



**JUNTOS PELO
ARAGUAIA**
A vida que pulsa no coração do Brasil

2023/2024

PLANO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS JPA

Estruturação e manutenção
do Escritório Executivo
de Projetos no
âmbito da rede
de governança do
Programa Juntos
pelo Araguaia



SEMAD
Secretaria de Estado
de Meio Ambiente e
Desenvolvimento
Sustentável



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura do plano de captação de recursos	11
Figura 2 - Processo de decisão de doação	21

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 - Quadro comparativo entre as fontes de financiamento	14
Quadro 2 - Matriz de oportunidades	16
Quadro 3 - Comunicação para atingimento de metas estratégicas	19
Quadro 4 - Pontos Fortes do JPA	22
Quadro 5 - Pontos Fracos do JPA	23
Quadro 6 - Oportunidades do JPA	23
Quadro 7 - Ameaças do JPA	24
Quadro 8 - Estratégias de Aproveitamento das Capacidades	25
Quadro 9 - Estratégias de Minimização das Limitações	26
Quadro 10 - Estratégias de Conversão das Desvantagens	26
Quadro 11 - Estratégias de ação 1	29
Quadro 12 - Estratégias de ação 2	30
Quadro 13 - Estratégias de ação 3	31

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	DESCRIÇÃO DO PROGRAMA JUNTOS PELO ARAGUAIA	5
3	DESAFIO VIVENCIADO	9
4	JUSTIFICATIVA	10
5	OBJETIVOS	10
5.1	Objetivo Geral	10
5.2	Objetivos Específicos	10
6	PLANO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS	10
6.1	Identificação e definição das Janelas de Oportunidades	11
6.2	Comportamento do Doador	20
6.3	Análise SWOT	22
6.3.1	Ambiente Interno	22
6.3.2	Ambiente Externo	23
6.4	Estratégias de Captação	25
6.4.1	Estratégias de Aproveitamento das Capacidades	25
6.4.2	Estratégias de Minimização das Limitações	26
6.4.3	Estratégias de Conversão das Desvantagens	26
6.5	OBJETIVOS DE CAPTAÇÃO E POSICIONAMENTO	27
6.5.1	Objetivos Produto/Mercado	27
6.5.2	Objetivos de Marketing e Comunicação	27
6.5.3	Posicionamento	28
6.6	Estratégias de Ação	28
6.6.1	Estratégia de Ação 1	28
6.6.2	Estratégia de Ação 2	29
6.6.3	Estratégia de Ação 3	30
6.7	CONTROLE E AVALIAÇÃO	31
7	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	32
8	REFERÊNCIAS	33

1 - INTRODUÇÃO

Angariar recursos está intimamente ligado ao êxito na eficaz administração de uma dada iniciativa, seja um projeto, um programa ou uma entidade. Uma gestão eficaz promove uma maior visibilidade e confiança junto ao público externo, permitindo que terceiros, sejam pessoas físicas ou jurídicas, contribuam financeiramente para uma causa específica com a certeza de que sua doação será adequadamente gerida e aplicada no projeto ou programa correspondente.

Quando um projeto ou programa é gerido de forma competente, ele adquire uma maior reputação junto a outros atores sociais, como o governo, a sociedade e os financiadores, o que impulsiona o desempenho financeiro da iniciativa.

Uma estratégia coerente contribui

para que uma iniciativa sem fins lucrativos seja mais resiliente diante das mudanças e mantenha sua identidade. Nesse contexto, o presente documento tem como objetivo analisar as fontes de financiamento / patrocínio relevantes ao Programa Juntos pelo Araguaia e desenvolver um plano para a captação de recursos, com foco em doações de pessoas físicas e/ou jurídicas.

Por meio da análise da situação atual, foram identificadas as ameaças e oportunidades do mercado, bem como os pontos fortes e fracos do Programa, para, em seguida, estabelecer os objetivos e estratégias do Plano de Captação. Por fim, foram delineadas as ações estratégicas para alcançar os objetivos, juntamente com as considerações finais relativas ao plano.

2 - DESCRIÇÃO DO PROGRAMA JUNTOS PELO ARAGUAIA

O Programa Juntos pelo Araguaia - JPA tem o potencial de transformar vidas e mudar a forma como nos relacionamos com o mundo em que estamos, desde que sua essência seja compreendida. Compreender as especificidades no JPA não é tarefa fácil, principalmente assimilar, em algumas pala-

avras, os sentimentos e intenções de todos os envolvidos na elaboração de seu conceito, estrutura e propósito.

Cada indivíduo que visita o Rio Araguaia e sua área de influência tem a oportunidade de construir conceitos e assimilar significados diversos que podem aprofundar uma visão

inicial em relação a importância e o significado do Rio Araguaia.

O Rio Araguaia possui encanto próprio que não se resume à imagem de sua beleza. Existe uma riqueza inestimável que transcende o simples curso de água. No Araguaia nasce a esperança, a união de corações e mãos que se estendem para proteger e preservar esse tesouro natural.

Neste cenário encantador, surge o Programa Juntos pelo Araguaia. Uma iniciativa que vai além das fronteiras geográficas, unindo pessoas de diferentes origens e culturas em um só propósito: ressignificar a nossa relação com a terra e o meio que estamos, resgatar, revitalizar e conservar esse santuário ecológico que nos presenteia com sua abundância e vida.

A cada amanhecer, enquanto o sol se ergue no horizonte, o Araguaia nos convida a contemplar sua grandeza, a mergulhar em suas águas e a conhecer sua biodiversidade. Ele nos recorda que somos parte integrante dessa história, guardiões de um legado que precisa ser preservado para as gerações futuras.

Nas margens do rio, mãos calejadas de pescadores se entrelaçam com as de agricultores e ribeirinhos. Juntos, eles sonham com um futuro em que a harmonia entre a atividade humana e a natureza seja a essência de suas vidas. E é nesse abraço solidário que ganha forma o Juntos pelo Araguaia, um movimento que transcende a

individualidade, em busca de um bem comum.

Com passos firmes, cada pessoa do Programa, seja um voluntário, um benfeitor, uma Instituição Executora, uma Instituição Patrocinadora, um Curador, uma Instituição de Governo ou outro ator, caminha em direção a um futuro sustentável. Por meio do reflorestamento das áreas degradadas, da adoção de práticas agrícolas conscientes e do cuidado com o uso dos recursos hídricos, eles constroem um caminho de esperança, renovação e equilíbrio.

A emoção toma conta dos corações ao verem as árvores se erguendo, seus galhos abraçando o céu e suas raízes fincadas no solo fértil. Cada muda plantada é um gesto de amor ao Araguaia, uma promessa de um amanhã mais verde e acolhedor. O olhar brilhante das crianças, ao participarem ativamente do processo de reflorestamento, nos recorda que é nossa responsabilidade transmitir-lhes um mundo melhor.

Em cada gota d'água que cai do céu e escorre pelos rios, encontramos a pureza da natureza, a essência vital que sustenta toda forma de vida. Cada indivíduo tem a oportunidade de ser a mudança, de fazer a diferença, mesmo que seja em pequenos gestos diários que transformam vidas, impactam o meio ambiente e nos conectam profundamente ao propósito do Programa Juntos pelo Araguaia.

E assim, nesse cenário de encantamento e conexão, cada pessoa envolvida no programa é convidada a uma jornada de transformação. Uma jornada que transcende a relação com a natureza e nos leva a olhar para dentro de nós mesmos, despertando a compaixão e o respeito por todas as formas de vida.

O Programa Juntos pelo Araguaia vem a ser uma provocação humana, um convite à união, de mãos dadas, corações abertos, em prol do rio e de sua bacia hidrográfica. Vamos nos deixar tocar pela grandiosidade desse símbolo e entender que o futuro depende de nossas ações no presente.

Entender que o Juntos pelo Araguaia é uma inspiração para o mundo, um exemplo vivo de que a cooperação e a consciência ambiental podem construir um futuro onde a beleza desse rio e de todos os rios do planeta nunca deixem de nos emocionar, permitindo promover uma mudança de cultura, uma mudança de mentalidade, e capacidade real de mudar a nossa relação com a terra e o meio em que estamos compreendendo que nossas ações locais impactam não somente as nossas vidas, mas também outras que estão longínquas.

O “Programa Juntos pelo Araguaia - Inovação em Recomposição Florestal, Conservação de Solo e Água, Engajamento Social, Enfrentamento dos Efeitos das Mudanças Climáticas, Desenvolvimento

Sustentável e Fortalecimento do Agronegócio para a Revitalização da Bacia Hidrográfica do Alto Rio Araguaia, nos Estados de Goiás e Mato Grosso” teve seu lançamento em 2019, no município de Aragarças (GO), pelo governo federal e os governos estaduais de Goiás e Mato Grosso. Desde então, o governo federal - por meio do Ministério do Desenvolvimento Regional / Secretaria Nacional de Segurança Hídrica - e os governos estaduais de Goiás e Mato Grosso - respectivamente e por meio da Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável do Estado de Goiás (SEMAD/GO) e Secretaria de Estado de Meio Ambiente do Estado de Mato Grosso (SEMA/MT) - vêm empenhando esforços na consecução desse relevante e desafiador Programa.

O Programa Juntos pelo Araguaia (JPA) tem como um de seus objetivos a melhoria da qualidade ambiental e a revitalização da Bacia Hidrográfica do Alto Rio Araguaia, apontando caminhos para a construção de novas modelagens de uso e ocupação de solo na região, bem como para promover a recomposição florestal de Áreas de Preservação Permanente - APPs e áreas de recarga hídrica, com base na gestão integrada e estratégica do território, tendo com epicentro a lógica de bacia hidrográfica como unidade de planejamento e execução de ações. Em sinergia com as premissas e

diretrizes do Ministério do Desenvolvimento Regional, o Juntos pelo Araguaia mostra-se como essencial ao apoio e fortalecimento dos serviços ecossistêmicos e manejo sustentável das áreas produtivas no entorno da Bacia Hidrográfica do Alto Rio Araguaia.

De acordo com o Projeto Executivo do JPA, a etapa de Mobilização Social Institucional é considerada fundamental para a legitimidade do processo e o alcance dos objetivos do Programa, de incluir todos os atores envolvidos no território no processo de recuperação da Bacia Hidrográfica do Alto Rio Araguaia, promovendo e possibilitando uma mudança de mentalidade em relação ao uso e ocupação do solo atrelada a uma ressignificação de valores e princípios individuais em prol do meio ambiente e do desenvolvimento sustentável.

O processo de mobilização social institucional é conduzido dentro da estratégia de comunicação, com o contato direto com as instituições públicas e privadas do território. Além de apresentar o Programa e seus objetivos, a mobilização institucional propõe também a inserção de organismos locais que trabalham com pautas inerentes ao Juntos pelo Araguaia nos processos de comunicação com a comunidade e educação ambiental, visando manter e fortalecer mecanismos de governança nas áreas de implementação do Juntos pelo Araguaia.

Neste sentido, devem ser consideradas as Prefeituras Municipais, Secretarias de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável, Conselhos Municipais de Meio Ambiente, órgãos nacionais presentes nos territórios e que têm atuação nas pautas propostas pelo Programa, como Emater, Senar, Inkra e Funai, empresas estaduais e municipais de captação e distribuição de água e os comitês e subcomitês de bacias hidrográficas, além de instituições públicas e privadas de educação.

A Mobilização Social visa conscientizar a população das regiões beneficiadas com o projeto por meio de linhas de sensibilização, atuação e processos de engajamento social que possibilitem e favoreçam as necessárias intervenções nas propriedades rurais e suas manutenções ao longo do tempo. Tais ações são compostas por estratégias de abordagem em que a comunicação configura-se como um ato de troca de informações, cujo objetivo é promover a inclusão dos mais diferentes segmentos na vida social e política do território, bem como a sua organização no processo de desenvolvimento local. Deste modo, a Mobilização Social constitui um instrumento imprescindível para fomentar participação popular e adesão de produtores ao Programa JPA, bem como captar recursos com vistas à sua sustentabilidade.

3 - DESAFIO VIVENCIADO

O Juntos pelo Araguaia está submetido a uma condição de fragilidade no que se refere à questão da sustentabilidade financeira, uma vez que depende principalmente de recursos de terceiros e tem apoio de instituições do terceiro setor em seu processo de execução e gestão.

Ao mesmo tempo em que ocorreu a expansão e o fortalecimento do Terceiro Setor, fruto das demandas socioambientais da população, houve um enxugamento das fontes de financiamento, principalmente internacionais. Com a escassez de recursos e o aumento da competitividade para obter fundos, torna-se importante a aplicação de uma visão estratégica para definir onde concentrar esforços no âmbito do Programa.

Diante desse contexto, se faz pertinente elaborar estratégias que viabilizem a manutenção das ações do JPA, apresentando processos

para captação de recursos e transparência de ação e resultados.

O Juntos pelo Araguaia depende de recursos de terceiros para manter suas atividades, e enfrenta o desafio de desenvolver estratégias para potencializar sua capacidade de captação de recursos na busca da pretendida sustentabilidade. Além disso, o JPA necessita arrecadar fundos para financiar projetos de recuperação ambiental que visam atingir uma meta de 10 (dez) mil hectares recuperados na Bacia Hidrográfica do Alto Rio Araguaia, possibilitando beneficiar as futuras gerações, ressignificar valores culturais, ampliar a compreensão da sociedade em relação ao meio ambiente, aproximar o setor produtivo do agronegócio tendo em vista a oportunidade de melhoria da qualidade e disponibilidade hídrica, bem como a minimização do carreamento de sedimentos aos corpos hídricos fundamentais.

4 - JUSTIFICATIVA

Por meio do presente documento, deseja-se proporcionar ao Programa Juntos pelo Araguaia uma visão mais ampla a respeito do seu ambiente interno e externo, permitindo, dessa forma, que o Programa possa atuar de forma estratégica, otimizando seu processo de captação de recursos.

O assunto abordado nesse documento é uma questão fundamental para o JPA,

tendo em vista que o processo de captação de recursos possibilita que o Programa mantenha suas atividades e cumpra sua missão.

Além disso, o plano desenvolvido poderá ser utilizado como um modelo para a elaboração de futuros planos, direcionados a diferentes produtos ou mercados. Dessa forma, ele servirá como um repositório de conhecimento para a equipe de gestão do Programa.

5 - OBJETIVOS

5.1 - Objetivo Geral

Elaborar um plano objetivo para captação de recursos para o Programa Juntos pelo Araguaia, com vistas a manter as atividades e possibilitar que cumpra sua missão.

5.2 - Objetivos Específicos

- ✓ Identificar e definir oportunidades;
- ✓ Elaborar uma análise SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças);
- ✓ Identificar estratégias para captação;
- ✓ Definir objetivos de captação e o posicionamento;
- ✓ Desenvolver estratégias de ação.

6 - PLANO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS

O Plano de Captação de Recursos é um instrumento utilizado para coordenar o esforço empenhado, identificar as oportunidades promissoras relacionadas ao Programa Juntos pelo Araguaia e sua relação com os públicos de interesse (potenciais fontes financiadoras e/ou de patrocínio).

O Plano estabelece o que deve ser feito,

bem como orientações que possibilitam direcionar os esforços do time diretamente envolvido no sentido de obter o melhor resultado possível para o Programa com as ferramentas disponíveis e/ou fornecidas ao momento. A Figura 1 apresenta um esquema orientativo do processo de captação de recursos atinente a este documento.



FIGURA 1 - ESTRUTURA DO PLANO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS

6.1 - Identificação e definição das Janelas de Oportunidade

Atualmente, o Programa Juntos pelo Araguaia recebe recursos com vistas a:

1. **Cenário 1:** contratar uma Instituição Executora, efetivamente credenciada no âmbito do JPA, para que inicie o processo de implementação e execução de um determinado Lote que será acompanhado por parte do Escritório Executivo de Projetos do JPA;
2. **Cenário 2:** apoiar os custos operacionais do Escritório Executivo de Projetos (EEP), para que este cumpra a função de ser um agente de engajamento entre as partes envolvidas com o Programa, bem como ser um braço executivo da SEMAD/GO no processo de acompanhamento da execução de lotes e executar outras atividades inerentes à sua função.

Os recursos atualmente aportados são oriundos de:

- ✓ **Doação de Empresas:** processo em que o agente doador investe recursos para execução do **Cenário 1 e/ou Cenário 2**. Em complemento, pertinente informar que até o presente momento a doação de empresa somente foi realizada para casos que se enquadrem no Cenário 1.
- ✓ **Conversão de Multas Ambientais:** processo em que o agente compromissário abraça um programa da SEMAD/GO e/ou apoiado por esta, no caso o Juntos pelo Araguaia, recebendo um desconto de até 60% em sua multa, possibilitando a execução do Cenário 1 e/ou Cenário 2.
- ✓ **Compensação Florestal:** processo em que o agente interessado escolhe uma das opções possíveis para a compensação, no caso o Juntos pelo Araguaia, possibilitando a execução do Cenário 1 e/ou Cenário 2.
- ✓ **Reparação de Danos Ambientais:** processo em que o agente interessado escolhe uma das opções possíveis para a reparação, no caso o Juntos pelo Araguaia, possibilitando a execução do **Cenário 1 e/ou Cenário 2**.

Obter recursos por meio de outros processos e/ou fontes, além dos que já são atualmente executados, se mostra como um exercício de reflexão e avaliação sobre a aplicação de novos esforços para promover a Sustentabilidade do Programa, bem como analisar janelas de oportunidades possíveis ao momento do JPA.

Se faz pertinente refletir que a captação de recursos deverá ter como objetivo prioritário levar adiante a missão do Programa Juntos pelo Araguaia. Para tanto, é importante analisar a escolha das fontes de financiamento e/ou patrocínio, pois estas não podem ser conflitantes com a missão do Programa.

O Escritório Executivo de Projetos realizou uma pesquisa de mercado e identificou que existem organizações que gerenciam projetos ambientais, e que captam recursos por meio de: (a)Pessoas Jurídicas (empresas);(b)Pessoas Físicas;(c)Fundações e Instituições nacionais e internacionais;(d)Governo;(e)Instituições religiosas; e (f)Eventos focados em captação de recursos;

Dentre as fontes levantadas, se faz pertinente destacar: (a) **pessoas jurídicas (empresas)**; (b) **pessoas físicas**; e (c) **fundações e instituições**, uma vez que são fontes de financiamento e/ou patrocínio que possuem vantagens e desvantagens, as quais devem ser devidamente identificadas e analisadas. Nesse contexto, captar recursos com **pessoas jurídicas (empresas)** assegura quantias mais significativas, menor burocracia na efetivação do financiamento e maior credibilidade. Entretanto, pode ser um caminho desafiador, ao passo que podem existir dificuldades em acessar os tomadores de decisão.

No que diz respeito à captação diretamente com pessoas físicas pode-se inferir vantagens que vão desde o comprometimento (normalmente são fiéis, e doam ao longo de muitos anos), promoção da visibilidade do JPA (costumam fazer propaganda favorável dentro de suas comunidades), e o fato de os recursos decorrentes de indivíduos podem ingressar de modo livre no JPA. Contudo, o principal desafio é obter adesão de um grande número de doadores e fidelizá-los, para que se possa compor uma receita expressiva, bem como constituir um fundo dedicado ao JPA para receber montantes pequenos que se somam montantes significativos para os **Cenários 1 e/ou 2**.

Já a captação de recursos junto a **fundações e instituições** tem seu destaque pelo valor do apoio e pela duração, porém exige do time gestor do Programa a capacidade de elaborar projetos e relatórios bem detalhados para prestação de contas.

O Quadro I apresenta algumas vantagens e desvantagens em relação às informações levantadas.

QUADRO 1 - QUADRO COMPARATIVO ENTRE AS FONTES DE FINANCIAMENTO

	PESSOAS JURÍDICAS (EMPRESAS)	PESSOAS FÍSICAS	FUNDAÇÕES E INSTITUIÇÕES
VANTAGENS	<p>1 Promovem credibilidade e visibilidade.</p> <p>2 Burocracia se torna menor.</p> <p>3 Retorno financeiro é maior e mais interessante.</p> <p>4 Potencial de divulgação positiva e escalabilidade em visibilidade.</p> <p>5 Promovem oportunidades de doações em espécie e trabalho voluntário.</p> <p>6 As tomadas de decisão em relação às ações de doação são executadas ao longo do ano e com previsibilidade.</p>	<p>1 Recurso fracionado que auxilia em financiamento de custos operacionais por serem pouco volumosos.</p> <p>2 Possibilita uma rede de sinergia de doadores fiéis.</p> <p>3 Se constituem como agentes de multiplicação.</p> <p>4 Abraçam a causa e não objetivos individuais.</p> <p>5 Possuem maior envolvimento com a causa e menor exigência.</p> <p>6 Tempo de resposta é menor.</p> <p>7 Doações de longo prazo e não somete financeiras.</p>	<p>1 Fornecem credibilidade.</p> <p>2 Capital envolvido é substancial, com doações que podem ser únicas ou múltiplas.</p> <p>3 Apresentam termos de referência para propostas e auxiliam no desenho de indicadores e obtenção de resultados.</p> <p>4 Possuem a missão clara, o que otimiza a identificação e sinergia com o Programa a ser submetido em um edital.</p> <p>5 Transparência e auditoria na Prestação de contas.</p> <p>6 Mais democrático.</p>

	GOVERNO	INSTITUIÇÃO RELIGIOSA	EVENTOS
VANTAGENS	<p>1 Fortalece e favorece o trabalho por meio de assessoria técnica e curadoria.</p> <p>2 Forte ator de legitimação.</p> <p>3 Garantia de verba, mediante a celebração de convênio.</p> <p>4 Aportes financeiros são relevantes e podem ser feitos por longos períodos.</p>	<p>1 Sinergia com instituição religiosa e propósitos institucionais.</p> <p>2 Promovem credibilidade do programa.</p> <p>3 Potencial de divulgação positiva na comunidade.</p> <p>4 Recurso fracionado que auxilia em financiamento de custos operacionais por serem pouco volumosos.</p> <p>5 Aportes financeiros são relevantes e podem ser feitos por longos períodos.</p> <p>6 Promovem oportunidades de doações em espécie e trabalho voluntário.</p>	<p>1 Recurso fracionado que auxilia em financiamento de custos operacionais por serem pouco volumosos.</p> <p>2 Marketing e divulgação do Programa com: visibilidade e credibilidade.</p> <p>3 Aproximação com a comunidade.</p> <p>4 Pode-se constituir um banco de dados de potenciais doadores.</p> <p>5 Podem ser criativos e divertidos tomando-se marcantes e aguardados todos os anos.</p> <p>6 Podem fortalecer o vínculo com doadores.</p>

	PESSOAS JURÍDICAS (EMPRESAS)	PESSOAS FÍSICAS	FUNDAÇÕES E INSTITUIÇÕES
DESAFIOS	<ol style="list-style-type: none"> 1 Clareza e objetividade no pedido. 2 Expectativa de profissionalismo por parte de grandes empresas. 3 Existência de conflitos de Interesses. 4 Visibilidade e retorno de imagem podem ser requisitados. 5 Doações geralmente para organizações convencionais. 6 Compatibilidade de interesse na sua área de atuação. 7 Instabilidade econômica. 8 Acesso ao decisor. 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Manter frequência de doação. 2 Custo de oportunidade na relação quantidade de trabalho realizado em relação ao recurso obtido. 3 Valorizar o agente doador. 4 Cultivar doadores demanda investimento de tempo e dinheiro até o início dos resultados. 5 Transformar o doador em contribuinte de longo prazo e grandes somas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Contemplar profissionais capacitados para elaboração de projetos. 2 Compatibilizar interesse de fundações e entidades. 3 Duração do financiamento pode ser curta. 4 Demanda por projetos inovadores e diferenciados com potencial de multiplicação. 5 Maior interesse por projetos de geração de renda. 6 Dificil acesso aos avaliadores. 7 Poucas áreas de prioridade.

	GOVERNO	INSTITUIÇÃO RELIGIOSA	EVENTOS
DESAFIOS	<ol style="list-style-type: none"> 1 Sistema burocrático gera entraves e morosidade. 2 Estabilidade dentro da política do governo. 3 Disponibilidade de recursos e diminuição da verba. 4 Descontinuidade dos programas. 5 Falta de compromisso. 6 Remanejamento de verbas destinadas ao Terceiro Setor. 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Identificar projetos afins. 2 Interferência do financiador. 3 Garantir a não discriminação religiosa. 4 Frequentemente difíceis de acessar, já que o programa deve se adequar à agenda mais ampla da instituição. 5 Processo de solicitação demorado e algumas vezes definido por critérios políticos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Obter recursos materiais e humanos. 2 Longo tempo de organizações e pessoas envolvidas com pouco baixo nível de engajamento ao objetivo. 3 Relação investimento X retorno. 4 Custos indiretos consideráveis (tempo da equipe profissional e de voluntários, despesas imprevistas) podem ser significativos. 5 Podem desperdiçar muito dinheiro se não forem bem planejados.

O **Quadro 2** apresenta uma visão matricial das fontes levantadas que possuem maior sinergia com o JPA.

QUADRO 2 - MATRIZ DE OPORTUNIDADES

MERCADOS OPORTUNIDADES	PESSOAS FÍSICAS	PESSOAS JURÍDICAS (EMPRESAS)	ÓRGÃOS GOVERNAMENTAIS	FUNDAÇÕES E INSTITUIÇÕES
Doações de recursos financeiros	X	X	X	X
Doações de recursos não financeiros	X	X		X
Incentivos em razão de obrigações	X	X		
Programa de arrecadação	X	X		
Eventos específicos	X	X	X	

Nesse contexto, considerando a construção de um plano de captação de recursos inicial e que pode ser aprimorado de forma gradativa, o Escritório Executivo de Projetos identifica:

- 1. Doações de recursos financeiros por meio de um único doador
 - ✓ Investimento de montante significativo;
 - ✓ Podendo ser oriundo de pessoa física ou jurídica;
 - ✓ Pode ser utilizado para a execução do Cenário 1 e/ou 2;
 - ✓ Podendo ser aplicado em um fundo de investimento dedicado ao JPA.

- 2. Doações de recursos financeiros por meio de múltiplos doadores
 - ✓ Investimento de pequenos montantes que se somam em um montante significativo;
 - ✓ Podendo ser oriundo de pessoa física ou jurídica;
 - ✓ Pode ser utilizado para a execução do Cenário 1 e/ou 2;
 - ✓ Podendo ser aplicado em um fundo de investimento dedicado ao JPA.

- 3. Doações de recursos não financeiros
 - ✓ Investimento advindo de recursos humanos, equipamentos, horas de serviços, etc.

- ✓ Podendo ser oriundo de pessoa física ou jurídica;
- ✓ Pode ser utilizado na execução do Cenário 1 e/ou 2;

4. Incentivos em razão do cumprimento de obrigações de quaisquer naturezas junto a órgãos ambientais ou outras instituições de natureza pública (desconto em multas ambientais, compensação florestal, reparação de danos ambientais, etc.)

- ✓ Investimento de montante significativo;
- ✓ Investimento de pequenos montantes que se somam em um montante significativo;
- ✓ Podendo ser oriundo de pessoa física ou jurídica;
- ✓ Pode ser utilizado para a execução do **Cenário 1 e/ou 2**;
- ✓ Podendo ser aplicado em um fundo de investimento dedicado ao JPA.

5. Programas Estaduais que podem reverter recursos ao Programa por meio da arrecadação de notas fiscais

- ✓ Investimento de pequenos montantes que se somam em um montante significativo;
- ✓ Podendo ser oriundo de pessoa física ou jurídica;
- ✓ Necessário cadastro de um CNPJ em programa específico;
- ✓ Pode ser utilizado para a execução do **Cenário 1 e/ou 2**;
- ✓ Podendo ser aplicado em um fundo de investimento dedicado ao JPA.

6. Projetos e/ou Eventos específicos

- ✓ Investimento advindo de projetos e/ou eventos temáticos e direcionados para captação de recursos;
- ✓ Oportunidade em que os participantes direcionam uma parte arrecadada para o JPA;
- ✓ Pode ser utilizado para a execução do **Cenário 1 e/ou 2**;
- ✓ Podendo ser aplicado em um fundo de investimento dedicado ao JPA.

Dentre as fontes de recursos apresentadas no Quadro 2, e considerando o momento do Programa Juntos pelo Araguaia, definiu-se concentrar o presente documento na esfera de doações financeiras **para o mercado de pessoas físicas**

e/ou jurídicas (empresas). Pertinente salientar que esse tipo de colaboração legitima o Programa, uma vez que um bom desempenho no processo de captação recursos com pessoas físicas e jurídicas é reflexo do reconhecimento por parte da comunidade do valor do Programa e da sua credibilidade.

Em complemento, uma avaliação dos fatores internos e externos ao ambiente de captação possibilita identificar oportunidades e ameaças relevantes. Assim são estabelecidos os objetivos para que o Programa possa interagir com o mercado de forma mais eficaz, definindo as estratégias para alcançar as metas definidas.

As estratégias de captação devem ser transformadas em estratégias de ação específicas, mostrando quando e de que forma as atividades serão iniciadas, revistas e completadas. Ao final, devem existir controles e métodos de reavaliação que serão utilizados para monitorar ou ainda adaptar as aplicações definidas.

Outro ponto de observação é que o processo de captação de recursos não é apenas captar dinheiro, mas estabelecer e gerenciar relacionamentos com pessoas e organizações que podem ter interesse real no Programa Juntos pelo Araguaia. Nesse sentido, considerável parte do sucesso nas atividades de captação de recursos depende do relacionamento que se estabelece com os doadores.

Uma campanha de captação de recursos exige cuidados com a comunicação que se estabelece com cada público de interesse, o que pode ser facilitado com a elaboração de um plano de comunicação adequado. O objetivo dos esforços de comunicação deve ser o de aumentar a consciência dos potenciais doadores sobre o Programa, suas atividades, e principalmente, os problemas que o JPA procura solucionar.

Os esforços de comunicação devem ter o propósito de aumentar a consciência dos potenciais doadores sobre o Programa, suas atividades e, o que é fundamental, os desafios que o Programa procura vencer por meio de suas ações. O Quadro 3 apresenta algumas metas estratégicas que auxiliam no processo de captação de recursos.

QUADRO 3 - COMUNICAÇÃO PARA ATINGIMENTO DE METAS ESTRATÉGICAS

META ESTRATÉGICA	DESCRIÇÃO
Criar consciência	Informar o público sobre os produtos, ações e resultados do JPA.
Formar imagens positivas	Criar na mente das pessoas avaliações positivas sobre os produtos, ações e resultados do JPA.
Identificar possíveis doadores	Descobrir nomes, endereços e possíveis necessidades de doadores potenciais.
Formar relacionamentos no âmbito do JPA	Aumentar a cooperação entre as instituições e pessoas envolvidas com o JPA.
Reter doadores	Criar valor para os doadores, satisfazer seus desejos, necessidades e conquistar sua lealdade.

O Programa JPA pode utilizar as ferramentas de comunicação para diferentes fins, como, por exemplo, buscar novos parceiros e doadores, recrutar voluntários, informar conselheiros e outros parceiros sobre o andamento das atividades, aumentar o envolvimento dos beneficiários e de suas famílias, prestar contas à sociedade sobre como está investindo os recursos que recebe, etc.

Uma campanha de captação de recursos, independentemente de quais sejam os potenciais doadores (pessoas físicas, organizações públicas, privadas, do terceiro setor ou agências multilaterais), exige cuidados com a comunicação que se estabelece com cada um dos públicos que se deseja atingir, o que pode ser facilitado quando se elabora um plano de comunicação adequado.

As decisões envolvidas são muitas, dentre elas estão: o que dizer, a quem dizer, quando dizer, com que frequência, de que forma e por qual meio de comunicação utilizar. Existem diferentes

meios e ferramentas comunicacionais, bem como cada alternativa tem seus benefícios e custos particulares, e, nesse sentido, se faz prudente medir os resultados do sistema de comunicação escolhido e levantar dados como: (a) impacto que o plano de comunicação gerou no seu público de interesse; (b) qual o custo relacionado; (c) pontos de melhoria observados; e (d) definição de ajustes para momentos futuros e novos ciclos para promoção de contribuições de doadores.

São inúmeros os motivos que podem levar o doador a contribuir. Ele pode querer contribuir para uma causa que julgue meritória. Pode querer ter reconhecida a sua responsabilidade social. Pode desejar ser visto como um importante membro da comunidade, entre outras situações. Cabe aos captadores de recursos estudar os seus potenciais doadores e parceiros, para então estabelecer uma eficaz campanha de captação.

6.2 - COMPORTAMENTO DO DOADOR

Entender os processos que os doadores utilizam para tomar decisões é um primeiro passo necessário para o desenvolvimento de relacionamentos de longo prazo e mutuamente benéficos com esses consumidores e empresas. Pertinente refletir que as decisões de um consumidor são profundamente influenciadas por características culturais, sociais, pessoais e psicológicas.

A cultura é um dos meios mais importantes pelos quais uma sociedade influencia o comportamento dos indivíduos. Trata-se de um complexo de valores e comportamentos aprendidos que são compartilhados por uma sociedade (SÁ, 2023). O comportamento do doador também é influenciado por fatores sociais, tais como grupos de referência, família, papéis sociais, entre outros. Além destes, os fatores pessoais, tais como sexo, idade, personalidade, situação econômica, etc influenciam as decisões do doador. O último fator que afeta o comportamento do doador é o fator psicológico que envolve elementos como motivação, percepção, aprendizado, crenças e atitudes.

Quando um indivíduo percebe que tem uma necessidade, o impulso interior para atendê-la é chamado de motivação. Uma das mais famosas teorias sobre motivação foi desenvolvida por Maslow. Segundo ele, o que motiva as pessoas a agir são as necessidades não

atendidas e que as pessoas satisfazem as necessidades básicas antes de se sentir motivadas a satisfazer outras. Nesse raciocínio, o processo de doação pode ser resumido em 5 (cinco) etapas:

- (a) percepção de uma outra pessoa em situação de necessidade;
- (b) interpretação da situação;
- (c) reconhecimento da responsabilidade pessoal;
- (d) percepção da habilidade ou da competência em apoiar; e
- (e) implementação da ação de apoio.

Diante do exposto, o processo se iniciaria quando um indivíduo percebe que uma outra pessoa está em uma situação de necessidade. Em seguida, caberia ao indivíduo interpretar qual seria a intensidade e a urgência da necessidade do outro, percebendo se a causa é merecedora de seu apoio ou não. Uma vez avaliada a necessidade e o merecimento do apoio, cabe ao indivíduo o reconhecimento de que ele é capaz de promover auxílio e que seu esforço faz diferença. Ainda assim, para que seja efetuada a doação, outros fatores ambientais, tais como tempo disponível e barreiras físicas poderiam dificultá-la ou até inibi-la.

É positivo que um modelo amplo sobre o comportamento do doador considere como este avalia o "produto"

que ele "adquiriu". No caso de doações, o resultado delas poderia ser interpretado como a satisfação em relação à gestão dos recursos realizada pela organização beneficiada.

A Figura 2 apresenta um desenho do

processo de decisão de doação definido para o presente Plano de Captação, contendo as principais variáveis identificadas no processo de decisão de um doador de recursos para projetos e/ou Programas sem fins lucrativos.

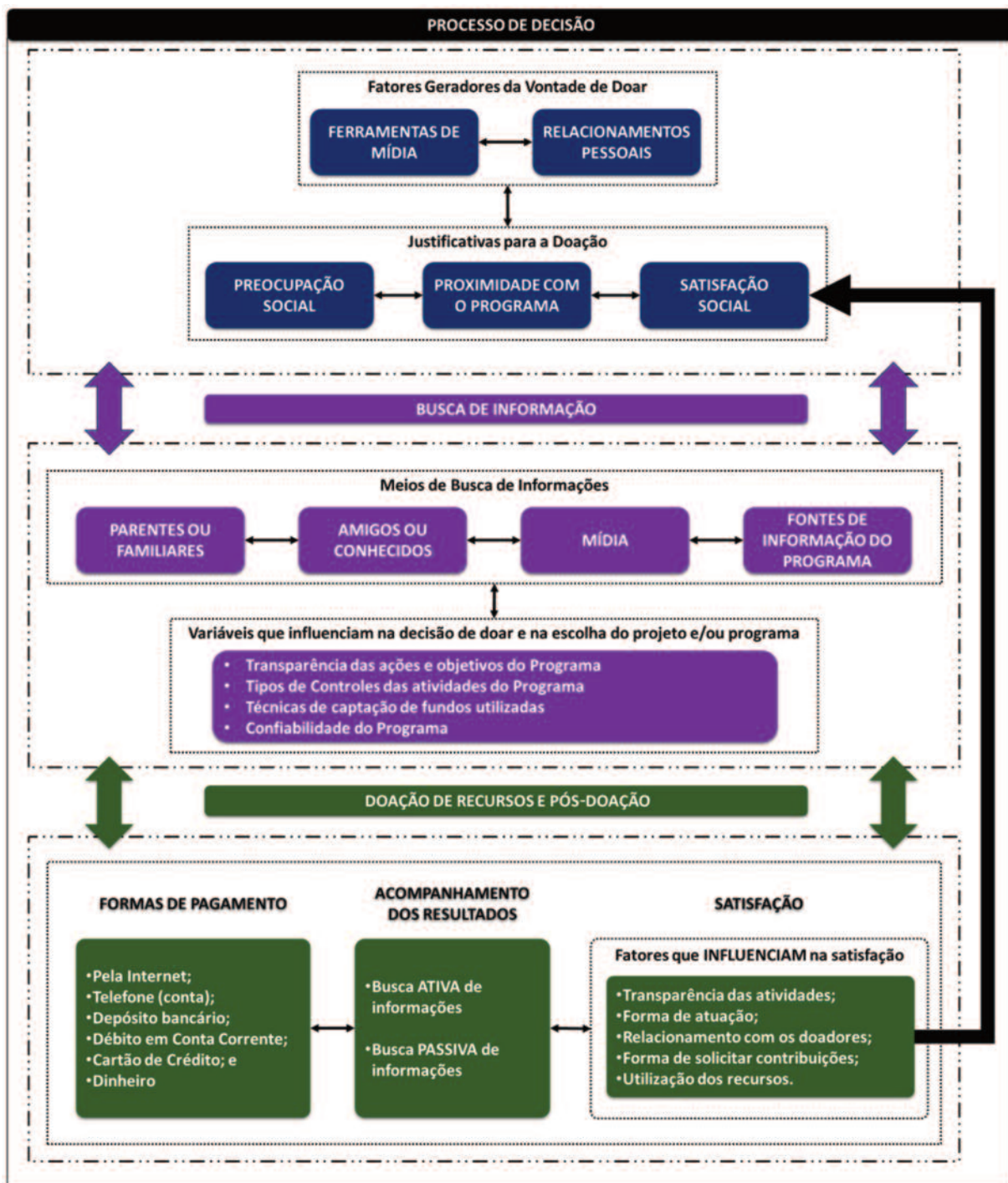


FIGURA 2 - PROCESSO DE DECISÃO DE DOAÇÃO

6.3 – Análise SWOT

A análise SWOT consiste na avaliação do grau de relevância de cada oportunidade, ameaça, ponto forte e ponto fraco. Para isso, utilizou-se uma escala que varia de 0 a 10, sendo que o ponto 5 é neutro. As ameaças e pontos fracos variam de 0 a 4, sendo que, quanto mais relevante for a ameaça ou o ponto fraco, menor será a sua pontuação, ou seja, estará classificada mais perto de 0. Já oportunidades e pontos fortes seguem a lógica inversa, ou seja, variam de 6 a 10, e quanto maior a relevância da oportunidade ou do ponto forte, maior será a pontuação, ou seja, mais perto de 10 estará a sua classificação.

6.3.1 – Ambiente Interno

O **Quadro 4** apresenta pontos fortes relevantes ao momento do Programa Juntos pelo Araguaia.

QUADRO 4 - PONTOS FORTES DO JPA

PONTOS FORTES	AVALIAÇÃO (ESCALADÉ 6 A 10)
Programa ativo desde 2019 (período relevante).	9
Transparência em seus objetivos, resultados e metodologia.	7
O programa tem apoio de Governos de Estado como agentes de curadoria e pode gerar impacto positivo no cenário nacional e internacional.	9
Realização de mobilização social frequente junto à comunidade.	8
Capacidade de promover uma mudança de mentalidade positiva em relação ao meio ambiente para um futuro sustentável.	8
Qualidade dos serviços prestados à comunidade e elevado impacto social.	8
Empresas e indivíduos podem se associar, criar parcerias, consórcios e força-tarefa.	9
Programa inovador, amplo e socioambiental, com capacidade técnica para elaborar e implementar projetos socioambientais e fazer gestão de fundos dedicados.	9
Possibilidade de diversificação de fontes de recursos para sustentabilidade.	7
Selo ambiental embasado em ESG.	7

O **Quadro 5** apresenta pontos fracos relevantes ao momento do Programa Juntos pelo Araguaia.

QUADRO 5 - PONTOS FRACOS DO JPA

PONTOS FRACOS	AVALIAÇÃO (ESCALADÉ 0 A 4)
Carência de recursos humanos para realizar atividades relacionadas à captação de recursos.	1
Esforços para captação de recursos direcionados exclusivamente para pessoas jurídicas (empresas).	1
Pouca habilidade de marketing, comunicação e imprensa com foco em captação de recursos.	2
Existência de um banco de dados de potenciais doadores contendo informações limitadas.	3
Programa com pouca visibilidade e se mostra pouco conhecido.	2
Dificuldade na formação de mão de obra especializada para execução de Lotes.	4
Capacidade de viveiro é limitada para múltiplas implementações de grande relevância.	4

6.3.2 - Ambiente Externo

O **Quadro 6** apresenta pontos fracos relevantes ao momento do Programa Juntos pelo Araguaia.

QUADRO 6 - OPORTUNIDADES DO JPA

OPORTUNIDADES	AVALIAÇÃO (ESCALADÉ 6 A 10)
Maior preocupação da comunidade em geral com a realidade social, e consequente aumento da colaboração de pessoas físicas com as causas socioambientais.	9
Possibilidade de obter recursos por meio de doações on-line e da dedução no imposto de renda dos agentes doadores. Os recursos podem ser aplicados em um fundo de dedicado ao JPA que poderá ser criado.	9
Valorização de atributos como transparência e credibilidade por parte da comunidade e adesão de jovens.	7
Mercado potencialmente atrativo e que está alinhado ao agronegócio brasileiro.	8
Aproveitamento de investimento de vários pequenos montantes que se somam em um montante significativo.	9
Auxiliar no desenvolvimento sustentável das regiões de influência.	8
Apoio dos veículos de comunicação aos programas sem fins lucrativos.	9
Fomento de assessoria técnica aos proprietários.	7

O **Quadro 7** apresenta pontos fracos relevantes ao momento do Programa Juntos pelo Araguaia.

QUADRO 7 - AMEAÇAS DO JPA

AMEAÇAS	AVALIAÇÃO (ESCALADE 0 A 4)
Crescimento do número de instituições que disputam recursos finitos existentes.	1
Dificuldade de manter doadores fiéis.	2
Heterogeneidade de doadores, o que dificulta a compreensão dos desejos e motivações.	2
Incerteza com relação à arrecadação de recursos.	3
Necessidade de se ter um fundo de investimentos dedicado e ferramenta de captação on-line.	4
Baixo número de Instituições Executoras credenciadas.	3
Mudança de autoridades do governo (em todas as instâncias) pode acarretar instabilidade política e econômica.	4

6.4 - ESTRATÉGIAS DE CAPTAÇÃO

6.4.1 - Estratégias de Aproveitamento das Capacidades

QUADRO 8 - ESTRATÉGIAS DE APROVEITAMENTO DAS CAPACIDADES

OPORTUNIDADES	+	PONTOS FORTES	=	ESTRATÉGIA
<ul style="list-style-type: none">✓ Possibilidade de obter recursos por meio de doações on-line e da dedução no imposto de renda dos agentes doadores. Os recursos podem ser aplicados em um fundo de dedicado ao JPA que poderá ser criado.✓ Apoio dos veículos de comunicação aos programas sem fins lucrativos.		<ul style="list-style-type: none">✓ Programa inovador, amplo e socioambiental, com capacidade técnica para elaborar e implementar projetos socioambientais e fazer gestão de fundos dedicados.✓ O programa tem apoio de Governos de Estado como agentes de curadoria e pode gerar impacto positivo nos cenários nacional e internacional.✓ O programa tem apoio de Governos de Estado como agentes de curadoria e pode gerar impacto positivo nos cenários nacional e internacional.✓ Empresas e indivíduos podem se associar, criar parcerias, consórcios e uma força-tarefa.		<ul style="list-style-type: none">✓ Desenvolver ferramenta que possibilite doações on-line e criar um fundo dedicado ao JPA.✓ Utilizar portais com vistas a aumentar a arrecadação de recursos doados por pessoas físicas e jurídicas.✓ Divulgar a possibilidade de realizar doações on-line e por meio do abatimento no valor do imposto de renda, como forma de estimular as doações para um fundo dedicado, após ser criado.✓ Divulgar a possibilidade de realizar doações on-line e por meio do abatimento no valor do imposto de renda, como forma de estimular as doações para um fundo dedicado, após ser criado.✓ Buscar parcerias para financiar as ações do JPA.✓ Elaborar propostas de prateleira com vistas a facilitar o processo de captação de recursos para implementação de novos lotes e/ou manutenção do Escritório Executivo de Projetos por meio de doadores únicos e/ou múltiplos doadores.✓ Estruturar procedimento que possibilite juntar vários pequenos montantes, oriundos de doadores ou compromissários ou interessados em compensações e reparações de danos com vistas a somar um grande montante que possibilite executar ações do JPA.

6.4.2 - Estratégias de Minimização das Limitações

QUADRO 9 - ESTRATÉGIAS DE MINIMIZAÇÃO DAS LIMITAÇÕES

OPORTUNIDADES +	PONTOS FRACOS =	ESTRATÉGIA
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maior preocupação da comunidade em geral com a realidade social, e conseqüente aumento da colaboração de pessoas físicas com as causas socioambientais. ✓ Aproveitamento de investimento de vários pequenos montantes que se somam em um montante significativo. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Esforços para captação de recursos direcionados exclusivamente de pessoas jurídicas (empresas). ✓ Pouca habilidade de marketing, comunicação e imprensa com foco em captação de recursos. ✓ Programa com pouca visibilidade e se mostra pouco conhecido. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar ações de marketing e comunicação, visando atrair novos doadores e com foco em captação de recursos. ✓ Buscar parcerias para financiar as ações do JPA. ✓ Estruturar procedimento que possibilite juntar vários pequenos montantes, oriundos de doadores ou compromissários ou interessados em compensações e reparações de danos com vistas a somar um grande montante que possibilite executar ações do JPA.

6.4.3 - Estratégias de Conversão das Desvantagens

QUADRO 10 - ESTRATÉGIAS DE CONVERSÃO DAS DESVANTAGENS

OPORTUNIDADES +	PONTOS FRACOS =	ESTRATÉGIA
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Crescimento do número de instituições que disputam recursos finitos existentes. ✓ Incerteza com relação à arrecadação de recursos. ✓ Heterogeneidade de doadores, o que dificulta a compreensão dos desejos e motivações. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Carência de recursos humanos para realizar atividades relacionadas à captação de recursos. ✓ Esforços para captação de recursos direcionados exclusivamente para pessoas jurídicas (empresas). 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aumentar a equipe de pessoas que atuam nas atividades de marketing e comunicação, visando atrair novos doadores e com foco em captação de recursos. ✓ Construir narrativas e discursos focados em captação de recursos e direcionados a cada público de interesse, bem como materiais institucionais.

6.5 - OBJETIVOS DE CAPTAÇÃO E POSICIONAMENTO

6.5.1 - *Objetivos Produto/Mercado*

Ampliar o volume de aportes ao Programa Juntos pelo Araguaia a partir de:

1. Aumentar a arrecadação de recursos oriundos de pequenos aportes por meio de doações de pessoas físicas e/ou jurídicas;
2. Aumentar a arrecadação de recursos oriundos de pequenos aportes derivados de compromissários e/ou interessados em compensações florestais e/ou interessados em reparações de danos com vistas a somar um grande montante que possibilite executar ações do JPA;
3. Aumentar arrecadação de recursos oriundos de grandes aportes derivados de doações de pessoas jurídicas e/ou físicas;

6.5.2 - *Objetivos de Marketing e Comunicação*

Os objetivos de marketing e comunicação indicados, tendo em vista o momento do JPA, são:

1. Construir narrativas e discursos focados em captação de recursos e direcionados a cada público de interesse, bem como materiais institucionais;
2. Realizar ações de marketing e comunicação, visando atrair novos doadores e com foco em captação de recursos;
3. Aumentar a equipe de pessoas atuando nas atividades de marketing e comunicação, visando atrair novos doadores e com foco em captação de recursos.

6.5.3 - *Posicionamento*

O Programa Juntos pelo Araguaia busca ser uma oportunidade de transformar vidas, captar mentes e corações em prol de um uso sustentável da terra em benefício às futuras gerações, atuando por meio de processos de mobilização social, educação ambiental, implementação de regeneração ambiental, procedimentos de conservação de solo e água e outras atividades aplicadas na região atinente à bacia hidrográfica do Alto Rio Araguaia. Para tanto, pretende-se reafirmar a sua missão, mostrando à comunidade a importância e o papel do Programa e de cada indivíduo para com a causa. Para firmar esse posicionamento, sugere-se o slogan: “A vida que pulsa no coração do Brasil”.

6.6 ESTRATÉGIAS DE AÇÃO

As estratégias de ação envolvem atividades que visam o alcance dos objetivos definidos. Em complemento, para cada objetivo desenvolve-se um conjunto de ações, que deve possuir medidas de desempenho, o responsável e o prazo para realização.

6.6.1 - *Estratégia de Ação 1*

- ✓ **Objetivo:** Aumentar a arrecadação de recursos oriundos de pequenos aportes por meio de doações de pessoas físicas e/ou jurídicas.
- ✓ **Ação:** Estimular a criação de um fundo dedicado e ferramentas de doação online.

QUADRO 11 - ESTRATÉGIAS DE AÇÃO 1

Nº	ETAPAS DA AÇÃO	MEDIDAS DE DESEMPENHO	RESPONSÁVEL	PRAZO
1	Realização de reunião para definição dos propósitos do JPA com relação a construção de um fundo dedicado que possa ser vinculado ou não ao Estado.	Reunião realizada, e definição dos objetivos.	Conselho Deliberativo, Agentes de Curadoria, e Escritório Executivo de Projetos.	30/11/2023.
2	Após definição dos objetivos, elaborar um projeto para a criação e gestão do fundo dedicado.	Projeto elaborado.	Escritório Executivo de Projetos.	Até a data de abertura dado fundo.
3	Criar ferramenta de doação on-line para que os aportes ocorram diretamente no fundo dedicado.	Ferramenta criada.	Escritório Executivo de Projetos.	Até a data de criação da ferramenta.
4	Criar conteúdo, narrativas e formas de abordagem para estimular doação com apoio do time de comunicação.	Materiais produzidos.	Escritório Executivo de Projetos.	Semanal por meio das redes sociais do JPA.
5	Divulgar as oportunidades de doação por meio de ações de marketing e comunicação.	Análise de visualizações /conversões e quantitativo de postagens.	Escritório Executivo de Projetos.	Semanal por meio das redes sociais do JPA.

O plano de ação sugerido não acarretará custos ao Programa Juntos pelo Araguaia, pois não haverá necessidade de dispender recursos adicionais para realizá-lo.

6.6.2 - Estratégia de Ação 2

- ✓ **Objetivo:** Aumentar a arrecadação de recursos oriundos de pequenos aportes derivados de compromissários ou interessados em compensações florestais ou interessados em reparações de danos com vistas a somar um grande montante que possibilite executar ações do JPA;
- ✓ **Ação:** Implementar procedimento que possibilite juntar vários pequenos montantes, de compromissários ou interessados em compensações florestais ou interessados em reparações de danos.

QUADRO 12 - ESTRATÉGIAS DE AÇÃO 2

Nº	ETAPAS DA AÇÃO	MEDIDAS DE DESEMPENHO	RESPONSÁVEL	PRAZO
1	Realização de reunião para definição da estrutura que viabilize agrupar múltiplos interessados em cumprir obrigações de quaisquer naturezas junto a órgãos ambientais ou outras instituições de natureza.	Reunião realizada, e definição da estrutura.	Agentes de Curadoria, e Escritório Executivo de Projetos.	30/11/2023
2	Construir Instrução Normativa para a Estrutura definida.	Instrução Normativa criada.	Agentes de Curadoria, e Escritório Executivo de Projetos.	30/12/2023
3	Implementar a Instrução Normativa.	Instrução Normativa Implementada.	Agentes de Curadoria	30/01/2024
4	Agrupar interessados que somados refletem um grande montante que possibilite executar ações do JPA.	Lista de Interessados.	Agentes de Curadoria	10/02/2024
5	Celebrar termo de adesão coletiva ao JPA e construção de SPE.	Termo assinado.	Agentes de Curadoria.	20/02/2024
6	Customizar um Lote coletivo do JPA.	Lote customizado.	Escritório Executivo de Projetos.	20/02/2024
7	Iniciar a Execução do Lote por meio da contratação de Instituição Executora credenciada por parte da SPE constituída.	Celebração de Contrato.	Escritório Executivo de Projetos.	10/03/2024

O plano de ação sugerido não acarretará custos ao Programa Juntos pelo Araguaia, pois não haverá necessidade de dispender recursos adicionais para realizá-lo.

6.6.3 - Estratégia de Ação 3

- ✓ **Objetivo:** Aumentar arrecadação de recursos oriundos de grandes aportes derivados de doações de pessoas jurídicas e/ou físicas.
- ✓ **Ação:** Construir narrativas e discursos focados em captação de recursos e direcionados a cada público de interesse, bem como materiais institucionais. Em adição, realizar ações de marketing e comunicação com equipe capacitada.

QUADRO 13 - ESTRATÉGIAS DE AÇÃO 3

Nº	ETAPAS DA AÇÃO	MEDIDAS DE DESEMPENHO	RESPONSÁVEL	PRAZO
1	Construir narrativas, discursos e metodologias de abordagem com foco em captação de recursos.	Materiais elaborados.	Escritório Executivo de Projetos	30/11/2023.
2	Firmar parceria com instituições visando a promoção de visibilidade do JPA.	Termo de Parceria assinado	Escritório Executivo de Projetos.	Contínuo.
3	Levantamento de informações a respeito dos potenciais doadores.	Informações levantadas.	Escritório Executivo de Projetos.	10/04/2024.
4	Definição das ações de marketing e comunicação a serem realizadas em relação aos doadores potenciais.	Definição das melhores ações	Escritório Executivo de Projetos.	30/01/2024.
5	Buscar apoio das empresas parceiras e de veículos de comunicação para viabilizar as ações.	Obtenção de apoio e recursos para viabilizar a ação.	Escritório Executivo de Projetos.	Contínuo.
6	Planejar e executar as ações em relação aos doadores potenciais levantados.	Realização das ações.	Área de Projetos e Eventos.	Contínuo.

Os custos para viabilizar a ação serão referentes a publicidade e propaganda, assessoria de imprensa, entre outros, dependendo da definição das ações de marketing que serão realizadas para atrair novos doadores.

6.7 - CONTROLE E AVALIAÇÃO

O acompanhamento das estratégias de ação será realizado em reuniões periódicas entre as partes responsáveis envolvidas. Os responsáveis definidos em cada atividade deverão apresentar informações em relação ao andamento dos trabalhos e os resultados até então obtidos. As atividades serão acompanhadas utilizando como referência os prazos estipulados, e as medidas de desempenho definidas para cada uma das etapas do plano, a fim de se verificar a performance do plano.

Durante os encontros, deve ser realizada a reavaliação das etapas das estratégias de ação, quando necessário, para se verificar a necessidade de efetuar alterações, visando adequar o plano às necessidades do Programa.

7 - CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

O estudo desenvolvido teve como objetivo trazer algumas contribuições e informações relevantes para o Programa Juntos pelo Araguaia no tocante à captação de recursos, possibilitando dessa forma que gestão possa atuar de forma estratégica, por meio de ações que possibilitem ao JPA aumentar sua base de doadores e suas receitas.

A parte responsável pelas atividades de captação de recursos do Programa é o Escritório Executivo de Projetos, que conta com apoio das demais partes envolvidas em face o exposto no Projeto Executivo do JPA e sua metodologia.

O plano de captação de recursos propõe estratégias de ação a serem executados, as quais dependem de recursos humanos e financeiros para serem desenvolvidos. Para obtenção dos recursos financeiros serão necessários o esforço e empenho dos profissionais do EEP para conseguir apoio de pessoas físicas e/ou jurídicas.

Recomenda-se que sejam realizadas reuniões regulares entre os coordena-

dores das áreas envolvidas no processo de captação, visando inicialmente planejar e coordenar as ações, e posteriormente acompanhar o desenvolvimento das etapas, e se necessário reavaliar as estratégias de ação.

É importante ressaltar que o plano proposto não é estático, ele pode e deve ser alterado para se adequar às mudanças do ambiente interno e externo. Caso verifique-se no desenvolvimento das ações, a necessidade de se alterar os prazos, assim como as medidas de desempenho pré-estabelecidas, sugere-se a reavaliação das etapas, e se necessário, a realização das alterações pertinentes, visando tornar o plano flexível e adequado às necessidades da instituição.

Acredita-se que seja possível colocar em prática os planos de ação, embora haja alguma dificuldade no cumprimento dos prazos pré-estabelecidos, pois várias ações dependem da decisão dos níveis mais altos de governança do JPA, o que, muitas vezes, leva algum tempo, devido à necessidade de se chegar a um consenso.

8 - REFERÊNCIAS

SÁ, T. N. Comportamento do consumidor em compras on-line: análise dos principais fatores que influenciam na decisão de compra. 2023. 44fl. - Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração). Centro de Ciências Jurídicas e Sociais, Universidade Federal de Campina Grande. - Sousa/PB - Brasil, 2023.

SANTOS, P. R. G. Empreendedorismo e sustentabilidade em organizações do terceiro setor: case USP Recicla. 2023. 45 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade Federal de Alagoas, Maceió, 2022.



JUNTOS PELO ARAGUAIA

A vida que pulsa no coração do Brasil

ESCRITÓRIO EXECUTIVO



**Governo do Estado de Goiás
Secretaria de Estado de Meio Ambiente e
Desenvolvimento Sustentável (Semad)**

Endereço: Rua 82, nº 400, Edifício Palácio Pedro Ludovico Teixeira, 2º andar - Setor Central – Goiânia (GO) - 74083-010

E-mail: semadgoias@gmail.com
Fone: (62) 3201-5200

**Escritório Executivo
Programa Juntos pelo Araguaia (JPA)**

Endereço: Edifício Aton Business Style, Rua João de Abreu, nº 192, sala A13 - Setor Oeste, Goiânia – GO - 74120-110.

Fone: (62) 62 9 9673-2913

E-mail: comunicacao@juntospeloaraguaia.org.br

Link da pasta de logomarcas:

https://drive.google.com/drive/folders/1wdaM-u4gypPbaJLxUc9GL_zYJp9jSDo?usp=sharing

**Governo do Estado de Mato Grosso
Secretaria de Estado de Meio Ambiente (Sema)**

Endereço: Rua C, s/n - Centro Político Administrativo, Cuiabá (MT)
CEP: 78049-913 - Fone: 0800 647 0111 - e-mail: atendimento@sema.mt.gov.br

Escritório Executivo Programa Juntos pelo Araguaia/MT

Endereço: Avenida Ministro João Alberto, 1290 - Centro, Barra do Garças (MT)
CEP: 78600-025 - Fone: (66) 3401-4167 - e-mail: administrativo.mt@juntospeloaraguaia.org.br