho que realizamos e não mede esforços para apoiar ações que fortalecem nossa missão”.

“O apoio do iCS possibilitou a realização de um Planejamento Estratégico que permitiu revisitar a essência da organização e como ela se coloca para o mundo, identificando novas áreas de atuação e possíveis parcerias. Essa revisão orientou mudanças de gestão, na comunicação e a organização do portfólio da equipe, orientando esforços”.

“É interessante o movimento do ICS em conectar a melhora dos espaços público com a caminhabilidade e fomento da mobilidade ativa. São temas correlacionados mas muitas vezes isso não é evidenciado e as organizações não têm a oportunidade de cooperar entre si, como deveriam. Importantes organizações que fomentam a mobilidade a pé com as quais nos relacionamos, como por exemplo Sampapé, ComoAnda, Corrida Amiga, Cidade a Pé, tiveram novas oportunidades propiciadas pelo ICS e participamos de

⁴ A pergunta exata ao donatário era: “24. Por favor, comente o impacto do iCS no seu campo ou na sua organização. Sua resposta nos ajudará a compreender melhor a natureza do impacto do iCS”.

algumas delas. Na nossa organização, amadurecemos a instituição com a valiosa consultoria para validar e aprimorar a estruturação e planejamento estratégico, e com a consultoria especializada para fundraising”.

Na realidade, vemos pelos depoimentos que boa parte dos donatários confundem resultados e impactos com as ações da parceria, o que também mostra uma possível contribuição do iCS no aperfeiçoamento dessa reflexão.

“O ICS tem atuado de forma brilhante no financiamento de projetos de pesquisa e na organização de eventos e seminários muito interessantes.”

“O ICS, em seu pouco tempo de história, já é referência em filantropia para um Brasil alinhado aos objetivos do Acordo de Paris. O apoio continuado do ICS ao trabalho de minha organização é extremamente relevante porque o apoio é para toda a estratégia, e não parte dela - mesmo que os recursos cubram parte das despesas (todas as nossas doações são feitas com esta mesma lógica)”.

Vemos também que alguns comentários dos donatários sobre o impacto do iCS no campo refletem a falta de clareza sobre os objetivos e estratégias do iCS, comentado na seção anterior. A fala abaixo também reflete a percepção debatida na reunião de planejamento pela equipe do ICS sobre a dificuldade de construir uma narrativa mais clara – ou mais “óbvia” - sobre a atuação do iCS, dado o Instituto não trabalhar diretamente com desmatamento:

“Minha percepção do iCS é de uma agenda mais urbana, e menos florestal, de modo que acredito que o impacto é significativo, porém limitado, considerando o perfil de emissões do Brasil. Mesmo assim, entendo que a contribuição do iCS é importante para o desenvolvimento sustentável do país”.

Também há depoimentos que mostram críticas com relação ao posicionamento do iCS no campo:

“Acredito que a legitimidade do iCS para discutir temas técnicos com representantes da indústria é muito prejudicada pela confusão de agendas por parte de integrantes do iCS (advocacy sem declarar isto de forma transparente, por exemplo)”.

2.4. Imagens sobre bons financiadores

Além de perguntarmos sobre o apoio e a relação específica com o iCS, também buscamos levantar com os donatários características que compõe o perfil de bons donatários a partir de pequenas sentenças que os respondentes deveriam formular. A ideia era colher subsídios para orientação de práticas no próprio iCS a partir da visão dos donatários, e não somente a partir de seus próprios valores. A pergunta era aberta, para dar espaço para o novo; e a análise feita foi a construção de uma nuvem de tags, que representa as palavras mais presentes, que apresentamos a seguir:

“Alinhamento com objetivos estratégicos e visão”

“Objetivos claros”

- Há palavras que destacam o acompanhamento do donatário: financiado, parceiro, donatários. Os donatários manifestam valorizar acompanhamento próximo, o que não significa “controle”, mas sim o “estar junto”, qualificar as ações: parcerias, relacionamento, acompanhamento, diálogo, contribuição.

“Tutoria/conselhamento nas questões internas da organização”.

“Compreende e ajuda a refinar a estratégia de atuação da organização que recebe o apoio”

“Fazer um acompanhamento do trabalho que está sendo financiado, mas sem interferir no desenvolvimento do próprio trabalho, dando total liberdade ao financiado”.

“Empatia. Compreende as necessidades e desafios dos empreendedores sociais”.

- Há outro conjunto de palavras que mostram a valorização de qualidades de um diálogo pautado pela **abertura e clareza**, como: transparência, comunicação, entende, clareza, relacionamento, abertura, compreensão, alinhamento.

“Transparência brutal na relação com seus donatários”

“Escuta constante e ativa”

“Comunicação. Estabelece um canal de diálogo transparente e acolhedor”

- Outra qualidade presente é a flexibilidade, manifesta em palavras como, entende, possibilidade, abertura, flexibilidade, entre outras.

“Abertura ao diálogo constante, cultivando uma relação horizontal, na medida do possível”

“O que mostra flexibilidade e agilidade para entender e acatar as demandas específicas de financiamento não previstas pelos trâmites formais”.

“Certo grau de flexibilidade na destinação dos recursos para que possamos lidar com imprevistos”.

- Celeridade nos processos formais e realista quanto ao custo do projeto, para além de atividades-fim.

“Rapidez nos trâmites formais”

“Facilidade de contratação e minimização de processos burocráticos”.

“Realista, cobrindo as necessidades administrativas da instituição e os custos de monitoramento dos projetos”.

“Senso de realidade e pé no chão sobre os resultados esperados”.

“Compreende a dificuldade de se ter orçamentos e cronogramas precisos em projetos de advocacy, possui formulários de proposta e reporte simples, foco em objetivos e entregas ao invés de atividades”.

As qualidades apontadas pelos donatários como um perfil “ideal” de financiador dialogam de perto nas qualidades que enxergam no próprio iCS, talvez com alguma possibilidade de aperfeiçoamento no que diz respeito ao iCS se colocar e colocar seus objetivos e estratégias de forma mais clara.

Também há alguma questão no que diz respeito a um desejo de mais constância na relação e no contato – espera-se de um “bom financiador” um ritmo de contato que muitos donatários vivenciam em relação ao iCS, mas outros parece que ainda não. A questão aí reside no equilíbrio entre esse ritmo e o que a equipe tem dado conta de prestar.

2.5. Sugestões dadas pelos donatários ao iCS

Fazemos a síntese de algumas sugestões dadas pelos donatários:

- Fazer doações de volumes maiores e de mais tempo. *“Como organização que trabalha com meio ambiente, florestas e cidades, gostaria que o ICS oferecesse doações de maior valor e de maior prazo. Um ano é insuficiente para gerar uma mudança duradoura na realidade. Precisamos de prazos mais longos, de 3 a 4 anos e valores compatíveis para termos outcomes consistentes”.*
- Explicitar melhor os objetivos estratégicos do iCS e alinhar melhor com os donatários. *“Alinhar o trabalho entre todos os grantees financiados pelo iCS e que atuam na mesma cidade. Explicar a estratégia do iCS de longo prazo para todos os grantees. Fornecer subsídios para que os grantees façam suas propostas mais alinhadas com as expectativas do iCS desde o início, assim evita retrabalho e retaliação de propostas”.*
- Articular mais e melhor com donatários de uma mesma cidade, área, tema. *“Promover ativamente maior articulação entre as organizações financiadas pelo iCS e que estão trabalhando no mesmo campo/área/cidade/tema para que os projetos não se sobreponham e tenham, assim, maior efetividade”.*
- Melhorar a comunicação com os donatários
- Mais rapidez no processo de aprovação da proposta e do relatório parcial. Cumprir prazos estabelecidos. Desonerar o processo de prestação de contas. *“Nós temos financiamentos com ClIFF, Oak, Hewlett, tivemos por anos com Climate Works. Os orçamentos sempre foram detalhados, mas os relatórios sempre foram simplificados, por grandes categorias. Ao longo dos anos inclusive Hewlett e Climate Works simplificaram ainda mais, pois entenderam que o esforço é muito oneroso para as organizações”.*
- Aprofundamentos temáticos, como por exemplo, o papel da comunicação no campos das Mudanças Climáticas, o plantio de florestas previsto no Acordo de Paris e seu uso energético, o desenvolvimento de tecnologias de absorção de carbono atmosférico, aprofundamento de pesquisas sobre “a parte da energia primária que não é transformada em energia útil”.
- Apoiar com minigrantts a coletivos menos formalizados.
- Continuar como está (!). *“Embora se possa pensar que não é uma sugestão, é uma: continue com esse espírito aberto e construtivo. É sugestão porque é razoavelmente comum instituições perderem certas características na medida em que cresce e/ou passa o tempo. Essa marca precisa vir para ficar. Não apenas para ser um exemplo nacional de instituição doadora, mas internacional”.*
- Ajudar os donatários a diversificar suas fontes e financiamento, estabelecendo articulações com potenciais apoiadores que ainda não focam em áreas apoiadas pelo iCS.