

## **Captação de Recursos, uma atividade em que se cria e se copia**

“O presente é tão grande, não nos afastemos muito, vamos de mãos dadas.”

Carlos Drummond de Andrade

A prática da captação de recursos envolve não apenas processos e técnicas, mas envolve principalmente pessoas. No presente artigo, gostaríamos de discutir tais processos esclarecendo a atividade de alguns profissionais, algumas técnicas, seu talento e seu compromisso com a transformação social.

O processo de captação é um ciclo que passa pela *implantação de uma idéia*, pela *criação de uma cultura* no interior da organização – frequentemente demandando a quebra de paradigmas e práticas consagradas internamente –, a *consolidação de novas práticas* internas e de relacionamento com parceiros, culminando no *aprofundamento* destas práticas e relações e na abertura de novas possibilidades e oportunidades no domínio destas redes.

Tecnicamente falando, cada uma destas etapas tem sido descrita e praticada a partir de conceitos, muito bem definidos em recente artigo de Rene Steuer – *O ciclo da captação não termina nunca...* – como: o caso; os objetivos; as metas de captação; as necessidades do mercado; os potenciais doadores; os meios e as fontes de captação; a solicitação e a renovação da doação entre outros.

Todo esse arsenal conceitual pode ser exemplificado pela própria história da captação de recursos na Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV-EAESP). A captação na FGV-EAESP começou em 1991 com o então Diretor Michael Paul Zeitlin que logo que eleito viajou aos Estados Unidos para estudar os modelos americanos de captação para universidades e adaptá-los a cultura brasileira. Com a captação incorporada ao planejamento estratégico da instituição, Zeitlin iniciou a captação de recursos com empresas e ex-alunos de forma institucional dando origem as famosas salas patrocinadas, laboratórios e auditórios personalizados. O movimento

iniciado por Zeitlin é referência até hoje entre as Instituições de Ensino Superior e no terceiro setor em geral. Esse trabalho foi consolidado pela atuação internacionalmente reconhecida de Célia Cruz que após a gestão de Zeitlin, coordenou o departamento de desenvolvimento institucional da FGV-EAESP até 2000, passando a gestão para Zilla Bendit que aprimorou e expandiu as técnicas utilizadas no patrocínio de espaços físicos, eventos culturais e acadêmicos incorporando o marketing de relacionamento as ações de captação.

Entretanto, há mais a considerar com relação ao ciclo de captação do que o simples instrumental técnico. Esse Ciclo que não termina nunca é um processo que passa por diferentes momentos e fases, que por sua vez têm diferentes exigências e características. Existem diversos meios de fazer captação: eventos especiais, mala direta, campanha anual, campanha de capital, captação on line, telemarketing e projetos específicos entre outros. Existem diversas fontes de doação: pessoa física, empresas, fundações nacionais e internacionais, igrejas, convênios públicos, agências internacionais entre outros. E existem diversas organizações da sociedade civil, ligadas a diferentes áreas de atuação: à saúde, ao meio ambiente, ao ensino, à cultura e outras. E essas diferentes organizações direcionam suas ações para diferentes públicos-alvo; crianças, adolescentes, adultos, idosos, natureza, animais... Qual a melhor prática? Qual a mais eficiente?

Além disso, sabemos que a prática da captação não envolve apenas processos e técnicas, mas envolve principalmente pessoas. Como deveria então ser a pessoa do captador de recursos? Que habilidades deveriam ter o melhor captador de recursos?

Para responder essas questões, farei uso das palavras de um amigo e professor em captação de recursos, Daniel Yoffe: *“Diga-me quais recursos deseja buscar que te direi o melhor tipo de pessoa para ajudá-lo.”*

É a melhor combinação desses todos esses fatores que irá determinar o melhor resultado na captação de recursos. É muito importante esclarecer que os melhores resultados se alcançam ao longo do tempo. Nesse sentido, recomendamos às organizações que

pretendam criar uma área de captação de recursos, que conheçam algumas organizações já estruturadas e seus processos de desenvolvimento nessa área.

Ações como essas, alinhadas à cultura e valores das suas organizações, é que poderão garantir sua autonomia e sustentabilidade. O melhor resultado decorre do amadurecimento do processo. Seguem alguns exemplos:

Programa de sócios contribuintes – recomendamos uma visita à equipe de captação de recursos dos Doutores da Alegria. A qualidade do trabalho de captação dos Doutores é reconhecida por todos e é importante lembrar que essa qualidade é resultado de um esforço de muitos num processo contínuo iniciado há muitos anos.

Em 1996 Os Doutores da Alegria, fecharam um grande patrocínio com o Itaú Seguros. Nessa época Rodrigo Alvarez foi chamado para iniciar o processo estruturando um programa que chamou informalmente de um programa “atencioso para qualquer doador”. Desde o início a maior preocupação foi acolher os doadores. Naquela época, Rodrigo foi visitar as equipes da Fundação Abrinq e do Greenpeace, provavelmente com a mesma intenção que outras organizações hoje visitam a equipe dos Doutores. O passo seguinte desse processo foi o uso da Internet como ferramenta para captação de recursos.

Captação de recursos no Fundo Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente – A AACD é uma referência importante, pois estruturou uma área especializada em viabilizar recursos para os projetos aprovados pelo FUMCAD, coordenada por Marta Delpoio. Em 2005 teve 3 projetos aprovados e hoje já tem 6. No toda doação recebida de pessoas físicas e jurídicas até o último dia do ano-calendário pode ser deduzida do imposto de renda devido. O limite de doação para declaração do IR de 6% (PF) e 1% (PJ).

Programa com ex-alunos – sugerimos conhecer o trabalho da FGV-EAESP. Como descreve Márcia Pastore<sup>1</sup>, responsável pela captação com os ex-alunos da instituição no período de 1996 a 2000, alguns fatores são fundamentais para o sucesso dessa captação:

- Apoio irrestrito da Diretoria;
- Planejamento a médio e longo prazo;
- Equipe bem estruturada com profundo conhecimento da instituição e de seus ex-alunos e das técnicas de captação;
- Tecnologia da informação – banco de dados estruturado e organizado;
- Comunicação pessoal para estreitar e fidelizar o relacionamento.

O programa ex-aluno doador da FGV-EAESP – *Comunidade GV*, começou com encontros entre as turmas dentro da própria instituição. Com o tempo tornou-se um programa de relacionamento oferecendo a seus ex-alunos doadores palestras com professores renomados, cafés da manhã, festas, seminários entre outros.

Os ex-alunos por sua vez eram chamados a contribuir e participar desse movimento histórico na instituição investindo em bolsas para alunos que não podiam pagar a graduação, na atualização da biblioteca ou mesmo deixando a critério da própria Diretoria o que fazer com a doação, tamanha a credibilidade do trabalho.

São exemplos assim que permitem que nesse espaço social, regido pela lógica da solidariedade essas trocas de experiências sejam possíveis e até mesmo estimuladas.

---

<sup>1</sup> Autora da dissertação: O relacionamento entre as Instituições de Ensino Superior e seus ex-alunos: reflexos na captação de recursos. Estudo de Caso da FGV-EAESP e do Mackenzie (PUC/SP – 2007)