



**Aprendizagem**  
Continuada

# COMO SE RELACIONAR COM PARCEIROS

**LEILA NOVAK**

[www.redepapelsolidario.org.br](http://www.redepapelsolidario.org.br)



# JUSTIFICATIVA

As empresas criam Fundações ou Institutos Empresariais para conquista de maiores e melhores resultados nas metas de ESG.

As organizações da sociedade civil questionam as empresas quanto à necessidade de gerar tanto lucro.

Enquanto isso, as mesmas organizações da sociedade civil buscam os recursos dessas Fundações e Institutos Empresariais



# ESTAMOS TODOS JUNTOS!



## Inteligência Social

Significa a habilidade de entender e reagir adequadamente a seu meio social e desenvolver relações saudáveis e produtivas. Segundo Daniel Goleman, baseando-se na neurociência, a inteligência social consiste da percepção social (incluindo empatia, compatibilidade, inteligência emocional e cognição social) e faculdades sociais (incluindo sincronicidade, autoapresentação, influência e atenção ao outro)





## INVESTIMENTO SOCIAL PRIVADO



Cada vez mais estratégico, impondo atuação marcante também do setor governamental

## PARCERIAS INTERSETORIAIS



Função social das organizações



Colaboração, da aliança entre as pessoas.

## QUEM SÃO AS ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL?

São pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos que não distribuem entre os seus sócios ou associados, conselheiros, diretores, empregados ou doadores, eventuais resultados, sobras, excedentes operacionais, brutos ou líquidos, dividendos, bonificações, participações ou parcelas do seu patrimônio, auferidos mediante o exercício de suas atividades, e que os aplica integralmente na consecução do respectivo objeto social, de forma imediata ou por meio da constituição de fundo patrimonial ou fundo de reserva





# FORMAS DE RELACIONAMENTOS

## **Parceria:**

A soma das partes representa mais que a somatória individual de seus membros

## **Atenção:**

Não confundir parceria com captação de recursos. A parceria pode não se restringir ao significado de aporte de recursos financeiros. É o modelo mais eficaz de atuação social, porque promove a sinergia entre as competências essenciais de cada organização envolvida. As parcerias evitam duplicidade de recurso e esforço investido numa mesma causa.





# PARCERIAS INTERSETORIAIS

**Empresas**  
+  
**Organizações da sociedade civil**  
+  
**Governo**  
=  
**MELHOR CAMINHO RUMO AO LUCRO SOCIAL**

“Os problemas no Brasil exigem ações por atacado e estratégias unilaterais ou individuais são inúteis”. (Viviane Senna)

Para as empresas, parcerias também representam a possibilidade de cumprir suas metas de ESG com melhores resultados e impactos.





# DESAFIOS DAS PARCERIAS INTERSETORIAIS

**Conciliar histórias, visões do mundo e expectativas**



**Empresas:** Exigem resultados e eficiência dos parceiros



**Organizações da sociedade civil:** Geralmente possuem inabilidade gerencial do nível exigido pelos parceiros



**Empresas + Organizações da sociedade civil:** Pactuam rejeição pelos órgãos governamentais vistos como lentos e burocráticos





# COMO SE DÁ A BUSCA PELO PARCEIRO IDEAL



A empresa define o foco de sua política social.



Procura saber quais outras empresas, Organizações da Sociedade Civil e Institutos Empresariais já abraçaram a mesma causa



Descobre quem está fazendo o melhor trabalho e obtendo os melhores resultados (se necessário contrata uma ponte social)



Compartilha valores e interesses entre os possíveis parceiros





# COMO SE DÁ A BUSCA PELO PARCEIRO IDEAL

- ✓ **Deixar claro todas as condições da relação antes de iniciar os trabalhos**
- ✓ **Definir papéis e responsabilidades**
- ✓ **Definir uso de suas marcas no material de divulgação**
- ✓ **Reavaliar papéis e competências durante todo o processo**
- ✓ **Desenvolver boa comunicação entre os parceiros**
- ✓ **Criar envolvimento entre os membros da parceria garantindo sua perenidade**
- ✓ **Ideal um acordo jurídico pré-estabelecido**





## DURAÇÃO DE UMA PARCERIA

O momento de terminar uma parceria é tão importante quanto o momento de iniciá-la. Uma das formas é fazer exercícios periódicos de planejamento estratégico, para pensar novos caminhos e benefícios para o futuro



## A BUSCA PELOS RESULTADOS

A lógica empresarial é bem diferente da social. Ações sociais **não** podem ser submetidas a avaliações subjetivas

## DIFERENÇAS ENTRE INDICADORES DE PROCESSO, DE RESULTADOS E DE IMPACTO.

- ✓ **Indicador de processo:** Nota obtida pelos alunos nas avaliações bimestrais
- ✓ **Indicador de resultado:** A quantidade de estudantes aprovados no final do ano
- ✓ **Indicador de impacto:** Pesquisa que monitore a situação destes alunos dois anos após terem deixado a escola

## PONTOS RELEVANTES NA AVALIAÇÃO DE PARCEIROS

<b>Atuação</b>	<b>Tempo / Existência</b>	<b>Credibilidade</b>	<b>Imagem</b>	<b>Missão</b>	<b>Visão</b>	<b>Valores</b>
<b>Intencionalidade ética</b>	<b>Capacidade de investimento</b>		<b>Saúde financeira</b>		<b>Projetos já desenvolvidos</b>	
	<b>Recursos humanos qualificados</b>					



# MODELOS DE PARCERIAS

- ✓ **Parceria de uma OSC com outra OSC:** soma esforços e evita duplicidade de ações e desperdícios de recursos
- ✓ **Parceria de uma OSC com empresa privada:** uma completa o trabalho da outra causando um maior impacto. As empresas precisam dar para suas ações sociais uma garantia de eficiência, de impactos de ESG (aproveitar o investimento em projetos que estão dando resultados) e a OSC é detentora do conhecimento
- ✓ **Parceria entre uma OSC, poder público e empresa privada:** quando se tem a visão de transformar um projeto bem sucedido em política pública. Os interessados podem ser diferentes, mas a identidade dos objetivos é a mesma

# COMPETIÇÃO ENTRE PARCEIROS

- ✓ Ocorre quando um dos parceiros está recebendo maior visibilidade que o outro
- ✓ Para evitar, é preciso definir claramente quem falará em nome do projeto conjunto e quem será responsável pela divulgação dele

## O CORRETO É TODOS GANHAREM COM UMA PARCERIA INTERSETORIAL:

- ✓ **Poder Público:** conquista de fortes aliados na execução de suas políticas
- ✓ **OCSs:** apoio técnico e financeiro garantidos
- ✓ **Empresas:** reconhecimento de seus públicos de interesses, além da profusão de valores éticos e cumprimento de suas metas de ESG



# OS SETE “C’S” DA PARCERIA

**CONEXÃO** → **com o propósito e com as pessoas**

**CLAREZA** → **de propósito**

**CONGRUÊNCIA** → **missão, de estratégia e de valores**

**CRIAÇÃO** → **de valor de cada parceiro**

**COMUNICAÇÃO** → **entre os parceiros**

**CONTINUIDADE** → **do aprendizado**

**COMPROMISSO** → **com a parceria**

# CONCLUSÃO

## Os parceiros fortalecidos criam compatibilidades futuras (asseguram novas parcerias)

- ✓ Encontrar a compatibilidade estratégica certa é uma tarefa estrutural
- ✓ Alinhar a missão das partes interessadas, representa valor em termos de sustentabilidade da parceria
- ✓ Esclarecer objetivos e determinar o nível de congruência entre as partes
- ✓ Descobrir um propósito comum entre as partes e a compatibilidade institucional
- ✓ A compatibilidade de valores cria coesão e compreensão
- ✓ O aumento da confiança e do conhecimento dos parceiros leva a atividades conjuntas mais amplas e com bons resultados





**Leila Novak**

**Fundadora &  
Presidente**



**VENHA FAZER PARTE DA  
PLATAFORMA PAPEL SOLIDÁRIO**

**Conhecimento gerando valor**

**[contato@redepapelsolidario.org.br](mailto:contato@redepapelsolidario.org.br)**