

REVISTA NACIONAL DE REABILITAÇÃO

# REAÇÃO

INCLUSÃO E ACESSIBILIDADE DE PESSOAS COM DEFICIÊNCIA,  
MOBILIDADE REDUZIDA, FAMILIARES E PROFISSIONAIS DO SETOR



Ano XXII - Ed. 131  
Novembro/Dezembro 2019

# ANUÁRIO 2019/2020

# SUA ORGANIZAÇÃO NÃO PRECISA DE DINHEIRO ? TEM CERTEZA ?



**C**omo assim ?  
Nós ouvimos das organizações que a situação está difícil, que não há recursos, que os projetos estão com problemas graves. Como concordar com essa visão negativa ?

Será que sua equipe não está inserida no projeto, problemas e ficou sem tempo de dedicar aos projetos de captação de recursos ?

Como reverter esse quadro ?

Em primeiro lugar precisamos nos colocar na posição do doador que não conhece a sua organização e teve vontade de doar.

A seguir ele te descobriu por um folheto, indicação ou rede social e, para ter a certeza das suas necessidades, vai para o seu site. Lá ele vai fazer a leitura dos seus projetos, suas necessidades, avaliar suas fotos e analisar sua credibilidade.

Agora, num mundo digital e veloz, sua organização precisa criar um caminho fácil, atrativo, convincente e agradável para que o doador aceite seu pedido e consiga doar os recursos para seu projeto social. Então vamos fazer uma checagem:

Ter um site

O seu site deve ser “ponto-org” e não “ponto-com”(comércio);

Ter uma indicação do lugar onde ele possa clicar para doar, ou seja, uma área para receber o seu doador com as alternativas para que ele envie o dinheiro até sua organização.

Ter espaços que contemplem o seu trabalho, dizendo o que foi feito, como foi feito e porque foi feito.

Ter áreas ou espaços em que se diga quais são as suas necessidades, como pretende utilizar os recursos e como pretende pagar as contas utilizando-os.

Por fim uma área de transparência das suas contas, apresentando o balanço, as demonstrações de gastos, justificativas e certidões negativas (quando houver financiamento público deverá ter também cópia dos contratos celebrados).

Certifique-se de ter um email que seja visto e acompanhado diariamente e, preferencialmente que traga o nome da sua organização e não um nome comercial.

Com as medidas acima nós eliminamos as barreiras entre o doador e seus projetos sociais, diminuindo os entraves e barreiras para a entrada de recursos.

Agora já dá para estudar campanhas, vaquinhas eletrônicas, projetos sociais públicos ou privados.

Boa Sorte ! 



**Ricardo Beráguas**

é Contador, proprietário da A2 Office – escritório de contabilidade especializado em entidades do terceiro setor, e presidente do Instituto A2 Office.

Email: [contador@a2office.com.br](mailto:contador@a2office.com.br)

Site [www.a2office.com.br](http://www.a2office.com.br)