

Ampliar a inovação liderada pela comunidade na resposta ao HIV/SIDA

Um estudo de caso da Love Alliance e de parceiros liderados pela comunidade

Quais são as melhores práticas actuais para aceder ao financiamento da inovação e como é que se pode aumentar a apetência pelo financiamento?

Março de 2023

Índice

O documento que se segue está dividido em quatro secções. As hiperligações abaixo permitem-lhe saltar para secções específicas. *Esta pesquisa e relatório não seriam possíveis sem o apoio da Frontline Aids, UNAIDS, ViiVHealthcare, Elton John AIDS Foundation e Avert. Obrigado pelo vosso envolvimento e apoio.



01.

Processo

[Slides 6-10](#)

- [O nosso processo](#)
- [A nossa metodologia](#)
- [Os nossos participantes](#)
- [Porquê inovação liderada pela comunidade agora?](#)
- [Fases da inovação](#)



02.

Constatações da Pesquisa

[Slides 12-20](#)

- [Principais percepções: Visão geral](#)
- [Definição de inovação](#)
- [Financiamento do HIV/SIDA para inovação liderada pela comunidade](#)
- [Relação entre OSC e financiador](#)
- [Ampliando as melhores práticas](#)



03.

Ideias-chave e Recomendações

[Slides 20-26](#)

- [Ambiente favorável: Visão geral](#)
- [Principais componentes do financiamento da inovação](#)
- [Confiança](#)
- [Capacitação](#)
- [Produção e gestão de conhecimento](#)



04.

Melhores práticas

[Slides 27-33](#)

- [Ampliando as melhores práticas: Visão geral](#)
- [Como criar confiança com os financiadores?](#)
- [Como é que crio o ambiente certo para o desenvolvimento das capacidades?](#)
- [Como devo documentar e partilhar os conhecimentos adquiridos para aumentar a visibilidade do meu trabalho?](#)



As À medida que avançamos, a inovação com, para e pelas comunidades é mais crítica do que nunca para acabar com a epidemia de SIDA até 2030 e alcançar a Cobertura Universal em Saúde - Winnie Byanyima, Directora Executiva da ONUSIDA

Introdução

A Love Alliance, em colaboração com a Frontline Aids, ONUSIDA, ViiV Healthcare, Elton John AIDS Foundation e Avert, trabalhou com a ThinkPlace para liderar um estudo de pesquisa participativa com financiadores de HIV e organizações baseadas na comunidade para aprender a melhor forma de apoiar inovações lideradas pela comunidade na resposta ao HIV/SIDA. O objectivo geral da pesquisa é criar um ecossistema de inovação global conectado para desenvolver e ampliar inovações lideradas pela comunidade.

Usando uma abordagem de concepção centrada no ser humano (HCD), o projecto conduziu uma pesquisa participativa usando várias abordagens de pesquisa. Em primeiro lugar, foi efectuada uma rápida análise documental para examinar a literatura existente e identificar as principais prioridades e lacunas que serviram de base às linhas de pesquisa.

Em seguida, a pesquisa participativa foi conduzida através de entrevistas aprofundadas e discussões em mini grupos focais com organizações lideradas pela comunidade e financiadores que trabalham na resposta ao HIV/SIDA para explorar as lacunas e oportunidades para o financiamento da inovação. Estas conclusões foram sintetizadas e validadas durante um conjunto de sessões de co-concepção colaborativa com os principais intervenientes no ecossistema de inovação. As aprendizagens e ideias geradas através deste processo iterativo informaram as recomendações apresentadas neste documento.

Este relatório capta o processo, apresenta ensinamentos e propõe recomendações para o financiamento de inovações lideradas pela comunidade em resposta à epidemia da SIDA. A pesquisa também teve como objectivo descobrir o apoio e as abordagens necessárias para reforçar a inovação. Ela amplia as melhores práticas implementadas pelas Organizações da Sociedade Civil (OSC), doadores e financiadores e delinea oportunidades para uma maior exploração.



01

O Nosso Processo



O Nosso Processo

Esta secção destaca o percurso e as principais fases que a ThinkPlace realizou para descobrir as principais constatações e conceber as recomendações.

Março

Abril - Junho

Julho- Agosto

Agosto-Setembro



Definir o objectivo

Definição de objectivos partilhados

Foi realizada uma reunião de abertura para definir o ritmo do projecto e estabelecer um objectivo comum. Seguiu-se um processo rápido de análise de documentos que lançou bases para as linhas de inquérito.



Pesquisa Participativa

Descobrimo conhecimentos

As actividades de pesquisa foram realizadas através de entrevistas virtuais aprofundadas e de debates em grupos de discussão focal com OSC e financiadores. O estudo envolveu um total de 6 organizações de subvenção ou financiamento e 14 OSC.



Workshops de co-concepção

Workshops de co-concepção

Foram realizados dois workshops de co-concepção. Um com as OSCs e o segundo com os doadores, financiadores e outras partes interessadas no ecossistema de financiamento da inovação. O objectivo era reunir os participantes para validar as constatações emergentes da pesquisa e pensar em potenciais recomendações para ampliar as melhores práticas no financiamento de inovações lideradas pela comunidade.



Formular as melhores práticas e recomendações

Elaboração de relatórios e partilha dos produtos finais

Foi realizado um workshop pós-concepção e entrevistas adicionais antes de serem consolidados e partilhados num relatório.

A Nossa Metodologia

Reconhecer os problemas como oportunidades para a concepção permitiu-nos aplicar a pesquisa e a inovação inclusivas para fornecer uma visão e potenciais soluções para aumentar as inovações lideradas pela comunidade para ajudar a acabar com a epidemia de SIDA até 2030.

O objectivo deste projecto era obter informações essenciais para informar o trabalho da Love Alliance, bem como o de outras partes interessadas importantes que trabalham no espaço de financiamento da inovação. O objectivo geral da pesquisa foi fornecer uma compreensão clara do estado actual do ecossistema de financiamento da inovação liderado pela comunidade e identificar oportunidades para ampliar as melhores práticas destas inovações. Além disso, esperávamos destacar potenciais oportunidades de concepção para melhorar o impacto dos esforços de sensibilização.

Para alcançar este objectivo, aplicámos uma abordagem holística e inclusiva ao processo de pesquisa. Ao adoptar uma abordagem centrada no ser humano para conduzir a pesquisa, fomos capazes de fornecer uma compreensão mais profunda e rica das barreiras subjacentes que afectam a capacidade dos intervenientes de promover com confiança, vontade e eficácia a inovação liderada pela comunidade. A aplicação de uma lente centrada no ser humano significou que as necessidades, experiências e motivações dos intervenientes, das OSCs e dos financiadores foram priorizadas em diferentes fases do processo de investigação. Utilizámos entrevistas individuais, grupos de discussão e workshops de concepção conjunta para captar e compreender as experiências dos principais intervenientes, o que nos permitiu desenvolver recomendações relevantes e adaptadas com base na empatia.

Os métodos utilizados para recolher e sintetizar os dados foram os seguintes:



Ser Inclusivo

Ao aplicar abordagens centradas no ser humano para conduzir a pesquisa participativa, procurámos envolver-nos com os participantes a partir de um ponto de empatia para compreender os determinantes internos e sociais. Estes podem ser aproveitados para intervenções a nível do sistema que têm o potencial de promover a inovação liderada pela comunidade.



Engajamento com a Love Alliance e o grupo de trabalho de Inovação e Sustentabilidade

Um elemento-chave para tornar este processo inclusivo e iterativo foi a criação de uma "Equipa Principal de Concepção", composta por vozes diferentes da Love Alliance e por membros do grupo de trabalho de Inovação e Sustentabilidade. Esta equipa esteve activamente envolvida em cada fase do processo e forneceu conhecimentos técnicos e feedback sobre a concepção da pesquisa e constatações iniciais, identificando participantes para entrevistas, participando nas sessões de síntese e co-concepção e fornecendo contributos para os produtos finais. Também trabalhou para ajudar a fornecer perspectivas da comunidade sempre que possível.



Realização da revisão bibliográfica

Um processo de revisão bibliográfica em que foi efectuada uma rápida análise documental para examinar a literatura existente e identificar as principais prioridades e lacunas que informaram as linhas de pesquisa. Estes dados forneceram o contexto inicial para fundamentar a pesquisa antes do contacto com as OSCs e os financiadores.



Aplicar abordagens participativas

Aplicámos abordagens de pesquisa participativa para envolver os participantes em entrevistas individuais aprofundadas e "mini" grupos de discussão focal.

As sessões foram realizadas virtualmente e dirigidas a organizações lideradas pela comunidade e financiadores na resposta ao HIV/SIDA. As actividades secundárias integradas na pesquisa incluíram actividades de definição de prioridades, mapeamento de ecossistemas, etc. Realizámos também dois workshops de co-concepção que reuniram os intervenientes para se envolverem uns com os outros. Uma sessão destinou-se às OSCs e a outra às organizações financiadoras.



LIMITAÇÕES

Alguns dos desafios enfrentados incluíram a fraca conectividade à internet, especialmente com participantes de locais com fraca conectividade. Ademais, foi difícil mobilizar várias OSCs para uma sessão de entrevistas (ao mesmo tempo).

Os Nossos Participantes

A nossa pesquisa teve um âmbito global.

Tirou partido da estreita rede de membros da Love Alliance para chegar a organizações lideradas por comunidades de diferentes países da África Ocidental, Oriental e Austral. Do ponto de vista dos financiadores, estabelecemos contacto com vários investidores que trabalham na prevenção de HIV/SIDA e na expansão de soluções inovadoras relacionadas com serviços de saúde para pessoas que vivem com o HIV.

Concentrámo-nos e envolvemos os seguintes grupos de intervenientes:



GRUPOS-ALVO

Organizações lideradas pela comunidade

Falámos com vários perfis de OSCs nas regiões da África Oriental, Ocidental e Austral para obter informações sobre as suas experiências com o financiamento da inovação, compreender como trabalham e como documentam e partilham os produtos, etc. Estas OSCs variam em dimensão (algumas têm dezenas de funcionários, enquanto outras são maiores, com equipas dispersas por diferentes áreas nos seus países). A maioria das OSCs trabalha nas suas comunidades há mais de cinco anos, e muitas delas operam há mais de dez anos. De um modo geral, as organizações baseadas na comunidade com que falámos trabalham para melhorar a vida dos membros da comunidade em toda a sua diversidade.



14 CSOs

19 participantes

Financiadores

Falámos com vários financiadores e outros actores-chave no espaço global de financiamento do HIV para obter informações sobre a forma como definem a inovação, as suas experiências, sucessos e desafios para o financiamento da inovação.



**6 organizações
financiadoras**

9 participantes

As nossas linhas de pesquisa para as OSCs

A nossa pesquisa centrou-se em alguns dos seguintes aspectos:

- Compreender a natureza e o trabalho das OSCs a partir de uma lente de inovação.
- Explorar os desafios do financiamento no ecossistema do HIV/SIDA.
- Como as OSCs se relacionam com outras OSCs. Quais são as lacunas / oportunidades potenciais?
- Como é que as OSCs abordam a advocacia e a escala dos programas.

As linhas de pesquisa para os financiadores

A nossa pesquisa centrou-se em alguns dos seguintes aspectos:

- Compreender o panorama do financiamento (desafios, oportunidades) na perspectiva do financiador.
- Definir inovação a partir da perspectiva do financiador.
- Compreender a dinâmica das relações entre os financiadores e as OSCs.

Porquê a inovação baseada na comunidade agora?

Criar um ambiente que facilite uma cultura de inovação

A inovação é uma ferramenta que pode ser utilizada para acelerar a capacidade da Love Alliance de apresentar soluções lideradas e influenciadas pelas comunidades na resposta ao HIV. As comunidades já inovam e melhoram continuamente as suas intervenções, a fim de abordar barreiras estruturais que a resposta ao HIV enfrenta. As redes sociais, bem como as redes e a aprendizagem no âmbito de parcerias como a Love Alliance, oferecem oportunidades para o fazer. A Love Alliance criou um núcleo de inovação (constituído por membros da Love Alliance) para integrar a inovação e a sustentabilidade através da criação de uma cultura de inovação.¹ Isto inclui a análise de abordagens inovadoras, bem como o aumento da resiliência das organizações e a sustentabilidade dos modelos de financiamento para as organizações baseadas na comunidade.

O relatório de referência da Love Alliance² revelou a necessidade de envidar mais esforços no sentido de aumentar o reforço das plataformas/redes inclusivas para organizações de combate ao HIV. No entanto, para apoiar as partes interessadas da Love Alliance no reforço da inovação, é necessário, em primeiro lugar, chegar a um entendimento comum do que significa inovação. Actualmente, a inovação liderada pela comunidade tem lugar num ambiente de financiamento altamente competitivo que, muitas vezes, não é propício aos processos iterativos.

Há um apelo para que as políticas e estratégias actualmente implementadas por doadores, governos e implementadores se concentrem no fortalecimento do financiamento abrangente para atender às necessidades da população-chave e das comunidades.³ Algumas organizações, como o Fundo Global de Combate à SIDA, Tuberculose e Malária e o PEPFAR, estão a dedicar as suas estratégias ao investimento em respostas lideradas pela comunidade.

No entanto, apesar deste apelo à acção, ainda existem muitos desafios:⁴

- Appetite limitado pelo risco de financiar inovações sem evidência ou prova do conceito claramente documentado
- A falta de colaboração entre os diferentes tipos de financiadores gera confusão entre os actores, incluindo as OSCs que procuram financiamento
- A abordagem isolada da inovação no domínio do HIV limita o apoio a programas comunitários destinados a resolver questões sociais transversais, como o estigma e normas sociais nocivas que perpetuam o HIV
- Embora muitas organizações e doadores financiem a inovação, há uma falta de alinhamento sobre o que as OSCs e os financiadores entendem por inovação e como se envolver proactivamente nas diferentes fases do processo de financiamento da inovação.

Ciclo da Inovação

Muitos modelos de financiamento da inovação começam por seleccionar propostas de conceitos com evidências ou provas de conceito ou que estejam prontos para serem testados. Ao longo dos últimos anos, os financiadores introduziram conceitos e práticas para gerir o risco de forma sensata, por vezes com financiamento faseado em função do nível de maturidade da inovação. A forma como estas inovações são financiadas e as características da inovação que são realçadas dependem do financiador específico e da missão global que este pretende alcançar. Como parte desta pesquisa, estávamos interessados em compreender o que as OSCs experimentam nas diferentes fases do processo de financiamento da inovação, e se podemos identificar as melhores práticas para aplicar mais amplamente. Após o processo de pesquisa, desenvolvemos o seguinte modelo para traçar as principais fases do processo de inovação e financiamento da inovação.

Procura de propostas

As OSCs estão à procura de RFP (pedidos de propostas) para financiar programas e intervenções inovadoras nas comunidades em que trabalham.

Desafios enfrentados

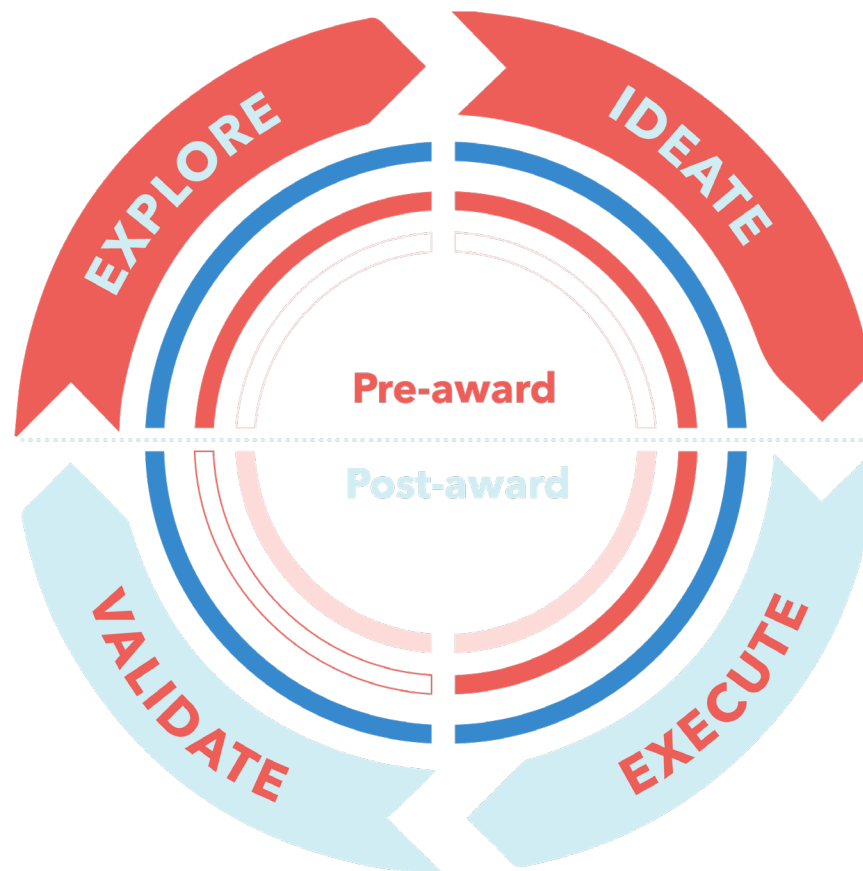
- Algumas OSCs não têm relações estabelecidas com os financiadores, o que torna difícil saber quem ou como iniciar conversas em que possam partilhar as suas ideias inovadoras. Por vezes, isto deve-se à falta de oportunidades para as OSCs fazerem perguntas ou esclarecerem questões.
- Falta de conhecimento sobre onde obter propostas, nomeadamente através de portais ou plataformas online.

Receber financiamento

O financiamento é recebido para a inovação liderada pela comunidade e são realizadas actividades de implementação do programa.

Desafios enfrentados

- Incapacidade de produzir e gerir eficazmente produtos de conhecimento convincentes ao longo do processo-piloto de inovação.
- Capacidade limitada para cumprir com os requisitos impostos pelos financiadores para a elaboração de relatórios.
- Falta de sistemas de monitoria e avaliação para recolher evidências sobre se as intervenções estão a produzir o impacto desejado.



Recolha de informações

As OSCs recolhem informações sobre os convites à apresentação de propostas, encontram parceiros e definem o plano para a realização do convite à apresentação de propostas.

Desafios enfrentados

- As OSCs mais pequenas podem não ter os recursos necessários para participar no processo de candidatura, o que as exclui devido à complexidade dos procedimentos de devida diligência.
- Falta de capacidade técnica para redigir e apresentar uma proposta bem-sucedida, que demonstre claramente a prova de conceito da sua inovação.

Prova de conceito e expansão

Preparação de relatórios e documentação que demonstrem fortes evidências para apoiar o financiamento adicional para a expansão.

Desafios enfrentados

- Elevado ónus de responsabilização para as OSCs se a inovação não demonstrar evidências claras de sucesso, levando a um desequilíbrio na responsabilidade pelo risco e à quebra de confiança.
- Falta de financiamento centrado na sustentabilidade e na expansão da inovação bem-sucedida liderada pela comunidade.

02 Constatações da Pesquisa



Principais conclusões: Visão geral

As principais conclusões desta secção constituem a base das secções seguintes, que destacam os temas-chave e as áreas de oportunidade para aceder ao financiamento da inovação.

01

Tanto as OSCs como os financiadores concordam que o facto de as OSCs tentarem adaptar algo novo e funcional ao seu contexto e que se destina às comunidades com que trabalham é inovação.

02

A inovação responde às necessidades dos diferentes grupos de usuários e deve envolvê-los no desenvolvimento da inovação.

03

O financiamento da programação do HIV/SIDA deve ser inclusivo para atender às diversas necessidades da comunidade-alvo, uma vez que isso tem impacto na sustentabilidade e na escalabilidade de programas.

04

A relação entre as OSCs e o financiador é uma componente essencial do processo de inovação. A construção de confiança entre financiadores e OSCs requer esforço e tempo intencionais e é vital para promover e escalar a inovação.

05

Melhorar a partilha de conhecimentos e ampliar as melhores práticas pode ajudar a desenvolver melhores programas que criem um impacto positivo nas comunidades.

Definição de Inovação

Tanto as OSCs como os financiadores concordam que o facto de as OSCs tentarem desenvolver algo novo e funcional no seu contexto e que vise a comunidade é inovação.

A Inovação não se limita à tecnologia

Ficou claro que a inovação no espaço do HIV tem várias definições. Não deve ser limitada à tecnologia, uma vez que muitas OSCs estão a trabalhar na secção transversal da inovação social.

Durante a pesquisa, os participantes tinham várias formas de definir a inovação. No entanto, um elemento consistente desta definição é que a inovação significa pequenas mudanças ou formas de fazer as coisas que facilitam a obtenção dos resultados do programa. A inovação é o processo de adaptação de algo novo e funcional dentro de um contexto que visa a comunidade. Ela responde às necessidades de diferentes grupos de utilizadores e envolve estes grupos no desenvolvimento da inovação.

A inovação é comum, mas a escalabilidade e a sustentabilidade constituem um desafio

A inovação no espaço de HIV é vista como algo comum, uma vez que muitas intervenções diferentes foram desenvolvidas no espaço do HIV ao longo dos anos. Para as OSCs, é mais difícil assegurar um financiamento (maior) para aumentar a escala e tornar as suas inovações sustentáveis. A prioridade da inovação reside na preocupação com a escala e a sustentabilidade, uma vez que as OSCs pretendem demonstrar como as suas ideias ou projectos podem ser ampliados. A inovação tem-se limitado a projectos-piloto, mas não apoia a escala e a sustentabilidade dos projectos. Uma abordagem participativa das iniciativas centradas na inovação poderia melhorar o impacto e os resultados de sustentabilidade das OSC.

Algumas OSCs descreveram a inovação como um processo para tornar os programas mais fáceis, tendo em conta não só a sustentabilidade das actividades, mas também o impacto positivo a longo prazo que estas inovações têm na sua comunidade. Por outro lado, outras centraram-se na sustentabilidade, incluindo o investimento em equipas de OSCs que ajudam as suas comunidades.

“

**A inovação pode ser definida como uma forma mais simples de
fazer as coisas.**
OSC

“

Por vezes, elas [as OSCs] são a maior inovação

FINANCIADOR

Definição de Inovação

A inovação responde às necessidades dos grupos de utilizadores e deve envolvê-los no desenvolvimento da inovação.

A inovação responde às necessidades dos grupos de utilizadores e (na maioria dos casos) deve envolver estes grupos no desenvolvimento da inovação. Por vezes, há falta de apoio dos financiadores para facilitar este processo.

A pesquisa realizada revela que a inovação começa com a comunidade; no entanto, os processos existentes não estão adaptados para facilitar a incubação e a escalabilidade da inovação. Há uma ênfase excessiva no termo inovação e nos valores que dele resultam, mas os financiadores não estão a prestar apoio suficiente para proporcionar um ambiente favorável a soluções inovadoras.

A inovação deve ir além do actual contexto de financiamento e programação do HIV para responder às necessidades da comunidade. As perspectivas e o contexto da comunidade têm de ser captados para facilitar a inovação. O financiamento deve ter em conta as complexidades contextuais, integrando a interseccionalidade na programação do HIV. Por exemplo, um projecto de tratamento do HIV que visa atingir populações queer não tem em conta as barreiras socioculturais que podem impedir uma pessoa queer de se deslocar a uma unidade sanitária para procurar serviços de tratamento. Neste caso, é essencial ter em conta as causas profundas de um problema para garantir que a inovação responda a necessidades reais e pode prosperar numa comunidade. Embora os financiadores reconheçam que as OSCs compreendem melhor as suas comunidades, nem sempre oferecem oportunidades de financiamento que respondam às necessidades complexas e intersectoriais destas comunidades. Este desalinhamento contribui para a limitação do financiamento e para a não observância eficaz das necessidades das OSCs.

A inovação liga frequentemente os pontos entre projectos e abordagens.

A inovação pode ser utilizada para explorar a forma como as abordagens bem sucedidas desenvolvidas para um grupo-alvo podem ser adaptadas a outro grupo, a fim de contribuir para uma transferência eficaz de conhecimentos. É necessário centrar a atenção em processos inclusivos que permitam às OSCs conduzir as ideias através dos pontos de contacto da inovação. Estes pontos de contacto referem-se ao ciclo de financiamento da inovação e podem ser realizados através de uma abordagem participativa das iniciativas inovadoras, a fim de facilitar um melhor ambiente para a promoção da sustentabilidade.

EXEMPLOS DAS OSCs

A inovação deve compreender as realidades vividas pelas pessoas e explorar melhor as interligações dos problemas para encontrar soluções adequadas. São necessárias sinergias entre as comunidades. Uma OSC criou várias ferramentas que ajudam as OSCs a nível local. Uma das ferramentas é um guia que mapeia a presença de OSCs locais a nível da comunidade local. Isto ajuda as OSCs de maior dimensão a identificar as OSCs mais pequenas com as quais se podem envolver e a tirar proveito das lições aprendidas com as organizações no terreno.

EXEMPLOS DAS OSCs

A intenção de ser inovador é fundamental. Uma OSC identificou a geração de ideias como um dos seus principais pilares, com o objectivo de promover a inovação entre as OSCs mais jovens em crescimento. Apoiam-nas para que promovam ideias inovadoras, aumentem a sua capacidade de implementação e se transformem em organizações independentes. Outros mecanismos para promover e fomentar a inovação incluem o envolvimento dos membros da organização na apresentação de novas ideias através de fóruns físicos e de mensagens de WhatsApp nas plataformas WhatsApp existentes.

Financiamento do HIV/SIDA para Inovação Liderada pela Comunidade

O financiamento dos programas de luta contra o HIV/SIDA deve ser inclusivo, a fim de responder às diversas necessidades da comunidade-alvo, uma vez que isso tem impacto na sustentabilidade e na capacidade de expansão dos programas.

As OSCs estão limitadas pelos requisitos de elegibilidade e pela falta de acesso a conhecimentos sobre onde obter e como apresentar propostas.

Os critérios de elegibilidade limitam as OSCs. Os financiadores também reconhecem que os processos de devida diligência são mais complexos para as pequenas OSCs. As OSCs com quem contactámos falaram de alguns dos desafios com que se depararam quando se tratou de convites à apresentação de propostas. Alguns doadores exigem que as OSCs demonstrem experiências anteriores em matéria de concessão de subvenções e até exigem relatórios financeiros de projectos anteriores, o que muitas vezes desqualifica a maioria das pequenas OSCs. Um desafio significativo na forma como as propostas são financiadas decorre do facto de existirem várias definições de inovação, o que tem impacto na forma como os financiadores acedem a propostas específicas e como determinam os projectos a financiar.

No entanto, reconhecemos que há financiadores com estruturas amigáveis para as OSCs. Por exemplo, alguns financiadores estão a afastar-se de modelos estáticos que apenas concedem financiamento a OSCs estabelecidas e de grande impacto, para processos mais dinâmicos e adaptativos que abrem candidaturas a OSCs proactivas.

A maioria das pequenas OSC não tem o conhecimento ou a capacidade de saber onde e como obter financiamento. Esta situação é agravada pelo facto de alguns financiadores apenas concederem subvenções para fases específicas do projecto. Por conseguinte, é necessário desenvolver capacidades das OSCs para que possam identificar e candidatar-se a financiamento para a inovação. Os financiadores podem desenvolver uma abordagem de apoio e mentoria para ajudar as OSCs a aceder ao financiamento da inovação. O convite à apresentação de propostas deve ser adaptado e acessível para que as OSCs percebam.

É fundamental explorar a forma como os financiadores podem facilitar o contacto com as OSCs sobre oportunidades de financiamento e como o processo pode ser mais inclusivo e mais acessível.

“

É necessário investir na sustentabilidade a longo prazo dos projectos inovadores implementados pelas OSCs

o s c

“

A maioria das organizações da sociedade civil não tem acesso a locais pagos como o Devex [uma plataforma que publica empregos, oportunidades de financiamento e muito mais no contexto do desenvolvimento internacional e humanitário]. Seria ideal que as OSCs tivessem acesso a plataformas onde pudessem filtrar as oportunidades de financiamento com base nas suas necessidades (dimensão da subvenção, área de financiamento, etc.)

o s c

EXEMPLOS DAS OSCs

As OSCs mencionaram a dificuldade de aceder a oportunidades de financiamento. A maioria não sabe onde e como obter apoio financeiro e, por conseguinte, tem dificuldade em angariar fundos. No entanto, algumas OSCs procuraram meios alternativos de financiamento. Uma OSC local baseia-se num modelo de sustentabilidade puramente orientado para a comunidade, tirando proveito das redes e recursos comunitários disponíveis localmente para a sustentabilidade. Contam com a angariação de fundos através da realização de eventos mensais com bilhetes que geram receitas. Também formaram uma comunidade online através de plataformas de redes sociais como o Instagram para engajar o público e angariar apoio comunitário.

Financiamento do HIV/SIDA para a Inovação Liderada pela Comunidade, continuação

Diferentes tipos de financiadores têm diferentes prioridades para o financiamento.

As OSCs consideraram que há pouca vontade dos financiadores para investir em financiamento centrado na inovação, o que contribui ainda mais para a limitação das oportunidades de financiamento. No entanto, as OSCs têm frequentemente um conhecimento e uma compreensão limitados do ecossistema de financiamento. Por exemplo, alguns financiadores financiam o projecto inicial, mas não assumem a expansão desse projecto. Para o efeito, podem ser envolvidos outros financiadores. Isto mostra que uma maior comunicação entre financiadores permitiria às OSCs compreender como maximizar as suas hipóteses de aceder a oportunidades de financiamento específicas.

Há uma lacuna no ecossistema que pode ser preenchida se as OSCs tiverem conhecimento do que os financiadores esperam e financiarão em que fase de um projecto. Uma vez que muitas OSCs acreditam que a inovação é uma caixa que têm de assinalar numa lista de verificação, uma vez que é frequentemente solicitada pelos financiadores para a obtenção de subvenções específicas, proporcionar oportunidades para os financiadores definirem claramente o que procuram pode proporcionar a transparência necessária para ajudar a ligar as OSCs certas ao financiamento adequado. Os financiadores podem também explorar a forma de alinhar os convites à apresentação de propostas de financiamento que tenham em conta a natureza intersectorial da programação do HIV, centrando-se nas pessoas e nas comunidades.

O financiamento está muito centrado nas pessoas que vivem com HIV e não tem em conta a interseccionalidade dessas comunidades.

OSC

“

Actualmente, verifica-se uma grande mudança no sentido de aproveitar a abordagem das lições aprendidas e de a utilizar para o crescimento. A aprendizagem e a evolução contínuas são vitais

OSC

EXEMPLOS DAS OSCs

Uma OSC local, beneficiária da Love Alliance, trabalha sobretudo na programação do HIV, porque o seu financiamento (que representa cerca de 80% do financiamento que recebe) está ligado a isso. No entanto, a OSC trabalha numa série de programas diferentes e igualmente importantes, aos quais, infelizmente, nem sempre é dada prioridade. Como resultado, estão a tentar criar diferentes programas que respondam às necessidades da população-chave, como homens que fazem sexo com homens e pessoas transgénero.

Financiamento do HIV/SIDA para a Inovação Liderada pela Comunidade, continuação.

Apesar das dificuldades de acesso aos fundos, as OSCs estão a encontrar formas de colaborar, nomeadamente através de abordagens de consórcio. No entanto, existem barreiras que impedem uma colaboração efectiva.

As OSCs estão a associar-se para formar consórcios de colaboração para se candidatarem a financiamento. No entanto, devido à falta de correspondência entre os requisitos dos financiadores e à ênfase nas métricas e nos dados quantitativos, os membros do consórcio não estão interessados em fortalecer a capacidade das OSCs de aceder ao financiamento. Mesmo com o modelo de consórcio, as OSCs têm dificuldade em combinar as suas competências e conhecimentos para aceder ao financiamento. Os financiadores devem procurar simplificar os processos de diligência que funcionam tanto para os financiadores como para as OSCs.

É necessário colocar a tónica nos dados sociais e qualitativos, para além dos dados quantitativos, a fim de incentivar um processo de aprendizagem constante para fortalecer e melhorar a inovação. Os dados sociais e qualitativos que visam ajudar a descobrir as necessidades subjacentes das OSCs e das comunidades com que trabalham podem ajudar a reforçar a colaboração. É necessário concentrar-se no reforço da cooperação para aumentar a inovação, a escala e a aprendizagem mútua com a inovação noutras países/sectores.

As OSCs também referiram não ter conhecimento do que outras OSCs estão a implementar nos seus países e além fronteiras.

Trabalhar em consórcios é difícil devido às diferenças nas estruturas e processos de trabalho entre OSCs

osc

Os consórcios são uma ótima forma de facilitar a colaboração intencional entre as OSCs. Embora as abordagens de consórcio sejam incentivadas pelos financiadores, podem permitir a concorrência, o que dificulta a colaboração efectiva. É necessário concentrar-se numa concorrência saudável associada à aprendizagem e ao crescimento mútuo das OSCs. Por exemplo, num consórcio, uma OSC de nível superior trabalhou com OSCs mais jovens. Embora isto ainda possa criar espaço para dinâmicas de poder, há uma transferência de conhecimentos e formas de trabalho mais colaborativas.

Por outro lado, os consórcios podem ser utilizados para ampliar a inovação. Diferentes OSCs têm formas diferentes de criar ou envolver-se em consórcios para efeitos de inovação. Algumas OSCs envolver-se-ão com outras OSCs como parceiros, trabalhando em conjunto para se candidatarem a subvenções. As OSCs estabelecidas trabalham com OSCs mais pequenas em crescimento para as apoiar na incubação de ideias inovadoras e ajudá-las a crescer, o que lhes permitirá crescer e tornar-se sustentáveis, apoiando e sustentando a inovação. Embora as dinâmicas de poder possam ainda estar em jogo, é necessário incentivar o intercâmbio de conhecimentos entre as OSCs para promover a aprendizagem. Além disso, as OSCs podem considerar a possibilidade de colaborar com outras OSCs ao mesmo nível, o que poderia ajudá-las a verem-se umas às outras como parceiros iguais e facilitar um ambiente de aprendizagem saudável.

EXEMPLOS DAS OSCs

Uma OSC local em parceria com organizações médicas e organizações baseadas em unidades sanitárias e OSCs que prestam apoio sanitário à comunidade LGBTQI+. Esta colaboração permite à OSC não só incluir os seus colaboradores no programa e no financiamento. A OSC em questão reconheceu a importância de colaborar com outras que trabalham com comunidades-chave semelhantes, porque podem partilhar os seus recursos, conhecimentos e utentes, aumentando assim o seu impacto.

Relações entre OSC e financiadores : Situação Actual

A relação entre a OSC e o financiador é uma componente essencial do processo de inovação. A criação de confiança entre os financiadores e as OSCs exige um esforço intencional e tempo, e é vital para promover e alargar a inovação. A confiança ajuda a criar uma colaboração intencional, que é necessária para ajudar a expandir a inovação nas comunidades.

Dinâmica do poder

Criar e manter a confiança é um processo que envolve tanto os financiadores como as OSCs. Ambos devem ser envolvidos para garantir uma relação aberta. Para começar, os financiadores devem evitar os pressupostos prejudiciais de que as OSCs só querem dinheiro e só se candidatam a subvenções para ficar com o seu dinheiro. Tanto as OSCs como os financiadores têm um papel a desempenhar na quebra destes estereótipos nocivos, uma vez que há dinâmicas de poder explícitas em jogo e os financiadores não são as únicas partes interessadas implicadas no processo. Independentemente dessas dinâmicas, há um trabalho contínuo que os financiadores estão a fazer e que está a ajudar as OSCs a tornarem-se implementadores mais capacitados. Um financiador está a fazer uma mudança estratégica no sentido de capacitar as OSCs para liderarem os programas do grupo. Alguns financiadores reconhecem que os doadores se concentram no poder, em vez de ouvirem as OSCs e transferirem o poder para elas, que conhecem melhor as suas comunidades.

Abertura

Actualmente, a dinâmica de poder entre alguns financiadores e as OSCs limita o crescimento da abertura e da confiança. A falta de abertura que muitas OSCs sentem em relação aos financiadores sufoca o progresso, a transparência e a inovação, com algumas OSCs a actuar sob o pretexto de medo. Nalguns casos, existe o receio de não poder partilhar os fracassos, fazer perguntas ou mesmo pedir conselhos. As OSCs não se reúnem regularmente com os financiadores; quando o fazem, evitam conversas que lhes poderiam permitir reflectir sobre os fracassos e as aprendizagens. O fracasso faz parte da inovação.

Capacitação

As fases da inovação incluem a expansão e a implementação. As OSCs estão preocupadas com a segurança do financiamento para apoiar o seu trabalho, o seu crescimento e a sua sustentabilidade futura, mas muitas vezes não discutem esta questão com os doadores. Isto demonstra que as OSCs estão perfeitamente conscientes da necessidade de expandir os seus projectos de inovação para além das actuais estruturas de financiamento, mas por vezes não têm a capacidade e conhecimento necessários para o fazer. Algumas OSCs fizeram os ajustamentos necessários para melhorar os processos, as estruturas e a programação geral, de modo a poderem crescer e aceder a mais oportunidades de financiamento. Algumas optaram por trabalhar em consórcios para aumentar as suas hipóteses de aceder a oportunidades de financiamento. Os financiadores podem ajudar estabelecendo ligações entre OSCs e melhorando a sua confiança.

Capacitação

A capacitação é uma componente vital do processo de inovação. Os financiadores devem investir não só em programas e projectos, mas também em equipas. Estão a desenvolver as capacidades das equipas para aumentar a confiança necessária para avançar com programas que tenham um impacto positivo nas suas comunidades. Isto pode ser feito através do investimento dos financiadores em actividades de capacitação que aumentem as capacidades técnicas das equipas ou fornecendo às organizações financiamento sem restrições para determinar as necessidades das suas equipas.

“
Os financiadores devem deixar as comunidades moldar e definir ao seu próprio ritmo

FINANCIADOR

Ampliação das Melhores Práticas

Melhorando a partilha de conhecimentos e ampliar as melhores práticas pode ajudar a desenvolver melhores programas que criem um impacto positivo nas comunidades.

Partilha de Conhecimentos

Lacunas

As OSCs reconhecem a importância de partilhar as melhores práticas na sua comunidade, com outras OSCs e no estrangeiro. Por vezes, as OSCs têm dificuldades em saber o que partilhar e como partilhar essa informação.

Barreiras

As OSCs procuram oportunidades de desenvolvimento de capacidades para melhorar a forma como partilham resultados e aprendizagens dos seus projectos. Às vezes, elas têm dificuldades em determinar quais são os melhores resultados para o trabalho que estão a tentar transmitir.

Outro obstáculo é o facto de o receio da concorrência ser muito real. As OSCs que competem pelo mesmo financiamento limitado impedem-nas de partilhar as melhores ideias e sucessos por receio de que outras OSCs lhes roubem as ideias. Isto está a limitar a colaboração e a confiança. .

“

Há muita coisa que não sabemos sobre o que as outras comunidades estão a fazer.

o s c

Oportunidades

As OSCs tiram proveito das redes sociais para partilhar o seu trabalho, experiências, campanhas de sensibilização, colaborações, etc. Uma OSC acumulou 14.900 seguidores. O engajamento nas suas publicações inclui gostos, comentários e vídeos de diferentes seguidores.

Outra OSC está a aproveitar o poder do WhatsApp e a utilizá-lo como um fórum de espaço seguro onde os membros da comunidade se podem reunir e partilhar informações e dicas relevantes.

Como podemos ampliar as boas práticas?

De modo a criar um ambiente propício às melhores práticas, tanto os financiadores como as OSCs devem unir-se.

Funders Os financiadores são responsáveis por: assegurar que existe apoio para ajudar as OSCs a identificar lições aprendidas que podem ser partilhadas com a comunidade em geral, promover o bom trabalho e ligar as OSCs a outros financiadores ou organizações que as possam apoiar no seu trabalho.

CSOs As OSCs são responsáveis por: comprometer-se a partilhar as lições aprendidas através de vários meios para ajudar a melhorar o ecossistema global de inovação liderada pela comunidade, apesar do receio de que outras possam roubar as suas ideias. Adicionalmente, aproveitar o apoio da Love Alliance para ajudar na disseminação da informação e na criação de uma comunidade de prática.

Ampliação das Melhores Práticas

Produção de Conhecimento

Lacunas

Embora a partilha de conhecimentos seja essencial, algumas OSCs não dispõem de conhecimento e experiência necessários para recolher dados e informações que vão para além da elaboração de relatórios. Em muitos casos, os financiadores exigem informações específicas para efeitos de relatório e documentação. A prática de documentar lições aprendidas, os fracassos e o trabalho é uma lacuna entre algumas OSCs que têm dificuldades em apontar referências específicas para o seu trabalho. Embora as OSCs passem muito tempo a redigir relatórios sobre o trabalho que estão a fazer para os financiadores, o que muitas vezes está ligado à sua subvenção, têm sempre tempo para dar prioridade à recolha de informações essenciais (tanto quantitativas como qualitativas) que possam ser referenciadas no futuro para efeitos de visibilidade e advocacia.

Barreiras

As OSCs nem sempre dispõem conhecimento, ferramentas ou recursos necessários para documentar, aceder ou partilhar o seu trabalho de forma adequada. O pessoal não recebe necessariamente e sempre formação sobre como melhorar a produção de conhecimento no âmbito dos seus projectos. Consequentemente, as OSCs estão limitadas em termos da sua capacidade de efectuar a monitoria e avaliação. Uma das recomendações possíveis é assegurar o pleno envolvimento da planificação, monitoria, avaliação e aprendizagem (PMAA) para mostrar evidências, impacto, mudanças e aprendizagens no âmbito da Aliança no apoio às OSCs.

Oportunidades

Os financiadores podem ajudar a facilitar a capacitação intencional no apoio a programas e financiamentos que permitam às OSCs dar prioridade à partilha e produção de conhecimento. Os financiadores também podem ajudar a partilhar ferramentas, recursos e acções de formação que permitam às OSCs potenciar os recursos de que dispõem (como as redes sociais, conhecimento, etc.). Os modelos que podem ser partilhados entre as OSCs podem ajudar a criar uma narrativa uniforme em torno do seu trabalho. Ademais, há muitas coisas que as OSCs podem fazer para melhorar a partilha de conhecimentos. Uma delas é atribuir um tempo específico, após cada fase de um projecto, para "rastrear" o que correu bem e o que não correu bem para ajudar a melhorar as fases futuras e projectos futuros. Isto pode demonstrar uma mentalidade de crescimento e aprendizagem a outras OSCs e financiadores.

“

Devemos celebrar os fracassos juntos

o s c

“

Pedimos emprestado ideias a OSCs de outros países, dentro do nosso país, bem como criamos as nossas próprias ideias sobre como podemos melhorar os nossos modelos de programação

o s c

03

**Ideias-chave e
Recomendações**



Panorama de um ambiente favorável ao financiamento da inovação

A secção seguinte baseia-se nas conclusões desenvolvidas a partir das entrevistas e workshops de co-concepção com OSCs e financiadores, abordando os elementos-chave que tanto as OSCs como os financiadores devem considerar para melhorar o ecossistema de financiamento da inovação. Quando estas componentes essenciais são reconhecidas e priorizadas, criam um ambiente ideal para ajudar a promover e perpetuar o financiamento da inovação para OSCs, permitindo-lhes, em última análise, defender e garantir mais financiamento para programas inovadores centrados na melhoria das suas comunidades, e assumir riscos para explorar ideias inovadoras que vão para além do que é habitual ou que normalmente não seriam apoiadas.



COMPONENTES PRINCIPAIS

As componentes principais permitem que as OSCs e os financiadores tenham uma visão melhor e mais holística do estado desejado, necessário para melhorar o panorama do financiamento da inovação e promover uma programação mais inovadora. Estas componentes principais foram escolhidas por terem surgido de forma consistente nas conversas com OSCs e financiadores, e também por representarem algumas das principais prioridades da Love Alliance.






RECOMENDAÇÕES

As recomendações desta secção destacam uma mudança de mentalidade que é necessária para criar um ambiente favorável a cada uma das componentes principais.

Componentes essenciais para o financiamento da inovação

As componentes essenciais descobertas durante a pesquisa apresentam um enquadramento útil para reforçar a relação entre OSCs e os financiadores. Estas componentes são bidireccionais e exigem que tanto o financiador como a OSC estejam conscientes e empenhados em promover parcerias saudáveis e equitativas.

Confiança 	<ul style="list-style-type: none">• Criar confiança ao longo do processo de inovação• Manter a confiança	A relação entre as OSCs e os financiadores é aberta e transparente
Capacitação 	<ul style="list-style-type: none">• Reforço das competências e aptidões• Colaboração e parcerias	As OSCs sentem-se apoiadas para fazer o seu melhor trabalho e aumentar o seu impacto
Produção e partilha de conhecimento 	<ul style="list-style-type: none">• Construir uma narrativa para atrair novas oportunidades de financiamento e novos parceiros• Partilhar melhores práticas e lições aprendidas	Partilhar lições aprendidas e melhores práticas para permitir a expansão de inovações promissoras.

Estado Desejado → criar um ambiente favorável ao crescimento e à expansão das intervenções lideradas pela comunidade, ajudando as OSCs a aceder a novos conhecimentos e oportunidades de crescimento

COMPONENTES ESSENCIAIS PARA O SUCESSO: [confiança]



Para as OSCs considerarem

Linhas de comunicação abertas com os financiadores que permitam apoio e abertura para colocar questões

Linhas de comunicação abertas com os financiadores que permitam apoio e abertura para colocar questões

Definir o seu próprio ritmo e projecto

Partilhar resultados sem receio de repercussões por parte do dador

Sentir-se capacitado para ser especialistas e líderes nos seus projectos, tirando proveito das suas próprias experiências

As OSCs têm de controlar a narrativa dos seus próprios projectos e as relações com as comunidades para ajudar a dar uma perspectiva intersectorial ao seu trabalho

Para os Financiadores considerarem

Financiadores para apoiar as OSCs nas diferentes fases do processo (desde a resposta à proposta até à execução do projecto)

Os financiadores devem concentrar-se nas experiências das OSCs e no seu conhecimento do contexto; são elas que melhor compreendem as necessidades das suas comunidades

Os financiadores têm de acabar com os pressupostos nocivos de que as OSCs são movidas pelo dinheiro e só se candidatam a subvenções para ficarem com o seu dinheiro

Nos critérios de elegibilidade, centrar-se no trabalho das OSCs (potencial para inovação) em vez de dar prioridade a processos/medidas rigorosas de candidatura (com base em limitações de responsabilidade)



A NOSSA RECOMENDAÇÃO

Começar pelo princípio da inovação

Construir e manter a confiança começa no início do processo de inovação. Os financiadores devem permitir que as OSCs identifiquem os desafios da sua comunidade que consideram que devem ser abordados e resolvidos. A criação de canais abertos de comunicação que permitam às OSCs fazer perguntas em cada etapa do processo ajudará a desenvolver uma dinâmica de poder mais equitativa com os financiadores.

Os financiadores devem convidar OSCs para um processo de co-criação para trabalharem colectivamente na proposta ou oferta. Idealmente, as OSCs participam na elaboração dos Termos de Referência e dos convites à apresentação de propostas para ajudar a determinar prioridades de financiamento, requisitos, etc. Isto permitirá que as OSCs forjem a sua própria narrativa, sugiram ideias que terão um impacto positivo na sua comunidade, desenvolvam o convite à apresentação de propostas e as prioridades de financiamento e comecem a criar abertura e transparência.

COMPONENTES ESSENCIAIS PARA O SUCESSO: [capacitação]



Para as OSCs
considerarem

A capacitação deve começar no início do ciclo de inovação: influenciando as prioridades de financiamento através da partilha de evidências, do conhecimento do contexto/necessidades locais e de ideias sobre o que funcionaria nas comunidades em que as OSCs trabalham

Criação de parcerias intencionais com outras organizações da sociedade civil que possam prestar apoio técnico e orientação ao longo de todo o processo

O investimento em capacitação ajudará a criar projectos sustentáveis e a aumentar o impacto em comunidades-chave

A compreensão dos principais requisitos das propostas exige que as OSCs tenham competências necessárias para lhes dar uma resposta correcta

Para os financiadores
considerarem

Os financiadores devem reconhecer que a devida diligência é importante e que as OSCs mais pequenas podem ser excluídas por esse motivo. É importante encontrar um equilíbrio entre a devida diligência e a acessibilidade das propostas.

Os financiadores desempenham um papel fundamental na promoção de uma concorrência e colaboração saudáveis entre as OSCs, promovendo o trabalho destas organizações e ligando-as entre si

Os financiadores devem atribuir fundos ao projecto, bem como à equipa (e centrar-se no bem-estar da equipa)



A NOSSA RECOMENDAÇÃO

Criar um ambiente favorável ao desenvolvimento de capacidades

As OSCs e os financiadores são ambos responsáveis pela criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento de capacidades. O investimento em equipas e pessoas aumentará a sua confiança e aumentará a sua capacidade de contribuir para a concepção e construção de projectos com impacto nas suas comunidades.

Os financiadores devem separar as suas subvenções em 1) elementos programáticos e 2) apoio e crescimento da equipe e da organização. Ao centrarem-se nestes dois aspectos, as OSCs podem concentrar-se no que é necessário para concluir o seu trabalho, mas também gerir e determinar a melhor forma de utilizar os recursos de que dispõem para obter resultados. Ao investir no apoio e no crescimento da equipe, os financiadores podem ajudar as OSCs a construir relações de longo prazo e mutuamente benéficas entre si e a transformarem-se em organizações sustentáveis.

Embora a devida diligência seja uma parte integrante do processo, os financiadores devem garantir a sua transparência para permitir que as OSCs se candidatem facilmente a financiamento e dedicar tempo a orientar as OSCs ao longo do processo.

COMPONENTES ESSENCIAIS PARA O SUCESSO: [produção e gestão de conhecimento]



Para as OSCs
considerarem

Colaboração entre OSCs que trabalham nas mesmas comunidades-chave, trazendo uma perspectiva intersectorial ao trabalho entre comunidades

A documentação das melhores práticas, dos ensinamentos colhidos e dos resultados deve ser integrada em todo o programa ou projecto

Aprender a tirar proveito de diferentes ferramentas para ajudar na recolha e análise de dados

Integrar a produção de conhecimento, o que correu bem/o que não correu bem, nas diferentes fases dos projectos

Para os financiadores
considerarem

Os financiadores devem investir em OSCs e no desenvolvimento de capacidades para ajudar a criar um processo de produção de conhecimentos e documentação que funcione para ambas as partes

Colaborar com OSCs para criar resultados e produtos finais que possam ajudar as comunidades a expandir-se e a ter o impacto desejado

Os financiadores devem centrar-se não só nos dados e métricas quantitativas, mas também nas métricas qualitativas para medir o impacto

Amplificar as lições aprendidas e as melhores práticas que as OSCs partilham nos websites



A NOSSA RECOMENDAÇÃO

Investir na produção e gestão do conhecimento

Os financiadores podem investir em várias áreas para criar produtos de conhecimento e sistemas de gestão sustentável.

Os financiadores devem re-avaliar o tipo de dados e informações que lhes são mais valiosos. Em primeiro lugar, os dados quantitativos têm sido historicamente os mais solicitados pelos financiadores, mas muitas vezes eliminam a narrativa das OSCs sobre o impacto e a colaboração. Embora muitas OSCs compreendam e valorizem a partilha das lições aprendidas, existe uma lacuna entre a documentação e a determinação da melhor forma de partilhar informação na sua rede. Ao trabalhar com OSCs para capitalizar a partilha de narrativas quantitativas e qualitativas, os financiadores podem ajudar a permitir e melhorar a divulgação de conhecimentos.

É necessário apoiar as OSCs com os recursos necessários para que se envolvam melhor nos resultados da investigação. As métricas qualitativas e quantitativas recolhidas pelas OSCs são utilizadas para ajudar a moldar programas e projectos. Dispor dos recursos e da capacidade para aprofundar e interpretar os resultados da investigação sobre a implementação ajudaria muito as OSCs a considerar a implementação de ideias inovadoras que possivelmente já passaram por testes-piloto. Isto continuaria a permitir que as OSCs ajudassem a identificar áreas de oportunidade e necessidades fundamentais nas suas comunidades.

04

Melhores Práticas



Visão geral das melhores práticas

Traçar um caminho para o futuro dos programas inovadores

A secção que se segue descreve a importância e a necessidade de promover melhores práticas no sistema de inovação e financiamento do HIV/SIDA.

As melhores práticas nesta secção foram partilhadas durante o processo de pesquisa com as OSCs e os financiadores para obter o seu parecer e incluem exemplos adicionais após uma chuva de ideias.



ESTÁGIOS DA INOVAÇÃO

Para cada um dos temas desta secção, que seguem as componentes principais, partilharemos a forma como se relacionam e ligam aos estádios da inovação. Poderá haver várias fases no processo de inovação (incluindo o processo pré e pós concessão) que se relacionam com os temas, mas destacaremos a mais proeminente.



MELHORES PRÁTICAS DE PROGRAMAS E PROJECTOS INOVADORES

Os exemplos partilhados nesta secção foram retirados directamente de entrevistas e grupos de discussão com OSCs e financiadores. Muitas OSCs manifestaram interesse em conhecer as abordagens inovadoras com que outras OSCs estão a trabalhar para compreender se existem aprendizagens e desafios comuns.



OUTRAS IDEIAS DE MELHORES PRÁTICAS

Exemplos adicionais de melhores práticas, que não foram testadas pelas OSCs, mas que são as nossas recomendações baseadas no processo de pesquisa e na nossa experiência.

Resumo das recomendações e melhores práticas

01

CONFIANÇA

Criar confiança ao longo do processo de inovação para construir uma relação aberta e transparente entre OSCs e financiadores.

02

DESENVOLVIMENTO DE CAPACIDADES

Reforçar as aptidões e competências através da colaboração e de parcerias para ajudar as OSCs a sentirem-se apoiadas no seu trabalho.

03

PRODUÇÃO E PARTILHA DE CONHECIMENTO

Partilhar as lições aprendidas e as melhores práticas para permitir a expansão de inovações promissoras.

Como posso criar confiança junto dos financiadores?

- Workshops para aprender com o fracasso
- Integrar retrospectivas nos planos de projecto

Como é que posso criar um ambiente favorável ao desenvolvimento de capacidades?

- Pergunte-me qualquer coisa
- Parcerias inovadoras
- Encontro-rápido: encontrar o financiador certo
- Abordagem de consórcio para orientar OSCs jovens
- Cafés de partilha de conhecimento

Como documentar e partilhar o conhecimento adquirido para aumentar a visibilidade do meu trabalho?

- Utilizar formatos multimédia envolventes para a elaboração de relatórios
- Interação com as redes sociais
- Construir uma Comunidade de Prática



Como é que posso criar confiança com os financiadores?

Uma componente essencial da criação de confiança é a capacidade de ter conversas abertas sobre o que está a funcionar e o que não está a funcionar. As OSCs devem sentir que podem dirigir-se aos financiadores com as suas perguntas e preocupações, especialmente quando as coisas não estão a correr como planeado.

1. Aprendizagem com workshops sobre o fracasso

O que é? Espaços seguros e uma oportunidade para as OSC e os financiadores reflectirem sobre aspectos fundamentais da execução de programas e iniciativas. Deve existir financiamento para ajudar a criar estes espaços seguros. Estes espaços permitirão às OSCs partilhar o que tem funcionado e o que não tem funcionado, ao mesmo tempo que reflectem sobre as alterações que podem ser introduzidas em futuras iterações dos programas. Os workshops sobre o fracasso baseiam-se na confiança e na comunicação, uma vez que as OSCs devem sentir-se à vontade para partilhar sem receio de serem bloqueadas ou penalizadas pelos financiadores. Estes workshops serão fóruns abertos onde tanto as OSCs como os financiadores podem partilhar suas experiências de fracassos de projectos anteriores.

O que é que precisa?

- Organizar fóruns (workshops sobre o fracasso) em colaboração com financiadores e organizações da sociedade civil.D
- documentar o fracasso com o objectivo de aprender.
- Convidar os financiadores a participar nos fóruns e a partilhar activamente os seus fracassos e aprendizagens.

2. Integrar retrospectivas nos planos do projecto

O que é? Esforço intencional para criar espaços para práticas de reflexão em que as OSCs, juntamente com os financiadores, possam deliberar sobre progressos, identificar êxitos e pontos fracos e planear antecipadamente estratégias de mitigação. Isto permite que ambas as OSCs reforcem os resultados de sucesso do projecto e sejam iterativas, tendo o doador a perspectiva do processo.

O que é que precisa?

- Planear pontos de controle reflexivos desde o início quando se candidata à subvenções. Incluir reuniões de reflexão no plano do projecto.
- Pedir aos doadores que sejam flexíveis e adaptáveis no processo de concessão de subvenções. Isto também pode ser feito através da utilização de metodologias de aprendizagem e adaptação que promovam um processo de aprendizagem e adaptação desde o início.



Criar sistemas transparentes

Os financiadores trabalham junto com OSCs para desenvolver sistemas e mecanismos correctos de apresentação de relatórios. Isto deve ser definido nas fases iniciais do processo de concessão de subvenções, para que tanto as OSCs como os financiadores possam alinhar-se no processo de engajamento.

Os financiadores devem nomear uma pessoa de contacto que esteja acessível às OSCs sempre que estas necessitem de consultas ou de apoio para quebrar a barreira do medo que as OSCs possam ter.



ESTÁGIO DA INOVAÇÃO: EXPLORAR

A confiança começa antes de se partilhar as concessões com OSCs. Para sentirem que podem dirigir-se aos financiadores com perguntas, as OSCs devem participar em conversas sobre prioridades de financiamento (que se baseiam nas lições aprendidas com outros projectos).



Como é que posso criar o ambiente adequado para o desenvolvimento de capacidades?

A capacitação gera confiança, o que ajuda a criar programas sustentáveis e expansíveis. As OSCs devem participar activamente nos fóruns para introduzir mudanças importantes e sustentáveis no panorama do financiamento inovador.

1. Pergunte-me qualquer coisa

O que é isto? Reuniões mensais para que todos os beneficiários possam fazer perguntas e esclarecer dúvidas. Os financiadores tornam-se acessíveis às OSCs, ajudando a criar confiança e segurança entre as suas equipas. Os financiadores partilham recursos, ferramentas, formação, etc. que podem ajudar as OSCs a resolver desafios que possam estar a enfrentar nas suas funções ou programas.

O que é que precisa?

- Identificar desafios ou áreas temáticas (por exemplo, desafios na redacção de propostas) para os quais as OSCs possam precisar de apoio.
- Organizar fóruns mensais e convidar OSCs e os financiadores a participar.
- Arquivar recursos, ferramentas e materiais em plataformas onde o conteúdo seja acessível às OSCs.
- Assegurar que as OSCs utilizam recursos e os partilham com outras OSCs nas suas redes.

2. Parcerias inovadoras

O que é? As OSCs com diferentes competências e capacidades podem juntar-se para concorrer a projectos. Por exemplo, as organizações de advocacia podem associar-se a OSCs técnicas ou médicas como parte de um consórcio e concorrer a projectos em conjunto.

O que é que precisa?

- Um mecanismo ou saber-fazer para identificar a melhor opção para um consórcio antes de iniciar os projectos.
- Um bom conhecimento das OSCs que actuam localmente (no terreno) e das suas áreas de intervenção.
- Acesso a recursos ou ferramentas que facilitem às OSCs o mapeamento de outras organizações nas suas proximidades.

3. Encontros rápidos: encontrar o financiador certo

O que é? Um processo passo a passo que permite às OSCs determinar e seleccionar financiadores que estejam dispostos a trabalhar com elas lado a lado ao longo de todo o projecto, incluindo a fase de concepção do projecto.

O que é que precisa?

- Uma lista de verificação das qualificações importantes que os financiadores valorizam nas OSCs, para as ajudar a compreender onde estão os seus pontos fortes e as potenciais áreas a melhorar.
- Criar uma base de dados de financiadores e dos projectos que financiam que possa ser partilhada com outras OSCs.



Irmãos mais Velhos: Mentoria

Seguindo o modelo do Irmão Mais Velho, Irmã Mais Velha, esta boa prática permite que 1-2 membros do pessoal das OSCs façam parceria com membros do pessoal de outras OSCs que trabalham com as mesmas comunidades-chave, quer no seu país quer noutra parte da região. O objectivo deste programa de mentoria é fazer com que os colegas das OSCs aprendam uns com os outros, desenvolvam competências diferentes que possam beneficiar a sua própria equipe e projectos, e aprendam sobre o que as outras comunidades estão a fazer.



FASE DA INOVAÇÃO: EXECUÇÃO

É importante criar um apoio intencional para ajudar OSCs a cumprir com os requisitos dos financiadores. Depois de as OSCs receberem financiamento, os financiadores podem trabalhar com as OSC para aumentar a sua confiança na execução de programas inovadores e criar impacto nas suas comunidades.



Como crio um ambiente propício ao desenvolvimento de capacidade? (continuação)

4. Abordagem de consórcios para orientar as OSCs mais jovens

O que é isto? As OSCs mais estabelecidas trabalham em conjunto com as OSCs mais pequenas/menos experientes para as apoiar no crescimento e no reforço da sua capacidade de implementar projectos de forma eficaz por si próprias. A partir das entrevistas, encontramos OSCs que têm a intenção de fortalecer as suas capacidades e partilhar os seus conhecimentos com OSCs mais recentes e mais pequenas.

De que é que precisa?

- Para OSCs bem estabelecidas, encontrar OSCs mais pequenas ou mais recentes que possam servir de mentoras. Estabelecer parcerias significativas em que ambas as OSCs possam efectivamente beneficiar da parceria.
- No caso das OSCs mais pequenas, procure intencionalmente OSCs mais maduras que estejam dispostas a servir de mentoras e a crescer juntamente com vocês.

5. Cafés de partilha de conhecimentos

O que é isso? As OSCs aprendem deliberadamente sobre o que as outras OSCs à sua volta estão a fazer e contactam as OSCs para saberem mais sobre o trabalho umas das outras ou encontrarem formas de colaborar para uma maior eficiência.

O que é que precisa?

- Um desafio, uma questão ou um tema que gostaria de partilhar com potenciais colaboradores.
- Um bom conhecimento de OSCs da sua comunidade, país, região, etc.
- Contactar outras OSCs e organizar um intercâmbio de conhecimentos (reuniões presenciais, chamadas virtuais, etc.) para conhecer o trabalho de cada uma e procurar áreas de sinergia para colaboração.



“Desafios de Inovação”

As OSCs de diferentes áreas devem concentrar seus conhecimentos e criatividade num desafio específico no domínio do financiamento. Os concursos devem ser organizados de forma a incentivar o trabalho em equipe e, ao mesmo tempo, promover a competição e a aprendizagem positivas. Uma das principais áreas de incidência será incentivar OSCs a levar adiante ideias de projectos para além do concurso e formar parcerias para projectos como resultado. Os financiadores podem ser mais deliberados no apoio à prossecução de equipas e ideias de projectos bem sucedidos no âmbito do concurso.



Como documentar e partilhar as aprendizagens para aumentar a visibilidade do meu trabalho?

A documentação e a partilha das lições aprendidas contribuem para a visibilidade das OSCs, bem como para o trabalho que realizam. A criação de uma rede de apoio para partilhar estas lições aprendidas é vital tanto para a sustentabilidade como para a inovação em grande escala.

1. Utilizar formatos de media envolventes para elaborar relatórios

What O que é? Explorar formas interactivas de meios de comunicação, tais como a utilização de vídeo, fotojornalismo, redes sociais (TikTok, WhatsApp, Instagram), podcasts, vídeos de animação, vídeos de instruções, soundbites, para simplificar e facilitar a interacção dos beneficiários/público com o projecto.

O que é que você precisa?

- Uma visão geral dos diferentes formatos de media que podem ser interessantes para o seu público.
- Desenvolva conteúdos (vídeos, cartazes, etc.) e crie um plano para partilhar e monitorar a interacção dos usuários e o feedback sobre a interacção com os conteúdos.

2. Interação nas redes sociais

O que é? Aproveitar as plataformas das redes sociais, como o Twitter, o Facebook ou o Instagram, para partilhar conteúdos interactivos com o público da comunidade e com os beneficiários. As redes sociais são uma boa forma de partilhar o seu trabalho e de criar uma comunidade.

O que é que precisa?

- Identificar quais as plataformas das redes sociais que funcionam melhor para o seu público.
- Criar conteúdos atractivos que se dirijam ao seu público. Seguido de um plano de conteúdo e monitoria regulares. A consistência é fundamental para envolver a sua audiência e criar uma relação com ela.



Webinars Virtuais

Fóruns virtuais onde as OSCs possam reunir-se para partilhar e falar sobre o trabalho que realizam. As sessões também devem ser abertas ao público em geral, para que as pessoas possam conhecer o trabalho das OSCs. Isto não só dará visibilidade às OSCs, como também aumentará a sensibilização para o trabalho que realizam, reforçará a partilha de inovação e incentivará espaços para o intercâmbio de experiências, a fim de melhorar a aprendizagem e o impacto. Isto permitirá que as OSCs aprendam umas com as outras e recolham ensinamentos que podem ser utilizados para fortalecer os conceitos do projecto antes de se candidatarem a financiamento.



FASE DE INOVAÇÃO: VALIDAÇÃO

Nesta fase do processo de inovação, as OSCs estão empenhadas em aumentar o impacto do seu trabalho nas suas comunidades e não só. Podem aprender lições válidas sobre como criar uma história específica sobre o impacto do seu trabalho (mostrando evidências demonstradas), recorrendo a ferramentas (como as redes sociais) para ajudar a garantir financiamento adicional.



Como documentar e partilhar aprendizagens para aumentar a visibilidade do meu trabalho? (continuação)

3 . Construir uma "Comunidade de Prática"

O que significa? As OSCs criam uma rede de apoio à sustentabilidade e ao aumento do impacto. Essas redes podem incluir as comunidades em que as OSCs funcionam, outras OSCs e organizações parceiras, ou organizações financiadoras.

What do you need?

- Fazer o mapeamento de quem existe à sua volta (beneficiários, parceiros, OSCs, financiadores, etc.).
- Identificar os formatos mais apropriados de envolvimento que funcionam para si e para as suas redes (formatos físicos ou digitais).
- Desenvolver uma estratégia sobre a forma de envolver/integrar as diferentes partes (conforme identificado acima).
- Encorajar/apoiar OSCs a organizarem fóruns de intercâmbio onde possam aprender uns com os outros e encorajar a colaboração.



Encontros

Sessões organizadas pelas organizações da sociedade civil (físicas ou virtuais) em que estas convidam os beneficiários e OSCs dentro da sua rede a interagir e partilhar ideias sobre como melhorar diferentes aspectos da programação. Estas actividades podem apoiar actividades de angariação de fundos para iniciativas em que as pessoas se possam reunir para debater ideias e encontrar formas de reforçar a inovação através de fóruns locais sustentáveis.

REFERÊNCIAS

¹ Love Alliance Global Advocacy Strategy: Speak Out for Health & Rights (2021): https://gnppplus.net/wp-content/uploads/2021/12/Love-Alliance-Global-Advocacy-Strategy_EN_FINAL.pdf .

² Fast-Track or Off Track? Love Alliance Baseline Report (2021). <https://aidsfonds.org/news/new-study-funding-for-key-populations-affected-by-hiv-and-aids-way-off-track>

³ DiCarlo, M. C., Dallabetta, G. A., Akolo, C., Bautista-Arredondo, S., Digolo, H. V., Fonner, V. A., Kumwenda, G. J., Mbulaje, P., Mwangi, P. W., Persuad, N. E., Sikwese, S., Wheeler, T. A., Wolf, R. C., & Mahler, H. R. (2022). Adequate funding of comprehensive community-based programs for key populations needed now more than ever to reach and sustain HIV targets. *Journal of the International AIDS Society*, 25(7), e25967. <https://doi.org/10.1002/jia2.25967>

⁴ UNAIDS. Community Innovations. 2020. https://www.unaids.org/sites/default/files/media_asset/2020_community_innovations_en.pdf