# RELAÇÃO COM O 3º SECTOR

## COMUNIDADE - nº 2

ACONTESER
LIDERAR COM
RESPONSABILIDADE

A audição e envolvimento destes *stakeholders* prioritários é fundamental para percepcionar o que espera a economia social da intervenção empresarial e em que medida a actuação das organizações lucrativas pode contribuir para apoiar as estruturas da sociedade civil na prossecução dos seus objectivos solidários.

### PORQUE É IMPORTANTE

Para as empresas, estreitar as relações com as instituições de solidariedade social pode constituir uma enorme mais valia, com impacto na sua imagem externa e na sua prática interna. Ao nível externo, a ligação a uma instituição sem fins lucrativos ou a uma causa solidária protagonizada por uma organização não governamental pode facilitar a interacção com a comunidade, torná-la mais receptiva à actividade empresarial e melhorar a opinião dos clientes, accionistas, fornecedores e população em geral, face aos produtos e à actividade.

Na dimensão interna, a criação de laços entre a empresa e as estruturas da sociedade civil organizada pode potenciar uma maior identificação entre os colaboradores e entre estes e a organização, estimulando o seu sentido de pertença, o orgulho na marca e a coesão interna, despertando-os também para uma atitude mais solidária e cuidadosa.

O Terceiro Sector actua numa área muito vasta e envolve muitas outras partes interessadas. A ideia de que se trata de um mundo onde só existem carências e onde não é possível encontrar potenciais consumidores é redutora e profundamente errada. Trata-se de um espaço pleno de potencialidades onde coexistem beneficiários, de diversos extractos económicos e níveis etários, trabalhadores e dirigentes, muitos dos quais constituem poderosos *opinion makers* que interessa conquistar e fidelizar.

A clareza de objectivos e de métodos deve ser o alicerce na relação entre empresas e organizações não lucrativas. É importante que a motivação de cada parte seja transmitida e que sejam equacionadas todas as questões eventualmente conflituantes. A empresa não deve utilizar a instituição como um instrumento de branqueamento da sua actividade e a instituição não deve encarar a empresa como uma mera fonte de receita ou de recursos.

### IMPLEMENTAR PASSO A PASSO

1. Defina os seus objectivos organizacionais
   - Alinhar a prática com a missão da empresa;
   - Seleccionar a unidade orgânica responsável;
   - Estabelecer limites orçamentais;
   - Perceber as representações sociais da empresa na comunidade;

2. Identifique as boas práticas

Em Portugal, existem milhares de entidades que actuam no Sector da Economia Social, mas a sua qualidade e dimensão são muito diferentes, o que exige, por parte das empresas, uma escolha cuidada. Se é muito importante para uma empresa aliar-se a uma IPSS ou ONG com credibilidade, pode ser desastroso a escolha oposta. Para reduzir a margem de risco na eleição das organizações que se pretendem apoiar, devem ser adoptados procedimentos de rotina, implementando-se a recolha de informação, a realização de visitas e prospecção de mercado, utilizando recursos internos ou recorrendo a entidades externas e escolhendo o tipo de apoio a conceder.

POR: GRACE - grace@grace.pt

ACEGE
Associação Cristã de Empresários e Gestores

3. Defina um processo de decisão
Quer seja a empresa a tomar a iniciativa na escolha das entidades com as quais quer cooperar, quer opte por seleccionar uma de entre as propostas que recebe, é importante que defina um processo de decisão transparente e objectivo. Esta clarificação é não só fundamental ao nível interno, como se revela indispensável face ao exterior, quer perante outras entidades potencialmente beneficiárias, quer face às partes interessadas e à comunidade em geral.

- Estabelecer prioridades e critérios de selecção;
- Definir circuitos;
- Decidir
- Comunicar a decisão;

4. Estabeleça e formalize as parcerias
Gradualmente, as empresas vão alterando a sua prática, evoluindo da concessão de donativos pontuais para o estabelecimento de cooperações ou relações de maior duração, correspondendo a um repto das organizações que pretendem ser parceiros consistentes que lhes permitam desenvolver projectos de maior fôlego. A evolução do comportamento empresarial neste sentido permite que as instituições desenvolvam projectos mais ambiciosos, já que oferece mais segurança às IPSS/ONG. Ao seleccionar parceiros é importante ter em conta:

- a existência de uma relação comercial estável;
- a existência de uma actividade ou projecto inovador;
- a sustentabilidade da actividade ou projecto a longo prazo;
- o público-alvo atingido pela actividade ou projecto;
- a possibilidade de retorno no domínio da responsabilidade social (apoio prestado a outras entidades do Terceiro Sector, vantagens para associados, clientes ou colaboradores);

A formalização das parcerias mais estáveis, através da celebração de protocolos de cooperação onde ficam claramente estabelecidos direitos e deveres para ambas as partes, é uma prática recomendada.

## ACOMPANHAR E AVALIAR

Ao nível da monitorização da relação de cooperação, devem estar envolvidos, além da unidade orgânica com competência específica, outros serviços que mantenham contacto com as instituições, de modo a valorizar uma perspectiva integrada que permita a correcção de eventuais desvios e a melhoria contínua. É fundamental avaliar o resultado do apoio concedido, não apenas nas estruturas e indivíduos directamente beneficiados, como também nas zonas de impacto colateral e na comunidade.

A cooperação estabelecida com o Terceiro Sector é importante e deve ser estimulada e acarinhada como parte constitutiva de uma estratégia global de afirmação no mercado. Para todo o Sector Empresarial é importante que a prática de parceria não seja desenvolvida de forma escondida, promovendo a sua disseminação não só no contexto da organização, como no contexto empresarial português.

## CONHECIMENTO ADICIONAL

"Construir Pontes – Guia Metodológico para a Cooperação com o Terceiro Sector", *Montepio*
http://www.montepio.pt/imagens/34/Construir%20Pontes_net.pdf
www.ver.pt

Em colaboração com:
ACEGE Associação Cristã de Empresários e Gestores
IAPMEI Parcerias para o Crescimento
CIP Confederação Empresarial de Portugal
apifarma Associação Portuguesa da Indústria Farmacêutica
Apoio:
COMPETE Programa Operacional Factores de Competitividade
QREN Quadro de Referência Estratégico Nacional Portugal 2007.2013
União Europeia Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional