



ANGARIAÇÃO DE FUNDOS: DESTAQUES DOS WEBINÁRIOS

O presente documento reúne as principais recomendações sobre a angariação de fundos resultantes dos webinários organizados pelo Fórum da Iniciativa de Cidadania Europeia. As recomendações são agrupadas por temas e extraídas dos seguintes dois webinários:

- [Webinário «Como angariar fundos», 2018](#)
- [Webinário «Como fazer campanha e angariar fundos para uma iniciativa de cidadania europeia», 2019](#)

Principais conclusões

1. Os organizadores devem colaborar com eventuais parceiros (através da sua rede, outras partes interessadas, a secção «Entrar em contacto» do Fórum da Iniciativa de Cidadania Europeia), a fim de assegurar importantes fontes de financiamento.
2. Os organizadores podem angariar fundos de várias formas: financiamento coletivo (*crowdfunding*), financiamento entre pares, *merchandising*, criação de novas fontes de financiamento (por exemplo, organização de um festival).
3. A organização de eventos públicos e a participação de personalidades conhecidas podem ajudar a ganhar dinamismo e a chamar atenção para a iniciativa e, conseqüentemente, a atrair mais donativos.

Outros aspetos relevantes

Poupar dinheiro

- A Comissão Europeia assegura a tradução do texto e dos anexos de uma iniciativa de cidadania europeia, para que os organizadores possam poupar dinheiro nas traduções.
- É aconselhável trabalhar com voluntários.
- Os organizadores podem utilizar o serviço de aconselhamento do Fórum da Iniciativa de Cidadania Europeia para obter conselhos gratuitos de índole jurídica e relativos à campanha e à angariação de fundos.
- De um modo geral, é bom ter parceiros que ajudem a fazer campanha, uma vez que a torna mais barata para os organizadores. No entanto, o apoio *pro bono* pode levantar problemas porque pode ser menos fiável. Pode ser mais seguro suportar as despesas relativas a algumas tarefas específicas. Também neste domínio, os parceiros da iniciativa podem ser doadores valiosos.

Estratégias de financiamento

- Qualquer campanha necessita de um financiamento sólido para ser bem-sucedida.
- É aconselhável recolher os fundos a nível central e, em seguida, redistribuí-los pelos membros da rede.
- A tradução de documentos informativos é importante para garantir o financiamento local.
- O tempo é um elemento crucial! Os organizadores devem planear a mobilização de fundos com bastante antecedência.



- São necessários fundos suplementares para o caso de surgirem problemas e desafios repentinos.
- É bom distinguir entre donativos grandes e pequenos. Os donativos antecipados podem revelar-se muito úteis para uma campanha. É irrealista iniciar uma campanha sem ter dinheiro.
- O financiamento coletivo é essencial para angariar fundos. Os organizadores devem recorrer a formas de financiamento modernas e comunicar sobre como quaisquer donativos, por muito pequenos que sejam, podem ajudar. Comunicar a ideia de que os donativos fazem, de facto, uma diferença direta (por exemplo, através de uma meta a alcançar) é essencial para garantir a afluência de contribuições.
- O compromisso de igualar o montante dos donativos também é uma excelente forma de mobilizar as pessoas.