

# Aula 15 – Fontes de Financiamento e Captação de Recursos - Parte 2

Você já se perguntou como grandes projetos sociais conseguem manter suas atividades e expandir seu impacto, mesmo em cenários econômicos desafiadores? A resposta, muitas vezes, reside na habilidade de diversificar suas fontes de financiamento, indo muito além dos editais e emendas parlamentares que vimos na Parte 1.

A sustentabilidade de uma iniciativa social não é um golpe de sorte, mas sim o resultado de um planejamento estratégico e de uma execução criativa na busca por recursos. Nesta aula, mergulharemos nas estratégias de captação de recursos que conectam as organizações diretamente com a sociedade civil e o setor privado.

Nosso objetivo aqui é que, ao final desta jornada, você seja capaz de identificar e planejar a implementação de estratégias de captação de recursos com indivíduos, empresas e através da geração de renda própria. Prepare-se para expandir seu horizonte e descobrir como transformar boas ideias em impacto duradouro.

# O Poder da Conexão: Captação com Indivíduos

Imagine que você está construindo uma casa. Você pode conseguir um grande empréstimo no banco (como um edital governamental), mas também pode contar com a ajuda de amigos e familiares, cada um contribuindo com uma pequena parte. No mundo dos projetos sociais, a captação com indivíduos funciona de forma semelhante.

Essa modalidade de captação é fundamental porque, além do recurso financeiro, ela gera um engajamento genuíno e uma base de apoiadores leais. Pessoas que doam se tornam embaixadoras da sua causa, multiplicando a mensagem e fortalecendo a legitimidade do seu trabalho.



## Doações Pontuais

Contribuições específicas para necessidades imediatas ou campanhas especiais

## Doações Recorrentes

O "santo graal" da captação - contribuições mensais que oferecem previsibilidade

## Engajamento Genuíno

Doadores se tornam embaixadores e multiplicadores da causa

## Doações: O Coração da Solidariedade

As doações de indivíduos são, talvez, a forma mais tradicional de apoio a causas sociais. Pense na doação como um voto de confiança. Quando alguém decide doar, essa pessoa está dizendo: ["Eu acredito no que vocês fazem e quero que continuem fazendo"](#).

Para cultivar essa confiança, a transparência é essencial. Mostrar onde o dinheiro é aplicado, os resultados alcançados e o impacto gerado é crucial para manter o doador engajado e motivado a continuar apoiando.

# Crowdfunding: A Força da Multidão

01

## História Cativante

Projetos com narrativas que geram empatia e objetivos claros e tangíveis

02

## Comunicação Estratégica

Vídeos, fotos e textos que emocionem e expliquem o impacto da contribuição

03

## Viralização Social

Cada doador se torna um promotor ativo da causa nas redes sociais

Você já ouviu falar em "vaquinha online"? O crowdfunding é exatamente isso, mas em uma escala muito maior e com uma estrutura mais organizada. É a captação de recursos por meio de pequenas contribuições de um grande número de pessoas, geralmente via plataformas digitais especializadas.

## Tipos de Crowdfunding

- **Doação:** Mais comum para projetos sociais, sem retorno financeiro
- **Recompensa:** Doadores recebem brindes ou agradecimentos especiais
- **Investimento:** Participação nos lucros ou ações (negócios de impacto)
- **Empréstimo:** Reembolso com ou sem juros (microcrédito)



## Eventos Beneficentes: Celebrando a Causa

Eventos beneficentes são uma forma clássica e eficaz de engajar indivíduos e arrecadar fundos. Mais do que uma fonte de receita, um evento é uma oportunidade de celebrar a causa, educar o público e fortalecer o senso de comunidade entre apoiadores.

Um evento bem-sucedido pode gerar não só recursos financeiros, mas também novos voluntários, doadores recorrentes e parcerias estratégicas. É uma vitrine para o seu trabalho e uma forma de agradecer publicamente aos seus apoiadores.

# Alianças Estratégicas: Marketing de Causa e Parcerias com Empresas

Se a captação com indivíduos é sobre mobilizar a solidariedade, a parceria com empresas é sobre alinhar valores e interesses. No cenário atual, empresas buscam cada vez mais ir além do lucro, incorporando a responsabilidade social em sua estratégia de negócio.



## Alinhamento de Valores

Conectar o propósito da OSC com os objetivos empresariais



## Benefícios Mútuos

Fortalecer marca, engajar colaboradores, atender demandas de sustentabilidade



## Relação Duradoura

Parcerias estratégicas de longo prazo baseadas em confiança

A Lei nº 13.019/2014, o [Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil \(MROSC\)](#), inclusive, incentiva essa aproximação, ao reconhecer a importância das parcerias para a execução de políticas públicas e projetos de interesse social.

## Marketing de Causa: Unindo Marcas e Propósitos

O Marketing de Causa é uma estratégia em que uma empresa associa sua marca a uma causa social, geralmente por meio de uma campanha específica. Pense em produtos que destinam parte de suas vendas para uma instituição, ou campanhas publicitárias que promovem a conscientização sobre um problema social.

A chave para um Marketing de Causa bem-sucedido é a autenticidade e o alinhamento de valores. A causa escolhida deve fazer sentido para a marca da empresa, e a parceria deve ser transparente para o consumidor.

# Parcerias com Empresas: Além da Doação Simples

As parcerias com empresas vão muito além do Marketing de Causa e podem assumir diversas formas, cada uma com suas particularidades e benefícios. Não se trata apenas de receber uma doação, mas de construir uma relação estratégica.



## Patrocínio Direto

Recursos financeiros ou materiais em troca de visibilidade da marca em eventos, materiais de comunicação ou projetos da OSC



## Investimento Social Privado (ISP)

Investimento estratégico de longo prazo com foco em impacto social mensurável e retorno estratégico para o negócio



## Voluntariado Corporativo

Funcionários dedicam tempo e habilidades para projetos sociais, engajando colaboradores e fortalecendo cultura interna



## Doação Pro Bono

Produtos não utilizados ou serviços especializados (consultoria jurídica, contábil, marketing) oferecidos gratuitamente

Para abordar uma empresa, é fundamental entender seus valores, seus objetivos de negócio e como a sua causa pode se alinhar a eles. Uma proposta bem elaborada, que mostre o retorno (social e, se possível, estratégico) para a empresa, tem muito mais chances de sucesso.

Modalidade	Benefício para OSC	Benefício para Empresa	Exemplo
Patrocínio	Recursos + Visibilidade	Associação à causa	Logo em eventos
ISP	Investimento estratégico	Inovação + Impacto	Desenvolvimento de soluções
Voluntariado	Mão de obra qualificada	Engajamento de funcionários	Consultoria especializada
Pro Bono	Economia de recursos	Responsabilidade social	Serviços jurídicos gratuitos

# Geração de Renda Própria: O Caminho da Autonomia

E se a sua organização pudesse gerar parte da sua própria receita, diminuindo a dependência de terceiros e fortalecendo sua autonomia? É exatamente isso que a **Geração de Renda Própria** propõe.



Pense em uma horta comunitária que, além de distribuir alimentos para quem precisa, vende o excedente para financiar suas sementes e ferramentas. É um modelo de sustentabilidade que empodera a organização.

Essa estratégia é um pilar fundamental para a perenidade de projetos sociais, especialmente em um cenário de crescente competição por recursos e de instabilidade econômica.

**i Importante:** A geração de renda própria para uma OSC não tem o lucro como objetivo final, mas sim a sustentabilidade da causa social. Os recursos gerados são reinvestidos integralmente nas atividades-fim da organização.

## Venda de Produtos e Serviços: Empreendedorismo Social

A venda de produtos e serviços é a forma mais direta de geração de renda própria. Muitas OSCs têm descoberto o potencial de criar e comercializar produtos ou serviços que, além de gerar receita, também podem estar diretamente alinhados à sua missão social.



### Produtos com Marca

Camisetas, canecas, livros que divulgam a causa e geram receita



### Serviços de Consultoria

OSCs com expertise oferecem serviços para outras organizações ou empresas



### Aluguel de Espaços

Auditórios e salas de reunião podem ser alugados para eventos



### Cursos e Workshops

Oferecer cursos pagos sobre temas relacionados à área de atuação

# Modelos de Negócio de Impacto: Lucro com Propósito

Conectando com a ideia de geração de renda própria, surge o conceito de **Negócios de Impacto Social**. Negócios de Impacto são empreendimentos que, intencionalmente, buscam gerar impacto social ou ambiental positivo e mensurável, ao mesmo tempo em que operam com lógica de mercado.



Para as OSCs, entender os Negócios de Impacto é crucial por duas razões: **potencial de parceria** e **inspiração para geração de renda**.

## Desafios e Oportunidades na Geração de Renda Própria

### Desafios

- Desenvolver mentalidade empreendedora
- Aprender habilidades de gestão de negócios
- Questões legais e tributárias
- Conformidade com MROSC

### Oportunidades

- Maior autonomia financeira
- Sustentabilidade e previsibilidade
- Recursos para inovação
- Engajamento de novos públicos

# Construindo um Plano de Captação de Recursos Diversificado

A grande lição é que nenhuma fonte de financiamento, isoladamente, garante a sustentabilidade de um projeto social a longo prazo. A verdadeira força reside na **diversificação**.

## Mesa de Uma Perna

Dependência de uma única fonte - instável e arriscada

## Mesa de Quatro Pernas

Diversificação de fontes - estável e resiliente

## A Importância da Diversificação

Por que a diversificação é tão crucial? Pense na economia. Empresas e investidores sempre buscam diversificar seus portfólios para não dependerem de um único ativo. No terceiro setor, a lógica é a mesma.

Depender excessivamente de uma única fonte de financiamento é como colocar todos os ovos na mesma cesta. Se essa fonte seca, o projeto pode entrar em colapso.

## Etapas para Construir um Plano de Captação



### Análise Interna

Necessidades financeiras, pontos fortes, lacunas e capacidade de entrega



### Análise Externa

Potenciais doadores, tendências de financiamento, oportunidades e ameaças



### Definição de Metas

Metas claras e mensuráveis para cada fonte de captação



### Plano de Ação

Atividades detalhadas, responsáveis, prazos e recursos necessários



### Execução e Monitoramento

Implementação com acompanhamento regular dos resultados



### Avaliação e Ajuste

Análise de resultados e adaptação contínua do plano

# Ferramentas e Estratégias para um Plano Robusto

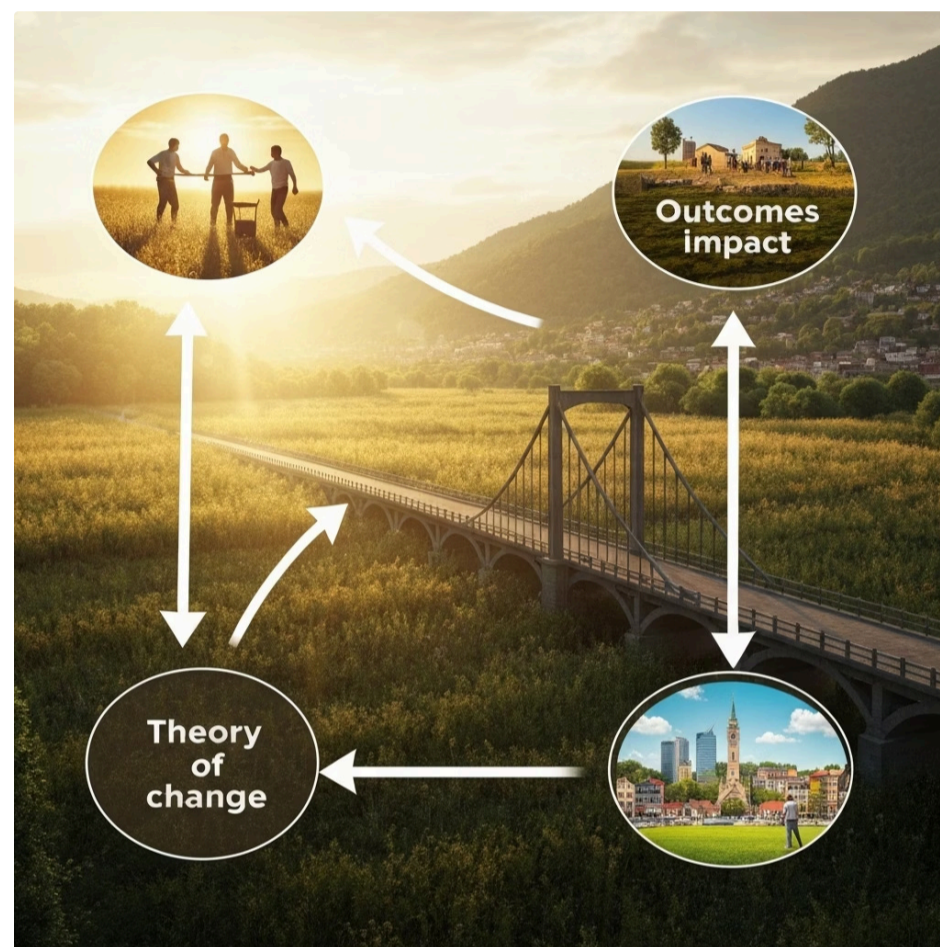
Um plano de captação diversificado não é apenas uma lista de fontes, mas um ecossistema de estratégias interconectadas. Para que ele seja robusto e eficaz, é fundamental integrar ferramentas e abordagens que otimizem a comunicação, a gestão e a prestação de contas.

## Teoria da Mudança

Ferramenta essencial que mapeia como as atividades da organização levam aos resultados e impactos desejados. É a narrativa que conecta o doador ao impacto real.

## Avaliação de Impacto Social (AIS)

Medir e comprovar o impacto social é cada vez mais exigido por doadores e investidores. A AIS quantifica e qualifica as mudanças geradas pelo projeto.



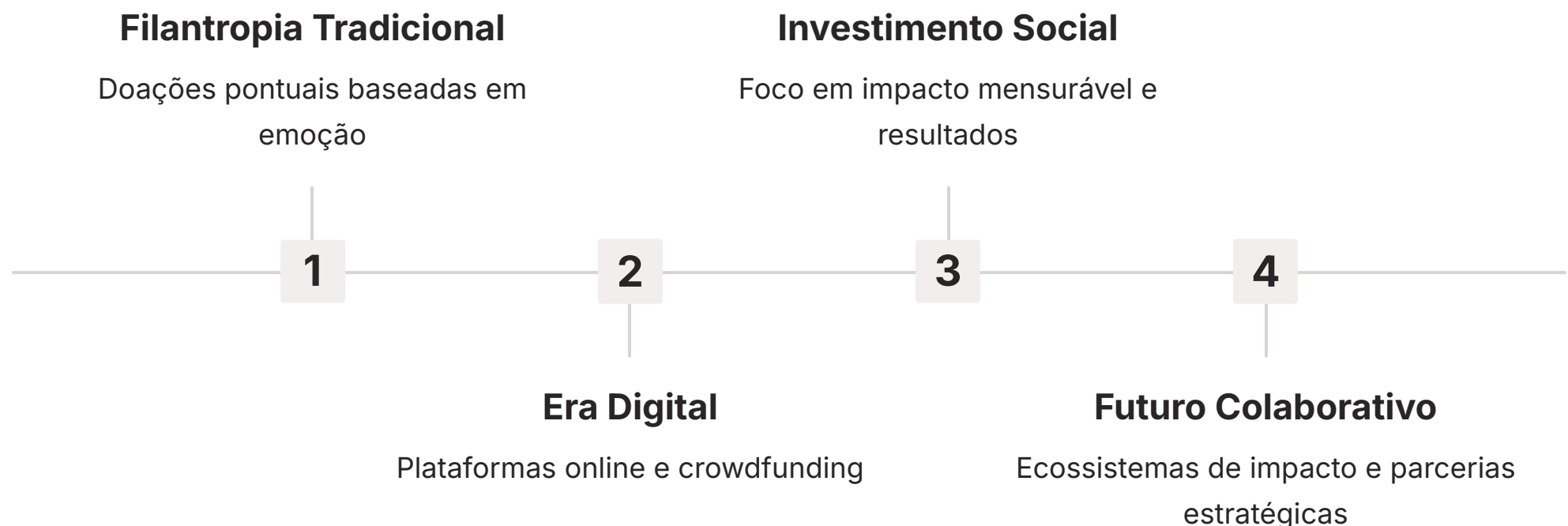
## O Uso de Tecnologias Digitais

No século XXI, a tecnologia não é um luxo, mas uma necessidade para a captação de recursos. Ela otimiza processos, amplia o alcance e garante a transparência.



# Tendências e Inovação na Captação de Recursos

O cenário da captação de recursos está em constante evolução. Novas tecnologias, mudanças no comportamento dos doadores e a crescente demanda por impacto mensurável moldam as estratégias das organizações.



## Investimento Social Privado (ISP) e Negócios de Impacto

O **Investimento Social Privado (ISP)** e os **Negócios de Impacto** representam uma das maiores tendências na captação de recursos. O ISP vai além da doação pontual, buscando um alinhamento estratégico entre os objetivos da empresa e a causa social.

Para as OSCs, isso significa que a captação com empresas está se tornando mais complexa e estratégica. Não basta mais apresentar um projeto e pedir dinheiro; é preciso demonstrar como a parceria pode gerar valor para a empresa.

## Avaliação de Impacto Social: O Diferencial Competitivo

A **Avaliação de Impacto Social (AIS)** é um diferencial competitivo crucial. A capacidade de medir, monitorar e comunicar o impacto gerado pelo projeto é um ativo inestimável.

# Tecnologias Digitais para Gestão e Transparência

A transformação digital não é mais uma opção, mas uma realidade para as organizações sociais. O uso estratégico de tecnologias digitais está revolucionando a forma como as OSCs operam, se comunicam e captam recursos.



## Plataformas Integradas

Sistemas que integram gestão financeira, de projetos e comunicação para visão holística



## Big Data e Análise

Coleta e análise de dados para decisões informadas e comunicação personalizada



## Inteligência Artificial

IA para identificar doadores, personalizar mensagens e prever tendências



## Redes Sociais

Ferramentas poderosas para contar histórias e mobilizar comunidades

## Conectando com a Governança e o MROSC

Todas essas tendências estão intrinsecamente ligadas à governança da organização e ao cumprimento do [Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil \(MROSC\)](#).

- ✔ Uma boa governança, com conselhos atuantes, políticas claras e processos transparentes, é um pré-requisito para atrair e reter financiadores, sejam eles indivíduos, empresas ou o próprio governo.

# Estudo de Caso: A ONG "Sementes do Amanhã"

Para solidificar nosso aprendizado, vamos analisar um caso hipotético, mas realista, que integra as diversas estratégias de captação que discutimos. Conheça a ONG "Sementes do Amanhã", que atua na educação ambiental e no desenvolvimento sustentável em comunidades ribeirinhas da Amazônia.

## O Desafio

Dependia de um único edital internacional (80% do orçamento) que não seria renovado

## A Estratégia

Implementou um plano de captação diversificado com múltiplas fontes

## O Resultado

Superou o orçamento original com 60% de fontes diversificadas

## Captação com Indivíduos

### Crowdfunding

Campanha com história de Dona Maria, ribeirinha transformada pela ONG. Vídeo emocionante e recompensas locais

### Doadores Recorrentes

Programa "Guardiões da Floresta" com contribuições mensais via débito automático

### Evento Beneficente

Jantar com leilão de arte local e show de música regional

## Parcerias com Empresas




- **Marketing de Causa:** Parceria com empresas de cosméticos - 1% das vendas para a ONG com selo "Produto Amigo da Amazônia"
- **Voluntariado Corporativo:** Empresa de logística ofereceu funcionários e frota para distribuição de materiais
- **Investimento Social Privado:** Fundação empresarial investiu no projeto alinhado aos ODS da ONU

## Geração de Renda Própria

Criaram cooperativa "Sabores da Floresta" para produzir geleias, bijoias e sabonetes artesanais. Também ofereceram cursos pagos sobre permacultura e ecoturismo.

# Desafios e Boas Práticas na Gestão da Captação

A jornada da captação de recursos, embora promissora, não é isenta de desafios. Gerenciar múltiplas fontes de financiamento exige organização, comunicação eficaz e uma boa dose de resiliência. É como ser um malabarista: você precisa manter várias bolas no ar ao mesmo tempo.

 <b>Gestão do Tempo e Equipe</b> Cada tipo de captação exige habilidades e abordagens distintas	 <b>Prestação de Contas</b> Diferentes financiadores com exigências específicas de transparência	 <b>Conformidade com MROSC</b> Sistemas robustos para garantir conformidade regulatória
---	--	---

## Boas Práticas para uma Captação Eficaz

<b>Comunicação Clara</b> Conte histórias envolventes mostrando o problema e o impacto real gerado	<b>Transparência Total</b> Publique relatórios anuais e use plataformas de transparência
<b>Relacionamento Duradouro</b> Cultive relacionamentos de longo prazo com doadores e parceiros	<b>Profissionalização</b> Invista na capacitação da equipe em vendas, marketing e gestão
<b>Tecnologia Aliada</b> Utilize CRMs, plataformas digitais e sistemas de gestão	<b>Inovação Contínua</b> Esteja atento às tendências e disposto a experimentar
<b>Governança Sólida</b> Mantenha conformidade com MROSC e exigências legais	<b>Mensuração de Impacto</b> Invista na Avaliação de Impacto Social (AIS)

# O Futuro da Captação: Um Olhar para 2025 e Além

O cenário da captação de recursos para projetos sociais está em constante transformação, impulsionado por avanços tecnológicos, mudanças nas expectativas dos doadores e uma crescente demanda por impacto e transparência.



## Aceleração Digital

COVID-19 acelerou a digitalização da filantropia e engajamento online



## Urgência Climática

Crise climática coloca projetos sociais no centro das atenções



## Modelos Híbridos

Maior integração entre setor social, privado e governo

## Personalização e Experiência do Doador

A era do "um para muitos" na captação está dando lugar ao "um para um". Doadores esperam uma comunicação mais personalizada e uma experiência que os faça sentir parte da solução.

- **Comunicação Segmentada:** Mensagens específicas para cada perfil de doador
- **Jornada do Doador:** Mapear e otimizar cada ponto de contato
- **Engajamento Contínuo:** Ir além da doação com voluntariado e eventos



## Transparência Radical e Blockchain

A desconfiança em relação ao uso de doações é um desafio persistente. A tendência é que a **transparência radical** se torne um padrão.

01

### Relatórios Detalhados

Não apenas o que foi feito, mas as mudanças geradas e como foram medidas

02

### Open Data

Publicação de dados financeiros em formatos abertos e acessíveis

03

### Blockchain

Rastreamento de cada centavo desde a origem até o impacto final

# Gamificação e Novas Formas de Engajamento

A gamificação, que aplica elementos de jogos em contextos não-jogos, é uma tendência crescente na captação. Ela pode tornar a doação e o engajamento mais divertidos e interativos.



## Desafios de Doação

Criar metas de arrecadação com "recompensas" coletivas para a comunidade



## Voluntariado Gamificado

Voluntários ganham pontos ou distintivos por horas dedicadas



## Campanhas Interativas

Quizzes, enquetes e realidade aumentada para educar sobre a causa

# Foco em Soluções Colaborativas e Ecossistemas de Impacto

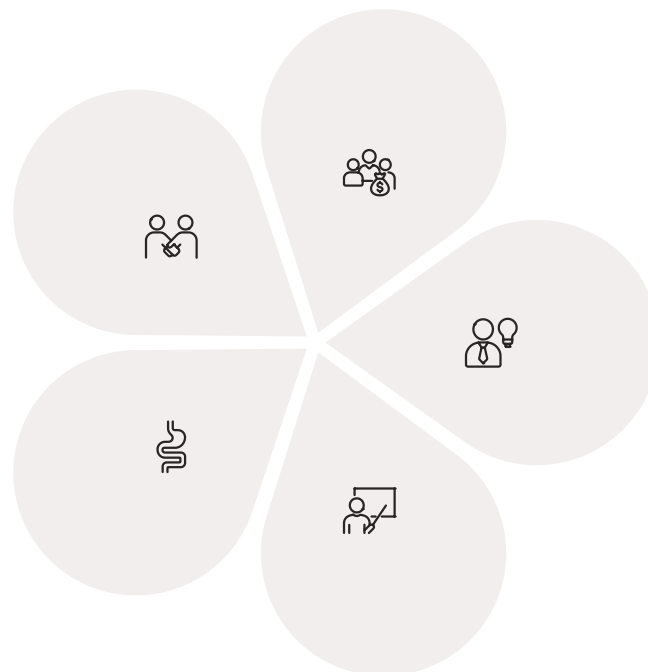
O futuro da captação não será sobre organizações competindo por recursos, mas sobre a construção de **ecossistemas de impacto**.

## Parcerias Intersetoriais

OSCs, empresas, governos e universidades trabalhando juntos

## Abordagem Sistêmica

Soluções complexas para desafios sociais complexos



## Fundos Colaborativos

Doadores se unindo para financiar projetos maiores

## Inovação Aberta

Colaboração no desenvolvimento de novas soluções

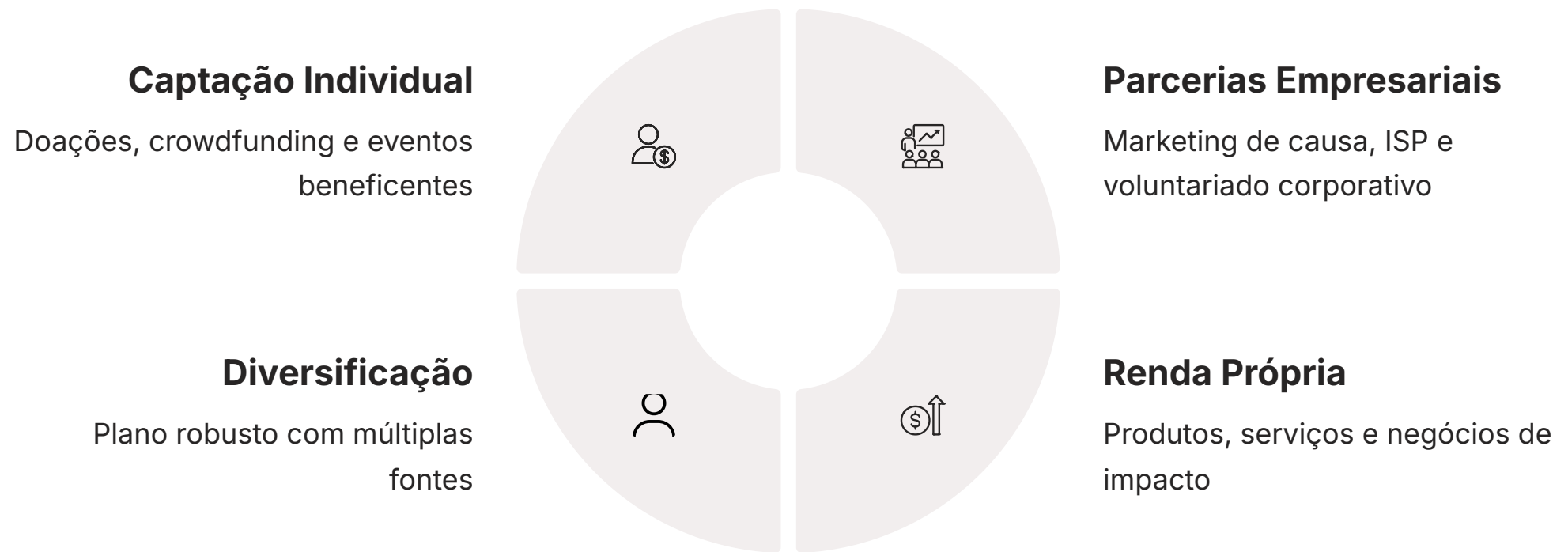
## Compartilhamento

Dividir conhecimento e recursos para maior impacto

O **MROSC** já pavimenta o caminho para essa colaboração entre o poder público e as OSCs, e a tendência é que essa lógica se estenda para o setor privado e para as relações entre as próprias organizações sociais.

# Síntese e Próximos Passos

Chegamos ao final da nossa jornada pela Parte 2 das Fontes de Financiamento e Captação de Recursos. Vimos que a sustentabilidade de um projeto social não se baseia em uma única fonte, mas em um mosaico de estratégias que se complementam, minimizando riscos e maximizando oportunidades.



Compreendemos que a chave para o sucesso reside na diversificação, na transparência, na mensuração de impacto (AIS), na comunicação eficaz (Teoria da Mudança) e no uso inteligente das tecnologias digitais.

- ✓ **Em prática:** Comece avaliando as fontes de financiamento atuais do seu projeto. Identifique quais das estratégias discutidas nesta aula poderiam ser implementadas ou fortalecidas. Crie um pequeno plano de ação com 2-3 novas iniciativas de captação para os próximos 6 meses, focando em diversificação.

## Elementos-Chave para o Sucesso

# 100%

### Transparência

Base fundamental para construir confiança com doadores

# 360°

### Visão Holística

Integração de todas as estratégias de captação

# 24/7

### Engajamento Contínuo

Relacionamento permanente com apoiadores

# Autoavaliação

Teste seus conhecimentos sobre as estratégias de captação de recursos que estudamos:

## Questão 1

Qual das seguintes estratégias de captação de recursos com indivíduos é considerada a mais importante para a previsibilidade e estabilidade financeira de uma OSC?

- 1
- a) Eventos beneficentes pontuais
  - b) Campanhas de crowdfunding de curta duração
  - c) Doações recorrentes mensais
  - d) Venda de produtos em bazares

## Questão 2

Ao buscar uma parceria com uma empresa, qual o principal diferencial que uma organização social deve apresentar, além de um bom projeto?

- 2
- a) Apenas a necessidade financeira da OSC
  - b) Um histórico de doações de outras empresas
  - c) Como a parceria pode gerar valor para a empresa e o impacto social mensurável
  - d) Uma lista de todos os editais governamentais que a OSC já participou

## Questão 3

A geração de renda própria para uma Organização da Sociedade Civil (OSC) tem como objetivo principal:

- 3
- a) Acumular lucro para distribuição entre os diretores da OSC
  - b) Diminuir a dependência de terceiros e reinvestir os recursos nas atividades-fim
  - c) Competir diretamente com empresas do setor privado
  - d) Apenas cobrir os custos administrativos da OSC

## Questão 4

A Avaliação de Impacto Social (AIS) é uma ferramenta cada vez mais valorizada por financiadores porque:

- 4
- a) Permite que a OSC gaste menos tempo com prestação de contas
  - b) Ajuda a quantificar e qualificar as mudanças reais e duradouras geradas pelo projeto
  - c) É uma exigência legal para todas as parcerias com o setor privado
  - d) Garante que a OSC não precisará mais buscar outras fontes de financiamento

## Questão 5

5 Explique a importância da diversificação das fontes de financiamento para a sustentabilidade de um projeto social, citando pelo menos dois benefícios.

(Questão dissertativa - espaço para resposta)

# Gabarito e Explicações

## Resposta 1: c)

Doações recorrentes mensais oferecem previsibilidade e estabilidade financeira, permitindo planejamento de longo prazo.

## Resposta 2: c)

Demonstrar como a parceria gera valor para a empresa e apresentar impacto social mensurável é fundamental para parcerias estratégicas.

## Resposta 3: b)

A geração de renda própria visa diminuir dependência e reinvestir recursos nas atividades-fim, não gerar lucro para distribuição.

## Resposta 4: b)

A AIS comprova a efetividade do projeto ao quantificar e qualificar mudanças reais e duradouras na vida das pessoas.

## Resposta da Questão 5

A diversificação das fontes de financiamento é crucial para a sustentabilidade de um projeto social porque:

- 1. Minimiza riscos:** Evita a dependência excessiva de uma única fonte que pode secar, garantindo continuidade das atividades mesmo se uma fonte falhar.
- 2. Maximiza oportunidades:** Cada tipo de fonte (indivíduos, empresas, renda própria) atrai um perfil diferente de apoiador, ampliando a base de relacionamento e a visibilidade da organização.

**Benefícios adicionais:** Maior autonomia, estabilidade financeira, capacidade de inovação e fortalecimento da legitimidade da organização.

# Recursos Adicionais e Próximos Passos

**Próxima Aula:** Aula 16 – Gestão Financeira e Contábil para OSCs. Prepare-se para mergulhar nos aspectos práticos da administração dos recursos captados, garantindo a transparência e a conformidade.

## IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Para estudos e dados sobre o terceiro setor no Brasil, incluindo estatísticas sobre OSCs e tendências de financiamento

## GIFE - Grupo de Institutos, Fundações e Empresas

Para informações sobre investimento social privado, tendências e boas práticas do setor

## Publicações do BID - Banco Interamericano de Desenvolvimento

Para insights sobre desenvolvimento social e financiamento na América Latina

## Lei nº 13.019/2014 (MROSC)

Para consulta da legislação que rege as parcerias entre OSCs e o poder público


## Plataformas Recomendadas para Captação

### Crowdfunding Nacional

- Catarse
- Benfeitoria
- Kickante
- Vakinha

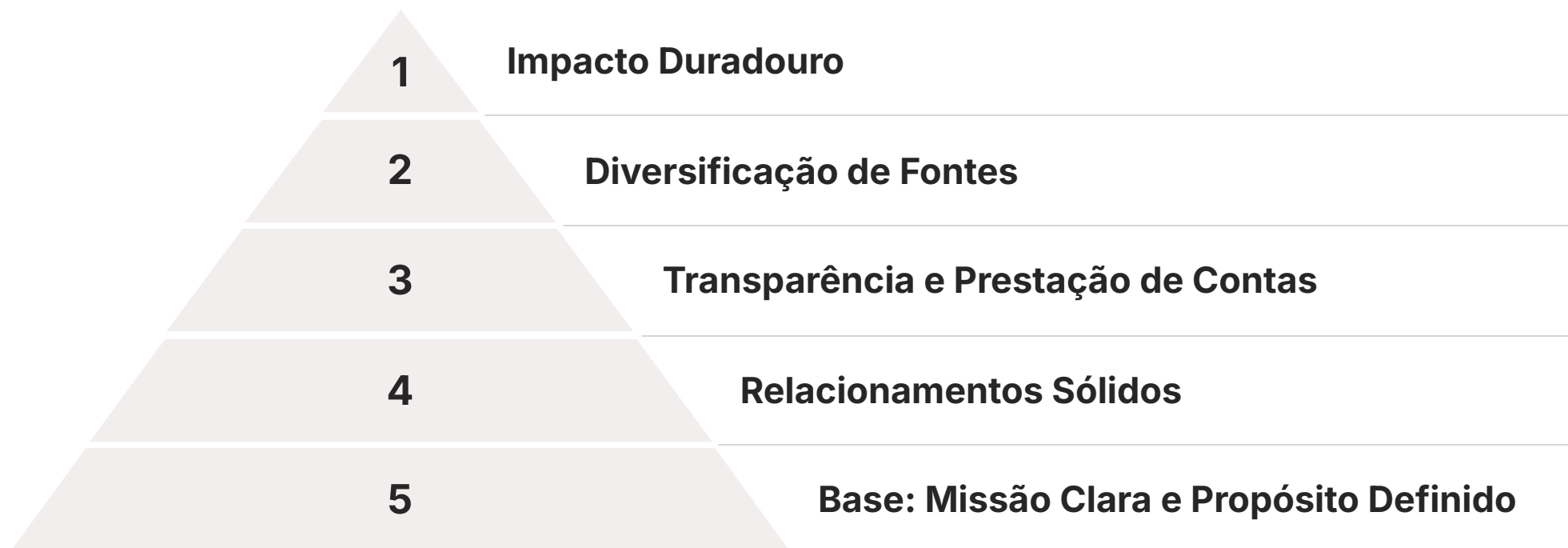
### Gestão de Doadores

- CRMs especializados para OSCs
- Plataformas de doação recorrente
- Sistemas de transparência
- Ferramentas de marketing digital

 **NOTA IMPORTANTE:** As informações regulatórias/legais/técnicas desta aula estão atualizadas até 2025. Consulte sempre fontes oficiais para verificar alterações na legislação e nas melhores práticas do setor.

# Conclusão: Construindo o Futuro do Impacto Social

Ao longo desta jornada, descobrimos que a captação de recursos é muito mais do que simplesmente pedir dinheiro. É sobre construir relacionamentos, criar valor, demonstrar impacto e, acima de tudo, sustentar uma missão que pode transformar vidas e comunidades.



A sustentabilidade financeira de um projeto social é como uma sinfonia: cada instrumento (fonte de financiamento) tem seu papel único, mas é na harmonia do conjunto que reside a verdadeira beleza e poder de transformação.

Lembre-se de que cada passo, por menor que seja, contribui para a autonomia e a perenidade do seu impacto social. O futuro pertence às organizações que souberem combinar paixão pela causa com estratégia inteligente, tecnologia inovadora e relacionamentos autênticos.

**Sua missão é importante. Seus recursos são possíveis. Seu impacto é necessário.**



Continue aprendendo, continue crescendo, continue transformando o mundo!