

CAROLINE BARBOSA GONÇALVES

**CAPTAÇÃO DE RECURSOS PELAS ONGS DE CAUSA INFANTIL NO
MUNICIPIO DE CURITIBA**

Monografia de Conclusão da Graduação do
Curso de Ciências Econômicas da
Universidade Federal do Paraná.

Prof. Orientador: Ana Lúcia Jansen de Mello
de Santana.

CURITIBA

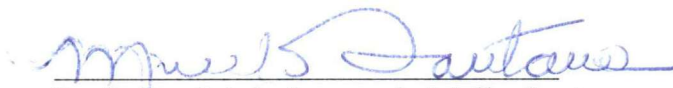
2005

TERMO DE APROVAÇÃO

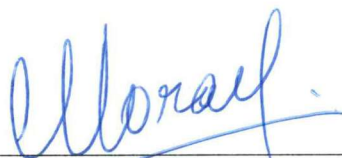
CAROLINE BARBOSA GONÇALVES

CAPTAÇÃO DE RECURSOS PELAS ONGS DE CAUSA INFANTIL NO MUNICÍPIO DE CURITIBA

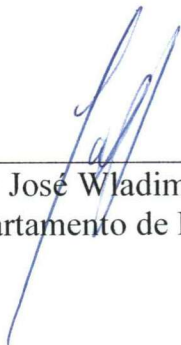
Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.



Orientadora: Prof. Ana Lúcia Jansen de Mello Santana
Departamento de Economia, UFPR.



Prof. José Moraes Neto
Departamento de Economia, UFPR.



Prof. José Wladimir Freitas da Fonseca
Departamento de Economia, UFPR.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha mãe querida, Neuza, e a minha irmã, Priscila, pelo amor e apoio sempre. E aos meus amigos, companheiros dos vários momentos desta jornada. Sem eles eu nada seria!

Agradeço a Professora Ana Lúcia, minha orientadora, pelo apoio e dedicação sem os quais a elaboração deste trabalho não seria possível.

“Se os teus projetos são para um ano, semeia o grão.
Se são para dez anos, planta uma árvore.
Se são pra cem anos, instrua o povo.
Semeando uma vez o grão, colherás uma vez;
Semeando uma árvore, colherá dez vezes;
Instruindo o povo, colherás cem vezes.
Se deres um peixe a um homem, ele comerá uma
vez.
Se, porém, o ensinares a pescar,
ele comerá a vida inteira”
(Kuan – Tsu)

SUMÁRIO

LISTA DE SIGLAS.....	VI
LISTA DE TABELAS E FIGURAS	VII
RESUMO.....	VIII
1.INTRODUÇÃO	1
2. REFERENCIAL TEÓRICO	6
2.1 O MODELO AMERICANO DA TEORIA DOS MOVIMENTOS SOCIAIS.....	7
2.1.1 O Modelo Clássico Norte Americano.....	8
2.1.2 A Teoria da Mobilização de Recursos (MR).....	9
2.1.3 A Teoria da Mobilização Política	10
2.2 AS ONGS DENTRO DOS MOVIMENTOS SOCIAIS NO BRASIL.	11
2.3 O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO.....	14
2.4 CONCLUSÃO PROVISÓRIA.....	16
3. O TERCEIRO SETOR.....	18
3.1 AS “PROMESSAS” DO TERCEIRO SETOR	20
3.2 CONCLUSÃO PROVISÓRIA.....	22
4. FONTES DE RECURSOS PARA O TERCEIRO SETOR	25
4.2 AS PRÁTICAS DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS NO BRASIL.....	27
4.2.1 A Profissionalização na Captação de Recursos	29
4.2.2 A Diversificação das Fontes de Recursos.....	31
4.2.3 As Principais Fontes de Recursos.....	32
4.3 CONCLUSÃO PROVISÓRIAS.....	36
5. O DOADOR PESSOA FÍSICA DE RECURSOS FINANCEIROS	37
5.1 AS TECNICAS DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS JUNTO A INDIVDUOS	37
5.2 O PERFIL DO DOADOR PESSOA FÍSICA.....	40
5.3 CONCLUSÃO PROVISÓRIA.....	44
6. AS ONGS DE CAUSA INFANTIL E A CAPTAÇÃO DE RECURSOS	
FINANCEIROS EM CURITIBA	45
6.1 METODOLOGIA E PERFIL DA AMOSTRA.....	45
6.2 A PRÁTICA DO PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO.....	47
6.3 AS FORMAS MAIS PRATICADAS DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS	
FINANCEIROS EM CURITIBA PELAS ONGS DE CAUSA INFANTIL	49
6.3.1 A Profissionalização da Captação de Recursos	49
6.3.2 A Diversificação das Fontes de Recursos.....	50
6.3.3 As Principais Fontes de Recursos Citadas e a Representatividade das Doações	
.....	51
6.3.4 As Parcerias com a Esfera Pública	53

6.4 AS DOAÇÕES FINANCEIRAS DE PESSOAS FÍSICAS DAS ONGS PESQUISADAS	54
6.4.1 A Motivação e a Fidelização do Doador Curitibano	57
6.4.2 A Credibilidade e Transparência da Organização como Determinante para a Captação de Recursos.	58
6.4 MATRIZ COMPARATIVA E CONCLUSÃO PROVISÓRIA.....	59
7. CONCLUSÃO	63
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	67
ANEXOS	70

LISTA DE SIGLAS

ABCR –	Associação Brasileira dos Captadores de Recursos
CAPEMI–	Caixa de Pecúlios, Pensões e Montepios
COMTIBA –	Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente
FAO –	Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura
FAS –	Fundo de Amparo Social
FIEP –	Fundação das Industrias do Estado do Paraná
OIT –	Organização Internacional do Trabalho
ONGs –	Organizações Não Governamentais
OSFL –	Organizações Sem Fins Lucrativos
ONU –	Organização das Nações Unidas
ONGDS –	Organizações Não Governamentais de Desenvolvimento Social
UNESCO –	Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura
UNICEF –	Fundo das Nações Unidas para a Infância

LISTA DE TABELAS E FIGURAS

FIGURA 1. PIRÂMIDE DE DOAÇÕES.....	43
TABELA 1. MATRIZ COMPARATIVA – PESQUISA DE CAMPO.....	60

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo analisar as principais práticas de Captação de Recursos das ONGs de Causa Infantil de Curitiba. A Captação de Recursos externos à ONG é uma atividade crucial ao desenvolvimento das atividades da organização por estar fortemente ligada a sua sustentabilidade financeira.

A Captação de Recursos será analisada sob o que está sendo praticado por ONGs de Causa Infantil em Curitiba (através de Pesquisa de Campo) e segundo orientações técnicas e práticas divulgadas por organizações e estudiosos do Terceiro Setor. A pesquisa de campo permitirá a comprovação empírica das tendências de captação de recursos observadas nacionalmente.

No município de Curitiba a captação de recursos por parte das ONGs é feita junto à indivíduos, empresas e Governo. A sociedade é articulada para uma mesma causa: a arrecadação de recursos financeiros, materiais e humanos para a sobrevivência destas organizações sem fins lucrativos.

1.INTRODUÇÃO

A Expressão Terceiro Setor foi traduzida da expressão em inglês ("Third Sector") sendo inicialmente utilizada dentro do vocabulário das Ciências Sociais nos Estados Unidos. No Brasil esta expressão começou a ser usada no início da década de 80, o que demonstra a juventude das discussões a respeito. Normalmente o uso do termo vem acompanhado com a expressão Organizações Não Governamentais (ONGs) ou a expressão Organizações sem Fins Lucrativos (OSFL), denominação que, diante do Novo Código Civil, deve ser adaptado para Organização sem Finalidades Econômicas (2004).

As formulações teóricas sobre o Terceiro Setor costumam relacionar sua origem e principalmente sua expansão ao enfraquecimento dos Movimentos Sociais caracterizado pela dificuldade deste último em se adaptar as condições de abertura política e econômica ocorridas principalmente na América Latina a partir do final da década de 80.

No Brasil está fortemente associado ao combate à pobreza, desigualdade e à exclusão social mobilizando recursos humanos e materiais. Está associado também à idéia de um Estado que vem diminuindo sua ação social e de uma sociedade com necessidades cada vez maiores e que está disposta a se mobilizar por um desenvolvimento social sustentado. As ONGs cada vez mais ocupam diferentes áreas carentes da sociedade proporcionando uma solução para seus problemas: seja uma solução imediatista – como no caso das organizações assistencialistas – ou uma solução de resultados voltados ao longo prazo como o caso de ONGs que buscam o desenvolvimento sustentável.

Com a disseminação dos conceitos e divulgação das atividades do Terceiro Setor nas décadas de 80 e 90, o número de organizações interessadas em participar deste “Novo Setor da Economia” aumentou; tanto do lado das organizações doadoras de recursos quanto do lado das que captam estes recursos, ou seja, aumentou a proporção dos doadores de recursos financeiros e também aumentou a proporção dos captadores de

recursos. Com isso nos últimos anos, a captação de recursos tomou *status* de ação estratégica da gestão das organizações.

Toda instituição, para sobreviver e atingir sua missão e objetivos, necessita de recursos humanos, materiais e financeiros. Os recursos podem vir de origem nacional ou internacional, ou de fontes governamentais ou privadas.

A tendência observada por pesquisadores do Terceiro Setor é que as organizações elaborem campanhas, eventos e solicitações aos diversos agentes fornecedores de recursos existentes buscando aumentar seu leque de colaboradores e parceiros e diminuir a dependência de uma única fonte de recursos. Para isso, para cada tipo de doador, a organização necessita desenvolver ações específicas de abordagem e fidelização.

Baseando-se nas informações sintetizadas pelos parágrafos anteriores, o início do processo de estudo da captação de recursos irá ter como pressupostos:

- As ONGs que atuam na causa infantil em Curitiba apresentam dependência financeira em relação à poucos doadores;
- Uma das formas mais praticadas de captação de recursos financeiros e também a mais rentável, para as ONGs de causa infantil atuantes em Curitiba, é a realização de eventos sociais (jantar, festas de final de ano, festas temáticas, bazares etc..) Estes eventos sociais costumam atrair tanto os doadores habituais quanto os doadores potenciais;
- Grande parte dos doadores pessoa física de recursos financeiros não participa ativamente das ONGs de causa infantil atuantes em Curitiba e de suas atividades contribuindo apenas financeiramente, o que dificulta a sua fidelização.

Levando em conta os pressupostos acima, será apresentado o ponto de partida e a seguinte hipótese que será confirmada ou não na conclusão desta monografia:

“Para as ONGs que cuidam da causa infantil no município de Curitiba-PR, as doações de recursos financeiros por parte de pessoas físicas constituem a maior parte da sua receita, quando comparadas a outras formas de captação de recursos financeiros. Estes doadores pessoas físicas são motivados a fazer a doação pela sua identificação com a causa da entidade receptora.”

É propósito deste trabalho monográfico analisar no Município de Curitiba a captação de recursos por parte das Organizações Não Governamentais de Causa Infantil, suas estratégias de captação e fidelização. Também é objetivo deste estudo a identificação da causa e motivação que leva o doador, principalmente o doador pessoa física, a realizar sua doação financeira a este tipo de organização em Curitiba.

A escolha do tema “Captação de Recursos por parte das ONG’s de Causa Infantil no município de Curitiba” para esta monografia é justificado por dois fatores: O primeiro fator, a preferência por um Estudo sobre O Terceiro Setor, está relacionado a forte expansão das ONG’s no Brasil desde o início da década de 90. Particularmente, estas articulam a sociedade civil, empresas e governo pela mesma causa e alocam e administram recursos gerando bem estar social. O segundo fator, o estudo da captação de recursos por parte das ONG’s de causa infantil, é justificado pelo fato que a Captação de Recursos é atividade essencial para a sobrevivência das organizações e atividade incipiente e precária para a maioria destas. Já a escolha das ONG’s de causa infantil no Município de Curitiba está fundamentada no fato de que aproximadamente 80 mil crianças¹ e adolescentes são atendidas por diversos programas de competência da Rede de

¹ Segundo o Censo 2000, Curitiba apresenta uma população na faixa etária de 0 – 14 anos superior a 400.000 habitantes.

Assistência Social do Município², contando com parcerias e convênios de diversas organizações.

Portanto, dado a importância do papel das ONGs na sociedade, compreender o processo de expansão destas nas últimas décadas e simultaneamente a sua necessidade de captar recursos externos torna-se o pilar deste estudo. Através da pesquisa de campo com as ONGs de causa infantil em Curitiba serão levantadas as tendências observadas nacionalmente a nível municipal e também as particularidades das entidades do município.

Esta monografia terá suas variáveis apresentadas em 5 capítulos e em síntese irão tratar dos seguintes assuntos: Os Movimentos Sociais e as Ongs; O papel da tomada de decisão dentro das organizações; A origem e definição de Terceiro Setor, seus pressupostos e promessas; A Captação de Recursos no Brasil; O Perfil e Motivação do doador pessoa física de recursos financeiros buscando identificar a causa da doação e como ocorre a fidelização do doador; As Formas de Captação de Recursos mais praticadas dentro das ONGs que cuidam da causa infantil no município de Curitiba; e a Representação de cada doação verificada através de Pesquisa de Campo. No corpo do trabalho serão apresentadas as conclusões obtidas nas entrevistas com as ONGs.

² A Rede de Assistência Social do Município de Curitiba é um projeto da Prefeitura Municipal de Curitiba que atua em diversas áreas como: Erradicação do Trabalho Infantil, População de Rua e Vítimas da Violência, Protagonismo Juvenil, Iniciação Profissional, Atendimento a Deficientes, Acompanhamento Famílias etc.
Fonte: www.curitiba.pr.gov.br

OBJETIVOS

Objetivo Geral

O objetivo geral deste trabalho é compreender de que forma ocorreu o processo de expansão das ONGs , observado acentuadamente nas décadas de 1980 e 1990, e as formas encontradas para sua sobrevivência através da captação de recursos financeiros. humanos e materiais junto a esfera pública federal, estadual e municipal. empresas e instituições nacionais e internacionais.

Objetivos Específicos

- a) Estudar a origem das ONGs e assim compreender sua expansão e posicionamento junto aos Movimentos Sociais. Partindo do Modelo Clássico Norte Americano da Teoria dos Movimentos Sociais até alcançar os fundamentos da Teoria da Mobilização Política na qual as ONGs estariam inicialmente inseridas;
- b) Uma vez ameaçada a sustentabilidade da ONG, analisar o processo de tomada de decisão da organização em realizar a captação de recursos (como, quando, quais as fontes de recursos etc...);
- c) Definir Terceiro Setor no Brasil e quais as formas praticadas atualmente para se captar recursos: as principais práticas, as principais fontes financiadoras e as principais características do doador pessoa física;
- d) Identificar através do estudo dos casos das organizações entrevistadas pela pesquisa de campo as principais práticas de captação de recursos, a representatividade das doações, a motivação do doador pessoa física e as principais parcerias das ONGs.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo apresentará algumas das teorias existentes sobre os Movimentos Sociais. O referencial teórico será dividido em três partes: A primeira parte apresentará A Visão Norte Americana dentro das Teorias dos Movimentos Sociais com o objetivo de identificar os primeiros estudos e idéias a respeito do movimento social que constitui a origem e o cenário para a formalização do chamado Terceiro Setor. A segunda parte irá tratar do processo de transição que leva os Movimentos Sociais à sua formalização e a conseqüente constituição de ONGs. E a terceira e última parte irá tratar da Teoria da Tomada de Decisão, de Simon, com o objetivo de compreender os principais fatores que influenciam a decisão da ONG em captar recursos.

O objetivo deste capítulo é traçar uma linha de raciocínio para compreender a origem da expansão das ONGs, sua formalização e o surgimento da necessidade de captação de recursos por estas organizações. Por isso a necessidade da compreensão dos Movimentos Sociais e do seu processo de transição.

Nas teorias existentes sobre os movimentos sociais poderíamos destacar seus principais pensamentos em duas grandes escolas: A Escola Européia e A Escola Americana.

A Escola Européia, através da Teoria dos Novos Movimentos Sociais trabalha com bases marxistas em seus conceitos que tem como expressão principal a “consciência de classe” que influenciaria os movimentos sociais. Seus principais teóricos são Turner e Klapp (1969) e Goffman (1959) que analisam os movimentos prioritariamente sob dois aspectos: as ações coletivas e a identidade coletiva criada no processo.

Conforme apresenta GOHN (1997), a Teoria dos Novos Movimentos recusa a idéia de troca, negociação e colaboração entre os atores racionais atuantes nos conflitos contemporâneos, com isso estes negam a política de cooperação entre as agências estatais

e os movimentos sociais estando mais preocupados em assegurar os direitos sociais à coletividade.

Para este trabalho monográfico, o posicionamento da Escola Européia firmado pelos ideais de classe (minimizando a ação do indivíduo, como líder e organizador de grupos com interesses em comum) e também as críticas e a negação da cooperação e do acordo entre as partes envolvidas no conflito social (aqui entendidas como os movimentos e a esfera pública) tornam esta teoria não tão apropriada para o ponto de vista aqui defendido.

Mais de acordo com a linha de raciocínio deste trabalho está a Escola Americana que tem a sua ideologia representada pela evolução do processo de percepção do indivíduo na sociedade assim dividida em três teorias que fazem críticas uma as outras, mas que no final se completam.

Cabe ressaltar os principais destaques desta teoria que serviram como justificativa para a escolha desta escola como arcabouço teórico deste estudo, seriam: a visão do indivíduo criativo como integrante da sociedade, a cooperação voluntária. a visão dos movimentos sociais como unidades organizacionais e a estruturação política.

2.1 O MODELO AMERICANO DA TEORIA DOS MOVIMENTOS SOCIAIS

O Paradigma Americano sobre as Ações Sociais e os Movimentos Sociais é dividido em três pontos: Teorias Clássicas Americanas sobre a ação coletiva: Teoria da Mobilização de Recursos (MR); e Teorias sobre a Mobilização Política Contemporânea (MP).

2.1.1 O Modelo Clássico Norte Americano

A partir dos anos 60 o estudo dos movimentos sociais ganhou destaque no cenário acadêmico norte americano e passou a ser objetivo de análise e estudos teóricos refletindo a grande visibilidade dos movimentos sociais na sociedade e como importante parte de sua própria história. Como relata (GOHN, 2002, p.11) “O desenvolvimento do campo teórico sobre os movimentos sociais foi paralelo ao crescimento de formas não institucionais de ação coletiva, ou seja, a transformação dos movimentos sociais pouco complexos em sistemas de ação coletiva complexos. A área dos movimentos sociais é agora um setor ou subsistema do social”

O interesse deste estudo pela Escola de Chicago (Escola Americana) como uma das matrizes de produção teórica explicativa sobre os movimentos sociais é dado pela concepção de mudança social e pelo interesse particular de seus autores pelos temas do “desenvolvimento de comunidade” e pelos processos de participação e educação “para o povo”.

Os pilares básicos da Teoria da Mudança Social da Escola de Chicago seriam a educação e a criação de instituições. Segundo esta teoria, os indivíduos estão integrados na sociedade e buscam ordenar os processos sociais através da união indivíduo criativo e sociedade. A transformação passa pela cooperação voluntária, vista como resultado natural da interação grupal.

Nas idéias de seus diferentes autores, o paradigma norte americano centraliza-se nas estruturas de organização dos chamados sistemas sociopolítico e econômico. As categorias básicas de suas análises são: sistema, organização, ação coletiva, comportamentos organizacionais, integração social etc.

O grande expoente desta escola foi Hebert Blumer (1938), pioneiro na análise dos movimentos sociais, dada a originalidade de seu trabalho quando este surgiu (nas décadas

de 20 e 30) e importância de seu trabalho para as gerações futuras, sendo esta teoria retomada em trabalhos na década de 90. Assim temos que:

“Blumer definiu os movimentos sociais como empreendimentos coletivos para estabelecer uma nova ordem de vida. Eles surgem de uma situação de inquietação social, derivando suas ações dos seguintes pontos: insatisfação com a vida atual, desejo e esperança de novos sistemas e programas de vida. Esta teoria, denominada das carências sociais será retomada nos anos 80 e 90, após intenso debate entre os pesquisadores do assunto.” (GOHN, 2002, p.30)

2.1.2 A Teoria da Mobilização de Recursos (MR)

Na década de 60 a sociedade americana passou por algumas alterações socioeconômicas que implicou no surgimento de uma nova corrente sobre os movimentos sociais: a teoria da Mobilização de Recursos (MR).

Esta teoria, diferentemente da teoria de Chigaco, rejeitou os descontentamentos do indivíduo com a situação da sociedade e seu sentimento de necessidade de mudança, abordando os movimentos sociais como comportamentos organizacionais, com grupos de interesses e os analisou sob a ótica da burocracia de uma instituição.

Para a teoria da Mobilização dos Recursos a variável mais importante é a dos recursos: sejam humanos, financeiros e de infra-estrutura variada. Segundo GOHN (2002, p. 51)

“Os movimentos surgem quando se estruturam oportunidades políticas para ações coletivas, assim como quando facilidades e líderes estão em disponibilidade. Os movimentos também estruturam o seu cotidiano segundo o estoque de recursos que possuem, sendo os principais os econômicos, humanos e de comunicação”

Os movimentos sociais seriam por si só “indústrias econômicas” que teriam que administrar os recursos disponíveis (econômicos, humanos, comunicação) com a necessidade das bases que demandam estes recursos.

Durante duas décadas a Teoria da Mobilização de Recursos predominou na maioria dos estudos feitos sobre os movimentos sociais nos Estados Unidos. Os expoentes desta teoria foram Olson (1965) e McCarthy e Zald (1973). Olson estruturou sua teoria do início ao fim no comportamento do indivíduo, o papel dos grupos de interesses e dos líderes; Zald e McCarthy analisaram os grupos de interesse, idéia desenvolvida por Olson, como integrantes das organizações empresariais e de um mercado de bens e dividiram os movimentos sociais em duas grande categorias: de consenso e de conflito.

2.1.3 A Teoria da Mobilização Política

Nos anos 70, a Teoria da Mobilização Política buscou complementar a teoria da Mobilização de Recursos, com seu enfoque exclusivamente econômico, reconhecendo a importância dos protestos, descontentamentos, ressentimentos e outras formas de carências existentes na comunidade considerando-os também como fonte de recursos. Houve uma recuperação dos clássicos americanos, Escola de Chigaco, para tratar das omissões da teoria da Mobilização de Recursos.

A teoria da Mobilização Política se aproximou de uma as vertentes teoria européias (Novos Movimentos Sociais) ao reintroduzir a psicologia social como instrumento para compreensão dos comportamentos coletivos dos grupos sociais e ao resgatar os valores e as ideologias dos grupos de ação coletiva. Era a estruturação das oportunidades políticas.

Mobilização e estrutura das oportunidades políticas passaram a ser as duas categorias-chave e centrais.

As condições estruturais, vistas como oportunidades políticas –são analisadas pela Teoria da Mobilização Política de forma despolitizada - projetos e forças sociais envolvidas têm como prioridade a análise estrutural.

É expoente desta teoria Tarrow (1969) que observou que os ciclos de protestos coincidem com os de inovações políticas. Este conceito fundamentou o conceito de oportunidades políticas que foi utilizado por Tilly (1978), McAdams (1982), J Goldstone (1991), entre outros autores, transformando-o em eixo central da nova teoria que emergia: A Teoria da Mobilização Política.

Desta maneira, esta ultima vertente da Escola Americana: A Teoria da Mobilização Política foi unificadora as idéias das outras duas escolas (o modelo clássico e o modelo da mobilização de recursos) e acrescentou a estas duas a vertente da estruturação das oportunidade políticas.

2.2 AS ONGS DENTRO DOS MOVIMENTOS SOCIAIS NO BRASIL.

A apresentação feita na primeira parte deste capítulo serviu para compreensão da origem e estruturação dos Movimentos Sociais. Juntamente com os Movimento Sociais estavam as ONGs, estas tinham um papel de articulador do lado dos movimentos sociais com os seus financiadores. Conforme afirma MONTAÑO, as ONGs que surgiram aqui tinham como missão contribuir para a melhor organização e articulação dos movimentos sociais.

Assim, antes dos anos 80, as ONGs estiveram voltadas para o apoio aos movimentos sociais pois estes estavam submetidos aos regimes ditatoriais. As ONGs nasceram e cresceram referidas ao campo das associações e dos movimentos sociais. Isso demarcará seu papel como agente de democratização – característica marcante no Brasil e outros países da América Latina.

As ONGs assumem a liderança de vários processos sociais, que antes eram de domínio das lideranças dos movimentos sociais devido a sua capacidade de adaptação às novas relações sociais entre o Estado e a sociedade civil.

“O ator principal, nesta relação, era o movimento social: a ONG um importantíssimo ator coadjuvante. No entanto, na última década do século que terminou – tem ocorrido uma monumental inflexão nesta relação – movimento social/ONG” (MONTAÑO, 2003, p.271). Gohn define que:

“O estímulo que as políticas econômicas neoliberais deram ao setor informal da economia levou ao surgimento de extensas redes de produtividades comunitárias nos países latino-americanos, onde a mão de obra é farta, mas tem alto custo social. A economia informal provoca a redução deste custo por vários fatores, destacando-se a quase incompleta eliminação dos custos sociais (...) Mas este setor terciário tão contraditório, tem tido grande presença de ONGs – Organizações Não Governamentais. Elas desenvolvem projetos com as populações demandatórias de bens e serviços, organizando-as em movimentos sociais. Para entrar em operação, tais projetos necessitam de verbas, qualificação, avaliações para ganharem continuidade etc. Ou seja, a ação coletiva de pressão e reivindicação, antes presente na maioria dos movimentos sociais latino-americanos, converteu-se nos anos 90 em ações voltadas para a obtenção de resultados, em projetos de parceria que envolvem diferentes setores públicos e privados.” (GOHN, 1999, p.77)

Observa-se que, os movimentos e as ONGs que sobreviveram à redução das fontes de financiamento e redução do papel do Estado, qualificaram-se para a nova conjuntura em termos de infra-estrutura e do uso de modernos meios de comunicação sendo a institucionalização de setores e áreas das demandas e lutas, uma necessidade imperiosa para a sua sobrevivência.

As ONGs ao serem demandadas, cresceram e ampliaram sua base de estruturação passando a se articular com órgãos congêneres de outros países e a desenvolver projetos próprios e a buscar financiamentos em agências internacionais³ muitas vezes em outras ONGs de caráter mundial como GreenPeace e Misericórdia.

A partir de 1988 com a universalização dos direitos a certas camadas da população (Constituição Federal)⁴ houve aumento das demandas sociais dirigidas ao Estado; nasceu então a regionalização e municipalização das políticas públicas exigindo-se, portanto, projetos articulados com essas políticas, assim o Estado e a Sociedade passaram a ser parceiros do desenvolvimento social.

Com a globalização da economia os Estados perderam suas fronteiras nacionais e em algumas nações (principalmente nos casos das nações em desenvolvimento) os Estados passaram a ser desacreditados e criticados como controladores sociais.

Nasce um Estado que incentiva e prioriza o seu papel de ator articulador e regulador das políticas sociais e com isso cresce a participação de outros atores como a iniciativa privada e as entidades sociais.

Nos anos 90 no Brasil temos ONGs CIDADÃS⁵ de todos os tipos e tamanhos. No setor de apoio aos menores e adolescentes encontra-se o maior número de ONGs de base local e nacional. O número de ONGs no Brasil é uma incógnita, devido a não precisão de seu perfil e a inclusão de entidades com perfis diferentes sob uma mesma classificação.

³ É a partir de dois mecanismos que as ONGs se expandiram na década passada: primeiro, pela mudança de orientação dos doadores internacionais de não mais destinarem recursos diretamente aos movimentos sociais e populares, mas agora às ONGs (ora diretamente, ora indiretamente por via de recursos dirigidos aos governos); em segundo lugar, dada a criação de um vasto número de ONGs cujo objetivo central senão único, é a própria captação desses recursos e a geração de(auto)emprego (MONTAÑO, 2003, p.224)

⁴ A Constituição Federal promulgada em 1988 é um dos marcos da Redemocratização do País (depois de mais de 20 anos de ditadura) e traz em seu contexto as regulamentações da sociedade brasileira. (IPEA, 2004)

⁵ Auto-denominadas cidadãs por se apresentarem sem fins lucrativos e atuarem em áreas de problemas sociais. (GOHN, 2002)

2.3 O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO.

Uma vez compreendido a relação entre as ONGs e o Movimento Social e a transição das fontes de financiamentos que levou as organizações a captar recursos é necessário compreender os fatores que influenciam a tomada de decisão de captar estes recursos. Para isso iremos expor a teoria econômica da Tomada de Decisões com objetivo de comprovar seus principais pontos com a Pesquisa de Campo.

A Teoria das Decisões foi elaborada por Herbert A. Simon⁶ que a utilizou para explicar o comportamento humano dentro das organizações.

Na Teoria Comportamental a organização é definida como um sistema de decisões. Neste sistema, cada pessoa toma decisões de forma racional e consciente, as quais vão gerar comportamentos ou ações. As decisões são tomadas em todos os níveis hierárquicos da organização, em todas as áreas, em todas as situações e por todas as pessoas.

A Teoria Behaviorista⁷ tem uma visão de homem diferente daquela enfocada pela Teoria Clássica (homem econômico) e pela Teoria das Relações Humanas (homem social). Para os comportamentalistas, o homem é visto como homem administrativo, por ser um tomador de decisões racionais. Nesta concepção, os trabalhadores opinam, decidem e colaboram para a solução de problemas. (KLERING e MESQUITA, 2000)⁸

⁶ Durante seu curso de doutorado, desenvolveu a Teoria da Tomada de Decisão o que lhe conferiu, em 1978, o Prêmio Nobel de Economia.

⁷ A origem da escola behaviorista encontra-se na oposição da escola de Relações Humanas à Escola Clássica, esta Escola enfatiza a importância dos fatos objetivos passíveis de observação, basicamente a fórmula estímulo – resposta (SANDRONI, 2001, p.49)

⁸ Luiz Roque Klering e Zilá Pedrosa Mesquita, Professores Doutores do Grupo de Estudos em Organizações da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (GESTOR – PPGA/UFRGS). Disponível em <http://www.ufrgs.br>.

As decisões são tomadas em função da percepção da situação pelos agentes (os administradores da organização). Estas estão sob a influência de algumas incertezas que representam as situações impossíveis de serem previstas.

Ainda segundo KLERING (2000) a decisão é o processo de análise e escolha entre várias alternativas disponíveis, do curso de ação que a organização deverá seguir. A Decisão Racional ocorre quando na alternativa escolhida, os meios são apropriados para alcançar um determinado fim. Toda a decisão envolve seis elementos: 1) Tomador de decisão; 2) Objetivos; 3) Preferências; 4) Estratégias; 5) Situação e 6) Resultado.

Depois de tomada a decisão pode ocorrer as seguintes decorrências (KLERING e MESQUITA, 2000)

- Racionalidade limitada: o tomador de decisões conhece apenas parte das informações acerca da situação. Faz pressuposições. Toma decisões com base nos fatos que conhece.
- Imperfeição nas decisões: não existem decisões perfeita: apenas umas são melhores que as outras quanto ao resultado que acarretam.
- Relatividade nas decisões: toda a decisão é até certo ponto uma acomodação: jamais permite a realização completa ou perfeita dos objetivos, representa a melhor solução encontrada naquela circunstância. A decisão nunca é ótima, apenas satisfatória.
- Hierarquização das decisões: Os objetivos visados pelas ações das pessoas obedecem a uma hierarquia, na qual um nível qualquer é um fim em relação ao nível mais baixo e um meio em relação aos de ordem maior.
- Racionalidade administrativa: o comportamento dos indivíduos nas organizações é planejado e orientado no sentido de atingir objetivos previamente definidos. Este processo administrativo é um processo decisório pois requer o estabelecimento de rotinas e cursos de ação.
- Influência organizacional: a organização retira dos participantes a capacidade de decidir independentemente sobre certos assuntos e a substitui por um processo

decisório próprio e previamente estabelecido. A organização decide pelo indivíduo acerca de: divisão de tarefas; padrões de desempenho; sistema de autoridade; canais de comunicação e treinamento e doutrinação

A organização espera alcançar seus objetivos através das ações dos seus funcionários na realização de tarefas, ou seja da tomada de decisões dos agentes (os administradores da organização).

Simon (1960, p.14) resume a decisão como um processo de três fases principais: descobrir as ocasiões em que deve ser tomado, identificar os possíveis cursos de ação e decidir-se entre um deles.

2.4 CONCLUSÃO PROVISÓRIA

O objetivo deste capítulo foi conceituar os movimentos sociais e as ONGs, a relação entre as ONGs e o Movimento Social e compreender a necessidade de captação de recursos e o processo de tomada de decisão envolvido. Assim podemos concluir, baseado nos referenciais teóricos apresentados, que os movimentos sociais surgem da inquietação de parte da sociedade e seriam empreendimentos coletivos para estabelecer uma nova ordem de vida. Ao se tornarem mais organizados, os ciclos de protestos coincidem com os de inovação política e se tornam mais ativos.

No caso brasileiro, os Movimentos Sociais estiveram voltados a luta contra a ditadura. Com a abertura política no final da década de 1980, as doações internacionais de recursos passaram a ser direcionadas as ONGs (organizações formais) e não mais aos movimentos sociais – estes apresentavam dificuldades de adaptação as novas relações entre o Estado e a Sociedade. Assim, as ONGs se multiplicam no início da década de 90 atuando em vários setores, captando e distribuindo recursos. Estas organizações ao

serem demandadas se deparam com dificuldades financeiras e com a necessidade de captar recursos (humanos, financeiros, físicos). Surge a necessidade crucial de captação de recursos como forma de sustentabilidade da organização.

Através da conceituação teórica da tomada de decisão observou-se que a decisão de captar recursos acaba sendo, para muitas organizações, algo incerto, esporádico e não planejado. Algumas ONGs resistem a captar recursos de algumas empresas e do próprio governo por questões ideológicas e de Missão e Valores da organização. Iremos comprovar mais adiante no Capítulo 6, através da apresentação de casos levantados com a pesquisa de campo realizada com as organizações de Curitiba voltadas à causa infantil, como se dá a tomada de decisões dentro das ONGs em relação à captação de recursos necessários para sua sustentabilidade.

3. O TERCEIRO SETOR

Como apresentado na primeira parte do capítulo anterior, as áreas sociais tornaram-se pontos de efetiva discussão nas agendas da maioria dos países nas últimas décadas (principalmente a partir da década de 1980). No caso da América Latina, e dos demais países em desenvolvimento, esta ênfase na política social se justifica pela democratização e processos de abertura política e econômica ocorridos. O universo em expansão das ONGs evoluiu para o chamado Terceiro Setor que com seus vinte e poucos anos ainda apresenta caráter incipiente em suas discussões mais relevantes e na identificação de seus processos como relata DOWBOR(1999, p.33): “na realidade, os paradigmas da ação social ainda estão por ser definidos, ou construídos. É uma gigantesca área em termos econômicos, de primeira importância em termos políticos e sociais, mas com pontos de referência organizacionais ainda em elaboração”.

Neste contexto, o objetivo deste capítulo será compreender a atual inserção das ONGs na sociedade, por meio do Terceiro Setor, sua expansão e papel na sociedade que acredita que a saída da crise está em suas mãos.

Segundo Leilah Landim⁹, citada em MONTAÑO, 2003, p.53 “o terceiro setor não é um termo neutro, ele tem nacionalidade clara. É de procedência norte-americana, contexto onde associativismo e voluntariado fazem parte de uma cultura política e cívica baseada no individualismo liberal”.

Ainda sobre a definição e o papel do Terceiro Setor, Rubens César Fernandes, em seu artigo “O que é o Terceiro Setor?” (IOSCHPE, 1997) , descreve o Terceiro Setor como composto de organizações sem fins lucrativos, criadas e mantidas pela ênfase na participação voluntária, num âmbito não governamental, dando continuidade às práticas

⁹ Leilah Landim é pesquisadora sobre o Terceiro Setor. Desenvolveu em 1998 a pesquisa: Doações e Trabalho Voluntário no Brasil.

tradicionais de caridade, da filantropia e do mecenato e expandindo o seu sentido para outros domínios, graças, sobretudo, à incorporação do conceito de cidadania e de suas múltiplas manifestações na sociedade civil.

Poderíamos afirmar, baseado nos parágrafos anteriores, que a origem da expressão Terceiro Setor está associada a tradição das *charities* nos Estados Unidos, ligado aos princípios de filantropia e caridade que evoluiu para atividades organizadas presentes em toda a sociedade civil.

O Terceiro Setor adquiriu importância estratégica mundial nos anos 90 com as ONGs¹⁰ – Organizações Não Governamentais que inicialmente esteve associada à ONU e se referia a um grupo de entidades que não representavam governos, mas tinham presença significativa em várias partes do mundo como a OIT, UNESCO, FAO.

O Crescimento das ONGs é uma tendência observada mundialmente e o terceiro setor já está sendo caracterizado como um novo setor da economia, a chamada “economia social”, como afirma DOWBOR. Peter Drucker (1994) citado em GOHN (1999,p:80) constatou que o terceiro setor foi o que mais cresceu, mais movimentou recursos e gerou empregos e foi o mais lucrativo na economia norte americana nos últimos vinte anos.

Já no caso da América Latina, e como já citado no capítulo 2 desta monografia, foi nos anos 90, com a abertura política, que a atuação das ONGs latinas foi modificada. Estas, juntamente com militantes, estavam por detrás da maioria dos movimentos sociais populares urbanos que lutavam contra o regime autoritário e que delinearam uma nova posição da sociedade civil contribuindo para a transição democrática nos países sul americanos.

¹⁰ A expressão ONG foi criada pela ONU na década de 40 para designar entidades não-oficiais que recebiam ajuda financeira de órgãos públicos para executar projetos de interesse social, dentro de uma filosofia de trabalho denominada de “desenvolvimento de comunidade”. O recorte da definição da ONU é dado pela estrutura jurídica: ser ou não ser governo. As ONGs se localizavam na esfera do direito privado. Citado em GOHN, 1997, p.54.

As Organizações do Terceiro Setor no Brasil, que atualmente estão em processo de expansão, evoluíram de projetos, centros e grupos com causa e atuação locais para organizações que atualmente se estruturam como empresas criando e desenvolvendo projetos nas mais diversas áreas sociais (meio ambiente, política social, direitos humanos, assistencialismo, saúde, educação e etc.) com apoio público e privado. Esta idéia pode ser exemplificada com o comentário de GONII para qual “Na prática, o terceiro setor parece estar caminhando para uma articulação conjunta, em termos de frentes de trabalho, entre movimentos sociais (também renovados, com perfil mais propositivos e menos reivindicativos) e as modernas ONGs (empresas cidadãs organizadas ao redor de temas sociais e voltadas para o mercado com justiça social)” GOHN (1999, P.83)”

Ainda no caso brasileiro a inserção das ONGs se deu por duas vias: a iniciativa de empresários privados que queriam associar a imagem de sua empresa à um projeto social e a inserção de “filiais” brasileiras de projetos não governamentais internacionais com o apoio da ONU e UNICEF. A multiplicação das ONGs pegou carona com a onda de expansão dos conceitos de “responsabilidade social empresarial” , “balanço social” e outros

Podemos definir, com base nas opiniões acima citadas, que o papel do Terceiro Setor seria o de articulador entre o Estado, o Setor Produtivo (Empresas Privadas) e a Sociedade em prol de questões de interesse comunitário sendo gerador de progresso social e econômico.

3.1 AS “PROMESSAS” DO TERCEIRO SETOR

A multiplicação das ONGs, ou seu forte processo de expansão, pode ser considerado com uma resposta da sociedade aos gritos de socorro das suas partes menos favorecidas. O amadurecimento da visão de que deixar nas mãos dos Estado a

responsabilidade pelo social não era suficiente, mobilizou grupos para a criação de organizações sem fins lucrativos que ao presenciar de perto as dificuldades sociais conseguia ser mais eficiente nos seus resultados. Assim, é deixada para segundo plano a luta reivindicatória contra o Estado e passa-se para uma posição mais ativa e realista dos grupos e organizações envolvidos com o Terceiro Setor.

Se a solução das crises sociais não estava no Estado, a ajuda - pelos menos em parte - que as ONGs necessitavam poderia vir da esfera pública. Como afirma MONTAÑO (2003), a necessidade de novas fontes de recursos incentiva as parcerias ONG-Estado que se materializam no repasse de verbas e fundos públicos à instâncias privadas. É o Estado subsidiador e promotor destas organizações e ações do chamado "terceiro setor"¹¹. "A parceria se transforma no repasse de verbas e fundos públicos no âmbito do Estado para instâncias privadas, substituindo o movimento social pela ONG e o Estado um subsidiador e promotor destas organizações e ações do chamado "terceiro setor" (MONTAÑO, 2002, p.145-146)

A idéia de parceria contra o Estado é muitas vezes deturpada pela idéia de substituição do Estado. A sociedade ao presenciar a redução das atividades do Estado e ao ver expandir as atividades das organizações do Terceiro Setor acredita que a solução dos problemas estaria nas mãos destes novos atores sociais.

As promessas e esperança de uma vida melhor através das Ações do Terceiro Setor podem ser sintetizadas, conforme MONTAÑO (2003), em 4 pontos principais. São eles:

- O "terceiro setor" reforçaria a sociedade civil;
- O "terceiro setor" diminuiria o poder estatal;

¹¹ Carlos Montaña sempre irá se referir ao termo terceiro setor entre aspas, deixando claro seu ponto de vista de que o "termo tem sua origem ligada a *visões segmentadoras*, sendo um conceito ideológico (como "falsa consciência") portador da função de encobrir e desarticular o real". (MONTAÑO, 2002, p.17)

- O “terceiro setor” estimularia os laços de solidariedade local e voluntária;
- O “terceiro setor” compensaria as políticas sociais abandonadas pelo Estado.

Deste modo, a sociedade passa a exaltar as parcerias e a negociação com o Estado. Estas seriam uma forma de otimização do papel do Estado como agente regulador e não mais o Estado paternalista e intervencionista. A diminuição do papel do Estado abre espaço para que cresçam os “laços de solidariedade local e voluntária” entre os indivíduos: é a solidariedade com o poder de integração social. Assim, “alimenta-se a ilusão de que o “terceiro setor” compensaria em quantidade, variedade e abrangência as políticas sociais e assistenciais abandonadas pelo Estado”.(MONTAÑO, 2002, p.169).

As críticas a esta ilusão de que as ONGs trabalhariam mais eficientemente os problemas sociais que o Estado, se resume no fato de que grande parte das ONGs atuam localmente e com maneiras próprias de solucionar seus problemas. E grande parte das ONGs tem caráter assistencialista o que limita sua ação em práticas que solucionam o problema no curto prazo, não cortando o mal pela raiz com práticas de longo prazo e auto-sustentáveis.

3.2 CONCLUSÃO PROVISÓRIA

O propósito deste capítulo foi de compreender a inserção das ONGs na sociedade, por meio do Terceiro Setor, e como ocorreu sua expansão e qual o seu papel na sociedade que acredita que a saída da crise está nestas organizações.

A origem da expressão Terceiro Setor é americana e está ligada a tradição dos princípios de filantropia e caridade que evoluiu para atividades organizadas presentes em toda a sociedade civil.

No caso da América Latina – e no caso brasileiro - as ONGs estavam do mesmo lado dos movimentos sociais pela abertura política, e com a redemocratização estes foram obrigados a se adaptar as novas exigências políticas e sociais que surgiam. O Crescimento das ONGs é uma tendência observada mundialmente e o terceiro setor já esta sendo caracterizado como um novo setor da economia, a chamada “economia social” da qual DOWBOR é um dos seus expoentes.

As Organizações do Terceiro Setor no Brasil atualmente estão em processo de expansão e se estruturam como empresas criando e desenvolvendo projetos nas mais diversas áreas sociais (meio ambiente, política social, direitos humanos, assistencialismo, saúde, educação e etc.) com apoio público e privado. Seu papel, cada vez mais, é o de articulador da sociedade civil, empresas e esfera pública pela mesma causa.

Este trabalho está desde o principio focando as ONGs dentro do conceito mais amplo de Terceiro Setor.

É importante salientar que no amplo aspecto do chamado 3º Setor no Brasil encontramos associações civis sem fins lucrativos com finalidade estatutárias muito diversas (Associações de Moradores, Associações Profissionais, Associações com a finalidade de disseminar a cultura, ou formas de desenvolvimento da educação formal ou informal) e fundações privadas sem fins lucrativos (Fundação do Banco do Brasil, Fundação Roberto Marinho, FUNPAR, Fundação ORSA, Fundação O Boticário de Proteção a Natureza).

O atual Código Civil Brasileiro define que apenas estes dois modelos de organizações juridicamente privadas podem ser constituídas sem finalidades econômicas. Organizações com denominações fantasias as mais variadas, como por exemplo Instituições, Grupos, Centros etc. são encontradas neste universo do Terceiro Setor, todavia sempre terão sido constituídas juridicamente como associação civil ou fundações privadas, exemplo: Instituto Ayrton Senna, Grupo de Institutos, Fundações e Empresas

Grill, Instituto Ethos de Responsabilidade Social, Instituto AKAII¹ de Consumo Consciente, Centro de Convivência Menina-Mulher, entre outros.

Até final dos anos 1990, os estudiosos do Terceiro Setor no Brasil perceberam que a denominação Terceiro Setor no Brasil havia-se tornado ampla demais e estava evidente a necessidade de iniciar um processo de reforma do marco legal. Assim, a Comunidade Solidária, movimento liderado pela socióloga Ruth Cardoso e composta de mais de uma centena de membros da sociedade, representantes de categorias de trabalho e de interesse relacionadas às organizações do Terceiro Setor, debateram e propuseram um projeto de Lei ao Congresso Nacional que resultou na criação de uma nova qualificação para um determinado conjunto de Instituições sem fins lucrativos. Estava criada a finalidade de OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público com objetivo de dar reconhecimento público a organizações de interesse social não contempladas no arcabouço legal, tributário e previdenciário então existentes (Lei 9790/99 e seus regulamentos posteriores). Também foi criado o Termo de Parceria, que estabelece uma nova forma de relacionamento entre estas organizações e a esfera pública, inovando sobre os tradicionais convênios e contratos, regidos por leis próprias.

Para efeito deste trabalho continuaremos dando ênfase nas ONGs como já definido anteriormente (sem maiores especificações pela razão simples de que, entre as primeiras que surgiram no Brasil, a maior parte delas nascia engajada nas lutas políticas pela democracia durante o regime ditatória no país) e não no conjunto ampliado das Organizações do Terceiro Setor como acima procuramos estabelecer.

4. FONTES DE RECURSOS PARA O TERCEIRO SETOR

Captação de recursos é uma expressão utilizada para descrever atividades de geração de recursos (renda) realizadas por organizações sem fins lucrativos em apoio à sua finalidade principal (missão).

Uma preocupação recente e cada vez mais dominante entre as ONGs brasileiras é a questão da sustentabilidade financeira. Por serem entidades sem fins lucrativos elas não desenvolvem atividades geradoras de lucro e na maioria dos casos não geram receitas suficientes para se manter em operação tendo necessidade de captar recursos financeiros de diferentes fontes.

O objetivo deste capítulo será compreender como as ONGs brasileiras captam recursos. Para isto iremos apresentar, nesta parte da monografia, a alteração das fontes de financiamento (dos financiadores internacionais para os nacionais). Também será um dos propósitos levantar os principais financiadores das atividades destas organizações e o processo de captação de recursos com a finalidade de poder associar as práticas nacionais com as práticas observadas pela pesquisa de campo no município de Curitiba.

Expressões como captação de recursos, *fund-raising*, auto-sustentação e mobilização de recursos estão na rotina diária de muitas destas entidades.

A partir dos anos 80, a mudança político-econômica mundial alterou o destino de financiamentos dos órgãos internacionais aos projetos sociais da América Latina e dos países em desenvolvimento. Os recursos financeiros oriundos da Comunidade Européia que até então financiavam os movimentos contra a ditadura, voltaram-se para o financiamento dos movimentos anticomunistas dos países socialistas do Leste Europeu. Assim as ONGs brasileiras foram obrigadas a repensar suas formas de captação de recursos financeiros e a focar as fontes nacionais como meio de garantir sua sustentabilidade financeira.

Muitas destas ONGs - que surgiram durante o regime militar e estavam associadas a movimentos sociais e costumavam obter recursos externos através de organizações de cooperação internacional - se davam ao luxo de recusar o financiamento governamental ou de empresas.

Como apresentado nos parágrafos anteriores, a redução das fontes financiadoras, principalmente as fontes financiadoras internacionais, fez com que as ONGs transformassem o repúdio aos financiamentos governamentais em uma alternativa de financiamento através das parcerias com o Estado o que pode ser observado na afirmação de MONLAÑO (2003, p.233):

Com a diminuição dos Financiamentos Internacionais, as ONGs descobrem que o Estado tem destinado fonte de recursos – obtidos das privatizações, de certos impostos e arrecadações, da renúncia fiscal – para financiar, em “parceria”, a atividade de certas organizações da sociedade civil que desenvolvem políticas sociais e assistenciais (ou filantropia) (...) o que o Estado deixa de fazer passa a ser assumido por organizações do “terceiro setor” através da parceria do Estado compensando a diminuição da atividade social estatal”

Referente a alteração das fontes de financiamento internacionais e ao novo posicionamento das ONGs, GOHN(2002) afirma que estas organizações devem demandar subsídios financeiros a seus governos e, fundamentalmente, gerar receitas próprias.

Assim, esta inversão nas fontes de financiamentos fez com que algumas entidades, principalmente as com caráter assistencialista firmem convênios com o governo, seja da esfera municipal, estadual ou federal. As ONGs abandonaram a visão de que o governo e empresas eram os grandes beneficiários do modelo econômico explorador e

mantenedores da situação que impulsionava as lutas das classes e passam a trabalhar junto a eles.

Este processo de transição de financiadores fez com que se buscassem novas fontes de doação. Hoje as fontes de recursos não são mais de grandes entidades doadoras (grandes organizações internacionais), mas sim de pequenos e médios contribuintes que precisam ser convencidos da importância e do destino de sua doação, é o que DRUCKER¹² citado em MONTAÑO (2003) apresenta como a transformação dos “doadores” em “contribuintes”.

4.2 AS PRÁTICAS DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS NO BRASIL

Como já observado na primeira parte deste capítulo, a queda nos recursos oriundos de fontes financiadoras externas e também o aumento do número de organizações do terceiro setor fez com que surgisse o seguinte cenário: uma corrida das ONGs em busca de financiamentos resultante do aumento da demanda por recursos e ao mesmo tempo queda na oferta destes recursos.

Devido a este cenário de concorrência na busca de financiamentos e o amadurecimento das ações e estudos sobre captação de recursos certas premissas são comuns e fundamentais no processo de captação, independente da natureza da ONG e das modalidades de atuação na captação de recursos. Estas premissas são apresentadas no Manual Captação de recursos: da Teoria à Prática¹³, obra mais detalhada disponível

¹² Segundo Peter Drucker, citado em MONTAÑO (2002, p. 208) a fonte de recursos tem mudado de forma substancial. Não se constitui mais de grandes entidades doadoras, mas muito mais de pequenos e médios contribuintes, que devem ser identificados e “convencidos” do “bom” uso dos recursos e isto parece requerer uma atividade profissionalizada.

¹³ Manual Captação de recursos: da Teoria à Prática – Publicação do Projeto GELIS/WWC – CC
 GELIS – Grupo de Estudos do Terceiro Setor / WWC – CC United Way Canadá - Centraide Canadá.
 Publicação Baseada nas apostilas escritas por Ann Speak, Boyd McBride e Ken Shipley.

sobre a prática de captação de recursos por organizações não governamentais resultante de uma série de oficinas do Projeto GETS em parceria com Centraide Canadá.

As principais premissas relevantes a este estudo monográfico são:

Missão e identidade claras que sejam reconhecidas e valorizadas pelos outros (potenciais doadores);

Planejamento e organização das ações de captação;

Clareza e transparência nos projetos, serviços e ações desenvolvidos - fator que pode atrair empresas e organizações;

Adaptar a comunicação aos diferentes públicos da organização informando-os, sensibilizando-os da maneira mais adequada ao seu perfil;

Manter e cultivar os relacionamentos construídos.

Particularmente e como ponto de interesse deste estudo é necessária a complementação das premissas anteriormente citadas. A adequação da comunicação aos diferentes tipos de doadores das ONGs tem sido feita através do uso de estratégias de *marketing* por parte destas para divulgação da sua História, Missão, Serviços e Projetos: A clareza e transparência da organização (principalmente nos objetivos dos projetos e na prestação de contas dos fundos arrecadados aos doadores fortalece a entidade, dando credibilidade ao nome desta e atraindo mais doadores). Todavia, a manutenção deste doadores na organização é tão importante – se não mais – do que o primeiro contato e primeira doação recebidas pois, é o doador com mais tempo de casa que doa quantias mais altas e está disposto a colaborar quando a organização precisa e muitas vezes ativamente (participando como voluntários, conselheiros e divulgador da organização).

A organização que conseguir a fidelização destes doadores além dos recursos necessários, terá conseguido também a parceria e o engajamento de indivíduos, empresas e organizações que se sentirão parte da organização e trabalharão por uma causa permitindo que suas ações, propostas e idéias alcancem melhores resultados.

4.2.1 A Profissionalização na Captação de Recursos

A captação de recursos: doações financeiras (dinheiro), doações de produtos e materiais e a doação de trabalho voluntário tornaram-se tarefas mais ativas e crucial e cada vez mais profissionalizada. Como o contador terceirizado cuida da saúde financeira da casa, suas entradas e saídas e suas questões tributárias, a captação de recursos profissionalizada pode ser a garantia da sustentabilidade destas organizações do terceiro setor. Sobre os avanços na administração destas organizações Peter Drucker argumenta que:

As próprias instituições “sem fins lucrativos” sabem que necessitam ser gerenciadas exatamente porque não tem um “lucro” convencional. Elas sabem que precisam aprender como utilizar a gerência como ferramenta para que esta não as domine. Elas sabem que necessitam de gerência para que possam se concentrar em sua missão. Na verdade, está ocorrendo um “crescimento gerencial” entre as instituições sem fins lucrativos, tanto as grandes com o as pequenas.

É esta consciência da necessidade de captar recursos de maneira mais eficiente por parte das ONGs, citada por DRUCKER, que serviu de alavanca para a expansão dos cursos e consultorias dedicados a ensinar as organizações sem fins lucrativos como elaborar planos e projetos para obtenção de recursos.

O trabalho profissional de mobilização de recursos começou a ser uma realidade no 3º Setor. Isto era reflexo da mudança de visão das próprias instituições que estavam

percebendo a necessidade de agregar o profissionalismo ao assistencialismo, filantropia e voluntariado de suas atividades.

Atualmente no Brasil a ABCR – Associação Brasileira de Captadores de Recursos – formada principalmente por captadores de recursos de organizações privadas ou do Terceiro Setor - tem como objetivo promover, desenvolver e regulamentar a atividade buscando dar maior representatividade e credibilidade ao profissional da área – inclusive trabalhando em favor da regulamentação da profissão. “A idéia é fazer com que a participação dentro da associação seja um atestado de credibilidade do profissional perante o Terceiro Setor”, afirma o Diretor de Ética da ABCR, Arnaldo Cersossimo Filho, no site da ABCR.

Alm da sobre a captação de recursos profissionalizada, Célia Cruz afirma que:

A profissionalização da Captação de Recursos também esteve ligada às mudanças ocorridas na forma de remuneração do profissional; o captador de recursos que no começo recebia uma comissão sobre o que tivesse sido captado, hoje tem uma remuneração fixa. Nos últimos anos, os salários em geral do terceiro setor foram aumentados refletindo a profissionalização e um aumento de qualidade nos serviços prestados. (...). Assim, a estrutura toda está partindo para a profissionalização.”

Como citado por Cruz é esta profissionalização de toda a estrutura em que a ONG está envolvida que permite concluir que a ONG que não otimizar seus processos de captação de recursos, ou seja, torna-lo mais profissional, terá de concorrer de maneira desigual com ONGs melhor estruturadas na busca pelo recurso e também enfrentará dificuldades para se adaptar as exigências das fontes financiadoras (empresas, governos,

¹ Especialista em Administração do Terceiro Setor na área de Captação de Recursos. Foi responsável pela Área de Desenvolvimento Institucional da FGV FIA SP. Atualmente é coordenadora de programas no Instituto de Desenvolvimento do Investimento Social (IDIS)

outras organizações não governamentais e até mesmo indivíduos) que cada vez mais exigem esta profissionalização por parte das entidades.

4.1.2 A Diversificação das Fontes de Recursos

O recurso captado é a garantia da sustentabilidade dos propósitos e iniciativas da organização. Para a continuidade destes processos é fundamental a ampliação e diversificação das fontes de recursos como argumenta Leandro L. Valarelli, no artigo “Uma noção ampliada de captação de recursos” que sintetiza a importância da captação de recursos:

“Considerando as condições brasileiras de um modo geral, a captação de recursos de uma organização será tão mais eficaz quanto mais ampla for a sua noção de *recursos* e quanto mais diversificada, criativa e adequada às suas características e ao ambiente externo for a sua estratégia. Ampliar a noção de recursos significa pensar para além de recursos financeiros. Recursos humanos qualificados, tecnologias, infra-estrutura e equipamentos também fazem parte das necessidades de uma organização e podem ser obtidos através da mobilização de trabalho ou serviço voluntário, de patrocínios, da cessão e ou doação de infra-estrutura e equipamentos, da venda de produtos, da prestação de serviços e de empreendimentos geradores de receitas”.

Esta diversificação não somente das fontes de recursos, mas também a diversificação do tipo de recurso demandado, citado anteriormente, é uma solução criativa para conseguir alcançar o maior número de doadores. No capítulo 6 desta monografia, serão exemplificados com os resultados da pesquisa de campo, os diversos recursos demandados e recebidos pelas ONGs.

Outro problema comum as ONGs sem diversificação de doadores é a dependência, vulnerabilidade e a subordinação comuns quando se depende de poucas fontes financiadoras. Algumas ONGs podem apresentar problemas no cumprimento de sua missão e valores ocasionados pela pressão de fontes financiadoras de grande representatividade, é comum as empresas explorarem ao máximo os momentos de doação para obter ganhos de imagem e quererem associar de maneira demasiada a imagem da empresa a ONG. Isto gera conflitos de decisão internos na própria ONG e conforme a conceituação teórica apresentada no Capítulo 2 deste estudo - o Processo de Tomada de Decisão elaborado por Simon - faz com que a ONG hierarquize sua decisão conforme seus objetivos e necessidades: a necessidade financeira *versus* a dependência financeira.

4.2.3 As Principais Fontes de Recursos

Dentro das fontes de recursos mais praticadas e identificadas nas ONGs que participaram das oficinas de elaboração do Manual sobre Captação de Recursos, previamente citado, as três principais são:

- Recursos Governamentais;
- Renda Gerada pela venda de serviços e produtos (camisetas, chaveiros, agendas etc...)
- Recursos Captados através de Doações (Indivíduos, Instituições)

A representatividade de cada uma dessas Fontes de Recursos depende dos programas e das características naturais dos serviços prestados por cada organização. A natureza de cada organização também irá influenciar nas práticas e metodologia para a captação de recursos.

Nas organizações que atuam na Assistência Social (doentes, idosos, crianças, órfãos etc...) a representatividade de cada fonte de recursos costuma ser extremamente variada, englobando diversas formas de captação de recursos.

A Captação de Recursos não apenas traz dinheiro como também promove a organização e aumenta o apoio da comunidade. As doações captadas têm o poder de transformar doadores em voluntários; transformar uma campanha de arrecadação em uma propaganda boca-boca da organização e cada doação recebida aumenta a credibilidade da organização, atraindo mais doações.

Falta expor neste trabalho quais são os primeiros passos dados pelas ONGs para o início da captação de recursos. Inicialmente deve-se buscar as maiores quantias e mais fáceis de conseguir. “ Os captadores de recursos percebem que 80% ou mais do dinheiro que arrecadam vêm de 20% ou menos de seus doadores” (Captação de recursos: da Teoria a Prática, pág 22) Assim a captação de recursos financeiros muito pequenos deve ser deixada para segundo lugar.

Desta maneira, a ONG no início de seu processo de captação de recursos deve voltar-se às fontes que podem doar maiores quantidades, seja dinheiro, doação de materiais equipamentos etc. Entre as principais fontes financiadoras destacam-se como doadores de quantias mais altas as agências financiadoras, empresas internacionais, governos e fundos públicos. Entretanto, não são somente estas organizações que podem ser fontes financiadoras em um primeiro momento, tudo depende das características da ONG e dos seus relacionamentos. Destacam-se as seguintes fontes de recursos:

- Agências Financiadoras;
- As Empresas Internacionais, Nacionais e Locais;
- Os Governos e Os Fundos Públicos ;
- As Fundações de Empresas, Familiares e Comunitárias;
- As doações de indivíduos;

- Instituições Locais /Comunitárias/ Igrejas;
- Membros da Diretoria e Voluntários como Doadores;
- Eventos especiais;
- Geração de renda;

As fontes acima citadas compreendem a maior parte das iniciativas financiadoras das entidades do terceiro setor observadas pelo grupo GETS/ UWC-CC já citado anteriormente. Adiantando os resultados obtidos com a pesquisa de campo apresentada no capítulo 6, todas as fontes acima foram identificadas entre as organizações pesquisadas o que demonstra que as organizações de causa infantil de Curitiba estão com as mesmas práticas observadas nos outros grandes centros urbanos brasileiros. Veremos com mais detalhe as práticas de captação de recursos curitibana mais adiante.

É crucial para este trabalho a comparação entre as principais fontes financiadoras para que se compreenda as particularidades, semelhanças e diferenças entre elas e qual o foco de cada financiador.

Assim constata-se que as Agências Financiadoras, fundações e Instituições Multilaterais, ONU e Banco Mundial apresentam critérios específicos de seleção para a candidatura dos projetos que visam o recebimento de financiamento o que muitas vezes somente é alcançado pelas organizações mais estruturadas. As Empresas Internacionais, Nacionais e Locais são uma fonte de “dinheiro organizado” e requerem organização e clareza dos objetivos dos projetos a serem financiados, são uma boa oportunidade - para ONGs de todos os tipos - de financiamento e que está em expansão impulsionada pelas práticas de responsabilidade social;

Os Governos e os Fundos Públicos costumam realizar o repasse de verbas mediante cadastro da Organização ou aprovação de Projetos Sociais Específicos e costumam atender organizações de diferentes tamanhos e normalmente ligados ao assistencialismo e exigem prestação de contas. Fundações de Empresas, Familiares e

Comunitárias normalmente financiam organizações com serviços ligados ao mercado da empresa e a causas que possam ser associadas a sua imagem; As Empresas Familiares normalmente repassam dinheiro a projetos ligados a causa de interesse da pessoa ou grupo fundador;

Instituições Locais/Comunitárias/ Igrejas são importante fonte de recursos financeiros, doação de materiais e voluntários; Sua composição é muito variada e suas doações são destinadas a diferentes públicos, desde que de acordo com as crenças das instituições;

As Doações de Indivíduos podem ser desde a doação financeira (dinheiro) por meio de depósitos bancários, boletos ou carnê, como também na participação em bazares, feiras e eventos promovidos pela organização; Já a organização de Eventos (bazares, jantares de final de ano, festas em datas comemorativas, almoços beneficentes, rifas , bingos etc...) representa uma das principais fontes de recursos das organizações. São atividades trabalhosas, que necessitam de tempo e organização dos participantes e costumam envolver a organização inteira.

Muito comum no Brasil é doação de recursos financeiros e materiais por parte de membros da diretoria e voluntários da própria organização. Esta atitude representa, além da doação de trabalho e tempo voluntário às atividades da organização, a valorização da própria organização através de uma doação financeira ou material até mesmo simbólica e acontece principalmente nas organizações de menor porte que possuem dificuldades de captação externas; Cada vez mais comum, a geração de renda por parte das organizações sem fins lucrativos vem se tornando uma forte fonte de recursos através da venda de produtos (camisetas, canecas, agendas, chaveiros, cartões de natal etc...) com a marca da organização, algumas ONGs envolvem voluntários e os próprios assistidos pela causa em tarefas de artesanato, prestação de serviços (padaria industrial) e diversos tipos de oficinas profissionalizantes em que os produtos podem ser revertidos em renda para os beneficiários e para a organização.

4.3 CONCLUSÃO PROVISÓRIAS

A sustentabilidade financeira das ONGs é a certeza primordial para o cumprimento de suas atividades.

A redução das fontes financiadoras internacionais fez com que as ONGs se interessassem na capacitação para a mobilização de recursos devido ao aumento das exigências dos financiadores e da concorrência por estes financiamentos. Algumas organizações preferem contratar um profissional especializado na Captação de Recursos.

O objetivo deste capítulo foi compreender como as ONGs brasileiras captam recursos. Também foi um dos propósitos levantar os principais financiadores das atividades destas organizações e o processo de captação de recursos com a finalidade de poder associar as práticas nacionais com as práticas observadas pela pesquisa de campo no município de Curitiba. No capítulo 6 desta monografia, serão exemplificados com os resultados da pesquisa de campo, os diversos recursos demandados e recebidos pelas ONGs.

Destacam-se as seguintes fontes de recursos: Agências Financiadoras: Os Governos e Os Fundos Públicos ; As Fundações de Empresas, Familiares e Comunitárias: As doações de indivíduos: Instituições Locais /Comunitárias/ Igrejas: Eventos especiais: Geração de Renda

Portanto, esta diversificação não somente das fontes de recursos, mas também a diversificação do tipo de recurso demandado é uma solução criativa para conseguir alcançar o maior número de doadores e suprir da maneira mais completa possível a sua sustentabilidade financeira.

5. O DOADOR PESSOA FÍSICA DE RECURSOS FINANCEIROS

Entre todas as fontes doadoras de recursos, apresentadas no capítulo anterior. (Empresas, Governo, Associações Comunitárias, Geração de Renda etc...) é de maior interesse deste estudo monográfico o doador pessoa física. Embora, o doador pessoa física seja visto por algumas ONGs como uma fonte incerta e esporádica de doação e apresentando um custo (trabalho envolvido) de captação maior que o benefício recebido (valor da doação), é este tipo de doador o mais versátil para a organização quando desta participa ativamente.

O objetivo deste capítulo é apresentar as técnicas para a captação de recursos junto à pessoa física (indivíduo) praticadas pela organização. Para o sucesso desta captação é crucial conhecer o doador, ou seja, saber quem ele é (seu perfil) e quais os motivos que o levam a doar. Por isto, serão utilizados os resultados da pesquisa pioneira de LANDIM sobre o perfil do doador pessoa física brasileira. Este conhecimento prévio do doador é a chave da captação junto a indivíduos.

AS TECNICAS DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS JUNTO A INDIVÍDUOS

Uma campanha para a captação de recursos financeiros de pessoa física deve, em primeiro lugar, buscar grupos e indivíduos locais que já possuem contato com a organização. Este contato pode ser por meio de pessoas que trabalham na ONG, doadores habituais, ou até mesmo o interesse do indivíduo por causas filantrópicas.

Deve-se considerar a motivação do doador (o porquê da doação) e o perfil doador (como doa, quando doa, quanto doa etc...). Todos estes fatores se relacionam e uma boa combinação entre eles resulta em um doador fiel, motivado e participativo na organização.

A pessoas não costumam doar recursos financeiros à organizações sem fins lucrativos simplesmente porque tem dinheiro disponível para doar: é necessário estar motivado a doar. O indivíduo doador está fazendo um investimento social e como em qualquer investimento é comum que apresente interesse pela a ONG e um certo grau de vínculo.

As oficinas de pesquisa do Projeto GETS serviram com base para a constatação e identificação da motivação do doador como se pode notar na seguinte citação extraída do Manual Captação de Recursos: da Teoria à Prática:

“Uma das primeiras tarefas a ser realizada por um captador de recursos é identificar como cada doador em potencial pode ser “recompensado” pela doação que venha a fazer. Cada um tem diversos motivos para fazer uma doação: para ter sucesso, o captador de recursos precisa vir ao encontro de pelo menos um desses motivos. Do ponto de vista do planejamento, os captadores de recursos precisam desenvolver oportunidades que fortaleçam o interesse de doadores com o passar do tempo. A combinação de vínculo e interesse ajuda a determinar até que ponto um doador, ou um doador em potencial, está motivado a doar.”

Esta constatação, acima citada, permite definir o termo “vínculo” como à ligação do doador com o trabalho da organização – se ele já tem, ou pode passar a ter, um vínculo com a mesma.

O vínculo pode ser forte quando o doador é um voluntário da organização, quando o doador é amigo de algum funcionário ou quando alguma pessoa muito próxima a ele é assistida pelos programas ou serviços prestados pela organização, ou se o doador já passou por alguma situação pessoal que o identifique com a causa. Este doador (que apresenta “vínculo” com a ONG) é uma boa fonte de recursos financeiros, materiais e humanos.

Uma metodologia para identificar e pontuar um grupo de indivíduos doadores em potencial é o princípio VIC¹⁵ -vínculo, interesse e capacidade .

- Vínculo

Qual é o vínculo existente com a pessoa? Quem seria a melhor pessoa na organização para solicitar a doação?

- Interesse

Até que ponto a pessoa está interessada na causa em geral e na organização em particular? Qual é seu histórico de doação na comunidade?

- Capacidade

Qual é o valor da doação que se avalia que a pessoa tem condição de fazer? Quanto ela poderá doar se tiver vontade?

Esta metodologia VIC é muito útil para segregar os prováveis doadores com pouco vínculo/interesse/capacidade daquelas com muito, sendo uma forma da ONG planejar e conhecer o seu potencial doador. A capacidade de doar do indivíduo, sua situação financeira e principalmente quanto está disposto a doar e como doa, são questões a serem levantadas na pesquisa VIC sobre os doadores e potenciais doadores de recursos financeiros. Embora o foco da VIC seja conhecer a capacidade do indivíduo de doar recursos financeiros, nada impede que ao levantar estas informações sobre o seu potencial doador a ONG tente descobrir a preferência do tipo de recurso a ser doado (trabalho voluntário, materiais, alimentos e até mesmo dinheiro)

Como dito na abertura deste capítulo, este conhecimento prévio do doador ajudará a determinar a melhor forma de abordagem e comunicação a ser praticada com estes indivíduos. Isto determinará o sucesso do plano de captação de recursos.

¹⁵ Mais detalhes sobre as técnicas do VIC - Vínculo, Interesse e Capacidade assim, como a montagem do quadro das expectativas e resultados pode ser encontradas no Manual Captação de Recursos: da Teoria à Prática pág.24.

O impulso do doador pessoa física normalmente é passageiro e influenciado pela situação atual que vive, ou seja, em alguns momentos por emoção em outros por razão. Pesquisar doadores é essencial para o sucesso da captação de recursos.

Quando o doador sente sua doação valorizada e recebe os agradecimentos por sua participação, aumenta-se em muito a chance deste doador continuar com sua doação. É importante que todo doador sinta que contribuiu de maneira importante para a ONG e para sua comunidade. A prestação de contas para este doador, mesmo o doador de pequenas quantias, se faz necessária e é uma forma de reconhecimento e fidelização do doador.

A importância do relacionamento doador-ONG é relatada pelo Manual Captação de Recursos: da Teoria à Prática, p.39: “Dessa forma, a organização prepara o caminho para poder voltar e pedir mais. É importante lembrar também que captar recursos significa construir relacionamentos. O cultivo e educação são fatores cruciais neste processo”.

As características da doação da pessoa física apresentadas nos parágrafos anteriores (o motivo da doação, o reconhecimento do doador e a prestação de contas por parte da ONG a estes colaboradores) foram identificadas na pesquisa de campo e serão detalhadas no capítulo seguinte.

O PERFIL DO DOADOR PESSOA FÍSICA

É praticamente nula a presença de estudos sobre o perfil do doador pessoa física e de suas motivações no Terceiro Setor brasileiro.

O trabalho pioneiro neste campo foi a Pesquisa intitulada “Doações e Trabalho Voluntário no Brasil”¹⁶ coordenada por Leilah Landim e Maria Celi Scalon, realizada em

¹⁶ A Pesquisa foi realizada em maio de 1998 e publicada em Livro pela Editora 7 letras em 2000. Foram realizadas 1.200 entrevistas em domicílios em uma amostra representativa da população brasileira com 18 anos ou mais, que vive em cidades com mais de 10.000 habitantes. O questionário baseou-se no utilizado

1998 e publicada em 2000. Através da reprodução da pesquisa por NOVAES (2004), os principais resultados da concernentes a este trabalho são:

- 50% das pessoas fazem doações em dinheiro ou bens para instituições;
- 21% doam dinheiro;
- 29%, apenas bens (estes, na sua grande parte, alimentos);
- 65% dentre os doadores doam menos de R\$ 100,00 anuais;
- Das doações inferiores a R\$ 100,00 anuais, 41% destes, doam menos que R\$ 20.00 por ano;
- As grandes doações – acima de R\$500.00 – somam apenas 4% dos casos;
- 50% das doações são feitas para as instituições religiosas (igrejas, paróquias, locais de culto – através das quais fazem-se também trabalhos sociais)
- 46% para as de assistência social (consideradas como tal instituições dedicadas a práticas assistenciais diversas como creches, abrigos, orfanatos, atendimento a população que vive na rua etc.)
- 2.8% da quantidade doada destina-se a outras instituições (de saúde, educação, defesa de direitos, ação comunitária).
- 55% dos doadores tem mais de 40 anos de idade;
- Quanto maior a escolaridade, mais propensão têm os indivíduos para fazer donativos tanto em dinheiro, como em bens;
- 49% da população adulta - de renda familiar acima de 20 salários mínimos - doa dinheiro para instituições, proporção que vai diminuindo conforme se ganha menos.

Ao analisar as informações obtidas com a pesquisa de Landim definimos, aqui neste estudo, o doador pessoa física como sendo: uma pessoa que doa preferencialmente

pelo Projeto Comparativo da Universidade de Johns Hopkins e foi adaptado para particularidades da realidade brasileira. (NOVAES, 2004)

dinheiro e alimentos - na maioria das vezes pequenas quantias de dinheiro - prefere realizar sua doação por intermédio de instituições religiosas e é mais suscetível a doações para causas de assistência social. Seu grau de escolaridade é diretamente proporcional ao seu histórico de doador (quantia, e tipo de doação).

Para complementar a particular análise feita sobre os dados da pesquisa anteriormente citada, é interessante apresentar o ponto de vista do pesquisador Rubens da Costa Santos em seu artigo “Doador: características principais e possíveis preocupações” que apresenta o doador como:

“uma pessoa sensível, inteligente, com ideais e motivações humanitárias, com recursos (aqui entendidos no sentido amplo, podendo envolver desde o mais tradicional recurso financeiro até outras opções materiais, mentais e de tempo), que reconhece ter chegado o tempo de assumir sua parte frente aos enormes desafios sociais presentes na sociedade brasileira. Certamente esse doador tem intenções e receios próprios.”

Ao pensar na doação e antes de realizar sua doação o indivíduo, principalmente o doador de grandes quantias, seleciona um conjunto de Ongs do qual deverá escolher uma ou duas organizações que receberão sua contribuição.

O indivíduo revela em suas ações sociais cotidianas interesse e prioridades maiores para esse ou aquele projeto ou área social. A opinião de terceiros, familiares, pessoas que já realizaram doações, amigos e profissionais pode ser decisiva na tomada de decisão de qual organização realizar a doação.

Alguns doadores demonstram interesses em saber quem será o beneficiário direto da doação e conhecer quais outras possibilidades ou alternativas existem para atender esse beneficiário potencial. Há uma preocupação do doador de quanto de sua doação irá diretamente para a ação social, como este valor será utilizado, quanto deste valor estará sendo empregado em marketing, gastos administrativos e outros.

Ainda, no artigo de SANTOS, observa-se que “ o doador passa por fases de um ciclo evolutivo no processo de doação de recursos: começa pequeno e à medida que se familiariza com a causa social começa a participar de atividades como voluntário e evolui no ciclo passando a doar recursos mais expressivos para a Organização do Terceiro Setor - OTS”

Uma boa ilustração do ciclo de doação do indivíduo é apresentado no Manual Captação de Recursos: da Teoria à Prática, p.72.” Um programa de captação de recursos está amadurecido quando há atividades em cada nível da pirâmide, oferecendo uma oportunidade para doadores novos fazerem sua primeira doação e oportunidades para doadores antigos fazerem doações grandes ou planejadas.”

A tendência observada é que o doador inicie seu processo de doação pela base e com passar do tempo, se identifique mais com a organização e aumente os valores doados. Alguns doadores atraídos para organização já começam em um nível mais alto da pirâmide.

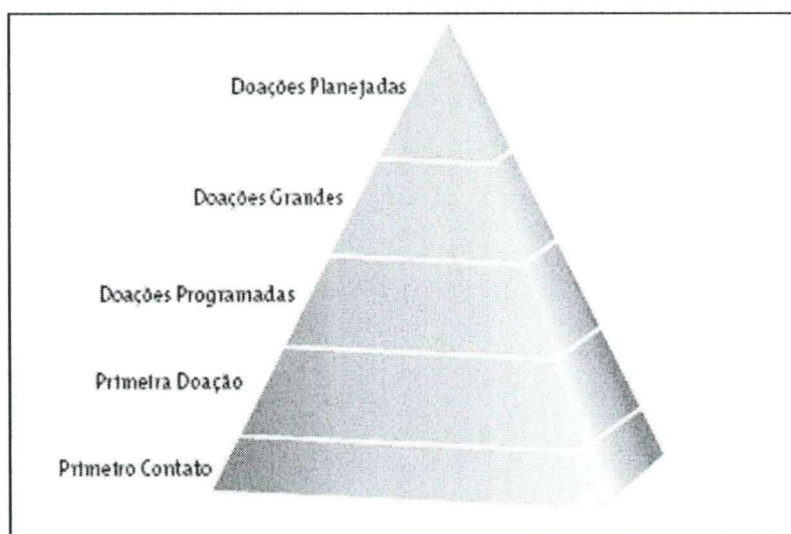


Figura 1: Pirâmide de Doações: A evolução do Processo de Doação

Fonte: Manual Captação de Recursos: da Teoria à Prática, p.72.

Podemos concluir, com base no manual citado, que a pirâmide de doações também é uma boa maneira de ilustrar a regra 80/20 – ou seja, 80% do dinheiro virá de 20% dos doadores. Ou seja, no topo da pirâmide, há um menor número de doadores (por isso, ela é mais estreita), mas são esses doadores os responsáveis pelo maior volume de recursos doados. E são para estes doadores que as ONGs devem voltar seu foco de captação de recursos de indivíduos.

5.3 CONCLUSÃO PROVISÓRIA

O que se pretendia neste capítulo era apresentar as técnicas para a captação de recursos junto à pessoa física (indivíduo) praticada pela organização.

Concluiu-se que para o sucesso desta captação é crucial conhecer o doador, ou seja, saber quem ele é (seu perfil) e quais os motivos que o levam a doar. As características da doação da pessoa física apresentadas nos parágrafos anteriores (o motivo da doação, o reconhecimento do doador e a necessidade de prestação de contas por parte da ONG a estes colaboradores) serão base de comparação com o perfil do doador identificado pela pesquisa de campo em Curitiba tem como foram identificadas na pesquisa de campo e serão detalhadas no capítulo seguinte.

Definimos neste capítulo o doador pessoa física como sendo: uma pessoa que doa preferencialmente dinheiro e alimentos - na maioria das vezes pequenas quantias de dinheiro - prefere realizar sua doação por intermédio de instituições religiosas e é mais suscetível a doações para causas de assistência social.

O doador deve ser cultivado, educado e valorizado. A construção deste relacionamento doador-ONG acrescidas do conhecimento prévio do doador é determinante do sucesso do plano de captação de recursos junto à pessoas físicas.

6. AS ONGS DE CAUSA INFANTIL E A CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS EM CURITIBA

Como apresentado nos capítulos anteriores, este capítulo do estudo monográfico tem como propósito relacionar as tendências e práticas do Terceiro Setor no Brasil apresentadas anteriormente com o que está sendo praticado pelas ONGs de causa infantil no município de Curitiba observadas através da pesquisa de campo. Também será oportuno neste capítulo a comprovação da segunda parte do referencial teórico (capítulo 2) utilizado: a Teoria da Tomada de Decisão de Simon.

Para isto, a primeira parte tratará das metodologias da amostra e a segunda parte será a comprovação empírica através dos casos curitibanos relacionados levantados com a pesquisa de campo.

Os três principais pontos deste capítulo serão:

a) quais das práticas de captação de recursos, principalmente de captação de recursos financeiros, citadas no capítulo 5 estão sendo praticadas atualmente pelas ONGs de Curitiba que cuidam da Causa Infantil:

b) a prática do processo de Tomada de Decisão: a decisão de captar recursos externos à ONG e a decisão de quais as formas de captar estes recursos :

c) quais as características do doador pessoa física, destas ONGs de Curitiba, que podem ser comparadas com o perfil do doador citado no capítulo 5.

6.1 METODOLOGIA E PERFIL DA AMOSTRA

A Pesquisa foi feita através de entrevista com 12 Organizações do Terceiro Setor voltadas á crianças no município de Curitiba.

Estas organizações foram selecionadas a partir do cadastro de ONG's do Instituto Brasileiro do Terecio Setor¹⁷. Primeiramente, foram selecionadas as organizações de causa infantil do Município de Curitiba e dentro destas escolhidas organizações com perfis diferentes e que pudessem representar a situação curitibana.

Não serão tratados os casos específicos de captação de recursos de cada organização, mas sim o processo em geral de mobilização de recursos, destacando-se as práticas mais avançadas e as dificuldades características do processo.

As entrevistas foram realizadas com o responsável da Organização pela Assessoria de Imprensa/Informações Gerenciais durante o mês de setembro de 2005. Todos os entrevistados foram contatados por telefone e conforme preferência e disponibilidade destes as entrevistas foram realizadas em visitas ao local e em alguns casos por telefone ou email. Durante a entrevista foi utilizado um questionário qualitativo padrão para todas as ONG, disponível no Anexo.

Já nesta etapa do trabalho -Contato Inicial com as Entidades - foi observado o elevado grau de abertura e receptividade das Ongs à troca de informações e visitas de terceiros interessados sobre o Terceiro Setor.

Além disso, foram coletados dados através de sites na Internet das próprias ONGs visitadas , folders, revistas e jornal sobre às organizações.

Todas as Organizações estudadas pertencem ao Terceiro Setor e desenvolvem atividades de prestação de serviços sociais tendo como público beneficiário crianças. Algumas das Organizações pesquisadas estendem os seus serviços a adolescentes variando entre o limite de 14-18 anos de idade.

A Amostra selecionada assiste crianças com neoplasia, deficiência mental, portadores de mielomeningocele, doenças renais, deficiência visual , portadores e vítimas

¹⁷ Fonte: Instituto Brasileiro do Terceiro Setor. www.institutoterceirosetor.org.br

do HIV, crianças/adolescentes órfãos, segurança das crianças e crianças na idade de creche.

Todas as Organizações existem há mais de 10 anos e possuem no seu quadro de colaboradores funcionários registrados e os voluntários. A respeito do trabalho voluntário, consideram este parte essencial para o sucesso dos trabalhos desenvolvidos. As Organizações que assistem portadores de deficiência mental, mielomeningocele e deficiência visual, possuem maior dificuldades em captar recursos humanos voluntários devido a necessidade de especialização técnica para o trabalho com os assistidos. Neste caso os voluntários têm maior participação em funções administrativas e organização de eventos.

6.2 A PRÁTICA DO PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO.

Captar recursos externos à ONG ou não? Eis a Questão. Infelizmente, depois da decisão por captar recursos externos, mais questões surgem: quais as formas? (campanhas, eventos especiais, ações de marketing, venda de produtos e outros.) Quais as fontes? (Empresas, Indivíduos, Governo, Igrejas, Fundações e Associações, Organismos Internacionais e outros.). Quais os tipos de recursos? (financeiros, humanos, materiais, alimentos e outros).

As perguntas do parágrafo anterior revelam que é neste momento de planejamento e ação para a captação de recursos externos que se faz possível identificar os princípios da Teoria da Tomada de Decisão de Simon, citada no capítulo 2 deste trabalho.

Observa-se que nas ONGs pesquisadas a Captação de Recursos normalmente é feita de maneira não planejada e com preocupações ideológicas referentes à sua missão e valores. A ONG necessita do recurso e o busca da maneira mais fácil possível, seja a doação por parte de voluntários ou com alguma empresa parceira. Apenas as maiores

organizações entrevistadas possuem um plano de captação de recursos previamente estabelecido, com objetivos, estratégias e metas a serem alcançadas. Identificamos para estas últimas as premissas teóricas de que “as decisões são tomadas em função da percepção da situação pelos agentes e que a decisão racional envolve decisão, meios específicos de ação e resultado”, ou seja, os administradores da organização teriam que elaborar um plano de captação de recursos para otimizar a sua decisão de captar recursos externos.

Nas ONGs com ausência de planejamento ou menor nível de organização para a captação de recursos a Incerteza, presente em qualquer tomada de decisão, é vista com maior aversão (aversão de correr o risco de investir pessoal, tempo e dinheiro em eventos, campanhas e material de marketing sem a segurança de retorno garantido). Aqui podemos identificar a premissa teórica da “racionalidade limitada: o tomador de decisões conhece apenas parte das informações acerca da situação, faz pressuposições, não podendo prever com exatidão suas decorrências”, esta limitação do conhecimento da situação maximiza as chances de falha no processo de captação.

Uma das organizações entrevistadas (APACN) relatou que uma das suas práticas de captação de recursos, a captação financeira por telemarketing, foi utilizada por algum tempo porém, devido a má fé de terceiros no uso do nome da ONG, tal prática foi extinta. Este caso envolve a decisão de colocar esta forma de captação em prática e de retirá-la da prática por não alcançar os objetivos previamente estabelecidos. Seria a “imperfeição nas decisões”: não existe decisão perfeita apenas umas melhores que as outras quanto ao resultado que acarretam. Mesmo com a elaboração de um plano de captação previamente estabelecido podem ocorrer falhas a decisão tomada.

A limitação de recursos, principalmente humano e financeiro, faz com que as ONGs entrevistadas priorizem certas campanhas de arrecadação e outras decisões pertinentes ao desenvolvimento de suas atividades, ou seja, ocorre a “hierarquização da

das decisões”. A maior parte das ações destas ONGs têm resultado no curto prazo, o que indica seu caráter emergencial.

Para concluir, a pesquisa de campo permitiu a observação empírica dos princípios da Teoria da Tomada de Decisão de Simon no universo de organizações não governamentais ligadas à causa infantil e sediadas e atuantes em Curitiba.

6.3 AS FORMAS MAIS PRATICADAS DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS EM CURITIBA PELAS ONGS DE CAUSA INFANTIL

Foi observado através da Pesquisa Qualitativa que a sustentabilidade financeira, de capital humano e de materiais das ONG é preocupação não somente da diretoria e administração da organização, mas sim de toda a casa, incluindo funcionários, voluntários, amigos e familiares dos assistidos. Esta necessidade de sobrevivência obrigou as organizações a passar por uma revolução gerencial.

6.3.1 A Profissionalização da Captação de Recursos

É de consenso dos entrevistados que suas organizações possuem potencial para captar maior volume de recursos desde que foquem profissionais, tempo e se capacitem para tal desafio.

Apenas as maiores organizações (APACN, Pequeno Cotelengo e Hospital Pequeno Príncipe) possuem profissionais responsáveis pela captação de recursos e mesmo assim, estes acumulam outras tarefas de gerenciamento da organização. O caso mais observado foi o processo de captação de recursos nas mãos de funcionários e voluntários que acumulam diversas funções simultaneamente como funções pedagógicas, burocráticas e de diretoria da organização e por motivos maiores, costumam deixar as funções de

captação de recursos em segundo plano e de forma passiva, são procurados pelos doadores raramente buscando criar o primeiro contato e captar os doadores.

Deste modo, não foi observado nas ONGs visitadas a terceirização profissionalizada do processo de captação de recursos como apresentado no capítulo 4 deste estudo. Complementando a observação feita anteriormente, as maiores organizações entrevistadas possuem em seu quadro de funcionários pessoal capacitado para a função de captação, mas não são terceiros.

6.3.2 A Diversificação das Fontes de Recursos.

A diversificação das fontes de recursos e dos recursos demandados foi apresentada como uma alternativa de sustentabilidade das ONGs no quarto capítulo deste trabalho. Com o objetivo de verificar a captação de recursos nas ONGs de causa infantil Curitiba foi questionado às entrevistadas sobre as suas principais fontes de recursos e a representatividade de cada uma dessas. Conforme o nível de organização gerencial da entidade, estas informações foram passadas de maneira mais detalhada.

Referente as diferentes formas e fontes de recursos captados nota-se que a diversificação ocorre mais por uma questão de sobrevivência do que pela preocupação em deixar a ONG dependente de poucos financiadores, ou seja, a entidade busca mais fontes de recursos porque as que possuem não são suficientes e não por preocupações ligadas a dependência financeira.

Apenas uma das entrevistadas, a ONG Criança Segura não recebe doações diversificadas (alimentos, brinquedos, materiais etc.) por não ter um trabalho assistencialista, as demais aceitam e buscam todas as formas de doações disponíveis.

Das doze organizações entrevistadas apenas duas são mantidas apenas por um único tipo de doador de recursos. (Lar Fabiano de Cristo e Criança Segura). Uma destas é mantida por doações da CAPEMI e a outra por duas grandes fundações internacionais.

Amas entrevistadas não apresentam a preocupação de dependência em relação a estes financiadores e os consideram como parte dos criadores da organização.

Assim, constatou-se através da pesquisa de campo a diversificação das fontes de recursos (empresas, governo, instituições religiosas, fundações internacionais) e da forma de recursos, entretanto, a maior parte das organizações pesquisadas utiliza a diversificação de fontes de recursos para garantir a sua sustentabilidade e não para reduzir sua dependência.

6.3.3 As Principais Fontes de Recursos Citadas e a Representatividade das Doações

As fontes de recursos citadas pelas Organizações pesquisadas foram:

- a) Captação de recursos, através da apresentação de projetos ao COMTIBA E LAS;
- b) Doações de Materiais e Alimentos de Empresas Parceiras;
- c) Doações Financeiras de Pessoas Físicas (Indivíduos) e Pessoas Jurídicas (Empresas) através de depósitos em conta corrente e boleto bancário;
- d) Doação de Instituições e Empresas Nacionais e Internacionais;
- e) Doação Financeira e de Materiais através de Instituições Religiosas;
- f) Doações de Roupas, Móveis, Brinquedos e Utensílios de Pessoas Físicas para uso próprio e organização de bazares;
- g) Campanhas de captação realizadas em parceria com empresas e supermercados buscando doações de clientes e funcionários;
- h) Doação dos produtos apreendidos pela Receita Federal para bazares e bingos;

¹ COMTIBA : Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente; L. A. S : Fundo de Amparo Social

- ii) Parceria com clínicas de saúde e Secretaria da Saúde para o fornecimento de profissionais especializados;
- iii) Geração de renda pela organização sem fins lucrativos através da venda de artesanatos (feito por voluntários), venda de produtos (chaveiro, canecas, camisetas, cartões de natal) com a marca e causa da organização e através de serviços específicos (cerâmicos, lavanderia e padaria industrial).

Das fontes de recursos apresentadas no capítulo 4 - levantadas pelas oficinas do Manual de Captação de Recursos - todas foram identificadas entre as organizações pesquisadas o que demonstra que as organizações de causa infantil de Curitiba estão com as mesmas práticas observadas nos outros grandes centros urbanos brasileiros.

A representatividade de cada doação dentro de cada ONG é bem variada e pode ser observada no quadro comparativo apresentado no final deste capítulo. Para as ONGs que apresentam apenas um ou dois financiadores (CAPEMI, Lar Fabiano de Cristo) suas fontes representam de 80% a 100% dos recursos recebidos. As ONGs menores (APPAM, LACC, ACOA) possuem forte dependência de repasses municipais que ficam entre 40% - 80% sendo o restante levantado principalmente por doações e eventos. Para as ONGs maiores (APACN, Pequeno Cotoleiro, Hospital Pequeno Príncipe) os repasses governamentais também são significantes e sua representatividade fica entre 15% -60% dos totais de recursos.

Destaca-se o caso da ASSOMA que apresenta como principal fonte de renda a geração de recursos próprios que representam 60% da sua necessidade de recursos.

6.3.4 As Parcerias com a Esfera Pública

As Parcerias foram apontadas por todos os entrevistados como um dos principais pilares do trabalho das Organizações. As parcerias permitem a implementação conjunta de projetos e são realizadas com a iniciativa privada, organizações sem fins lucrativos, organismos internacionais e nacionais, governo municipal e outros.

As ONGs que captam recursos através do FAS, COMTIBA ou do Fundo Pró – Infância da FIEP¹⁹ devem prestar contas a estes do destino do dinheiro, do andamento do projeto e devem estar regularizados periodicamente com estas instituições.

O COMTIBA (Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente) é o responsável pela regulamentação e principalmente pela fiscalização das ações que beneficiam crianças e adolescentes. Ele é composto por representantes indicados pelo Prefeito Municipal e da sociedade civil eleitos pelas entidades registradas.

O Fundo Pro-Infância da FIEP (Federação das Indústrias do Paraná) busca unir os indivíduos, através da doação do Imposto de Renda, as instituições que necessitam de recursos financeiros mediante a participação voluntária no desenvolvimento de programas aprovados pelos Fundos dos Direitos da Criança e do Adolescente.

As doações, para ambos os projetos acima citados, são feitas através da renúncia fiscal do imposto de renda; Pessoas físicas podem destinar até 6% do valor do imposto de renda a recolher, e pessoas jurídicas até 1%, para qualquer instituição de sua preferência.

As Organizações participantes devem estar registradas no Conselho Municipal, Estadual ou Federal dos Direitos da Criança e do Adolescente e permitir acompanhamento do recebimento da contribuição, bem como de sua efetiva aplicação nos projetos cadastrados.

¹⁹ Fundo Pró – Infância da Federação das Indústrias do Paraná busca beneficiar entidades com projetos que apoiem crianças e adolescentes carentes em situação de risco, através de doações via lei número 8069 de 13/07/90 do Funcriança. Fonte: www.fiepr.com.br.

Outra forma de parceria e convênio com a esfera pública é a doação através da Secretaria da Educação de materiais pedagógicos e através da Secretaria da Saúde de materiais hospitalares e também o envio de profissionais especializados para os tratamentos dos beneficiários como pedagogos, fisioterapeutas, fonoaudiólogos e outros.

O estabelecimento de parcerias e convênios com a esfera pública municipal, estadual e federal é uma tendência nacional observada nas ONGs de Curitiba. Uma particularidade desta últimas é o convênio com o Comtiba que foi citado por grande parte das organizações como uma importante fonte de recursos.

6.4 AS DOAÇÕES FINANCEIRAS DE PESSOAS FÍSICAS DAS ONGS PESQUISADAS

Exceto a ONG Criança Segura, todas as outras Organizações entrevistadas recebem algum tipo de doação financeira de indivíduos (pessoa física).

Para algumas instituições este tipo de doação é mais comum do que para outras e apresenta maior representatividade dentro do volume total de captações.

As organizações pesquisadas pela Pesquisa de Campo relataram que a maioria das doações recebidas mensalmente é de valores pequenos e ficam entre R\$ 10,00 – R\$ 50,00 mensais.

Os outros tipos de doações financeiras costumam ser esporádicas e sazonais, sofrendo um grande aumento no número de doações e nos valores doados com a proximidade de datas comemorativas como Páscoa, Dia das Crianças e Natal.

Cinco das Organizações aqui pesquisadas (40%) trabalham ou já trabalharam com a captação de recursos financeiros de indivíduos através de telemarketing (funcionários da organização ligam para os potenciais doadores, seguindo o catálogo telefônico).

apresentam a organização e solicitam a contribuição, que normalmente é recolhida através de motoboy).

Como já citado anteriormente, a prática de telemarketing é muito comum entre as organizações maiores e costuma apresentar bons resultados. Entretanto, esta prática foi abandonada por algumas organizações devido as dificuldades de controle, alto custo administrativo e principalmente por fraudes (terceiros usam o nome da Organização e recolhem este dinheiro para outros fins).

Atualmente algumas instituições adaptaram o sistema de telemarketing e o substituíram por projetos de comunicação e informação a seu público alvo. São feitas ligações com o intuito de contar a história da organização e seu trabalho desenvolvido; outras ligações são feitas para informar as pessoas dos seus direitos e de métodos para diagnosticar doenças (teste do pezinho) e de como prevenir outras. A intenção no primeiro momento não é arrecadar fundos financeiros, mas sim divulgar a instituição e o trabalho desenvolvido, a captação de recursos acaba sendo uma consequência muitas vezes positiva.

As maiores instituições disponibilizam sites eletrônicos na internet. Através deste meio de comunicação é apresentada a história da Instituição, sua missão e objetivos. Além disto, o visitante tem informações de como doar dinheiro (normalmente através de depósitos bancários ou boletos), doar outros tipos de materiais, compra de produtos da própria ONG, além de divulgação de eventos, listas de materiais necessários para projetos, conferências e chats on-line sobre temas pertinentes à organização.

As visitas on-line trazem novos doadores e têm o poder de informar, interagir e envolver potenciais doadores, é uma forma simples e relativamente fácil e barata de atrair novos colaboradores.

É muito comum também os doadores interessados procurarem a ONG por telefone ou visitas pessoalmente para conhecer a instituição. Este visitante se bem recebido pode-

se tornar um doador efetivo da organização (inicialmente por doações em depósito bancário ou boleto) até sua evolução para um voluntário e doações maiores.

Esporadicamente as organizações costumam receber doações de indivíduos sem um histórico doador. São doações esporádicas, normalmente feitas por indivíduos que nunca doaram e não pretendem dar continuidade as doações, e costumam ser quantias significantes. Este tipo de doador realiza sua contribuição por fortes motivos pessoais que estão lhe influenciando no momento, é o típico doador fugaz.

Uma das formas mais eficazes e altamente trabalhosa é a organização de eventos para arrecadação de fundos.

São feitos bingos, jantares, almoços, jantares dançantes, caminhadas, desfiles entre outros criativos eventos que tem como objetivo principal a arrecadação de fundos financeiros para a instituição, podendo arrecadar também materiais, alimentos etc... É um bom momento para divulgação do trabalho da Organização.

Segundo Arlete Dias ²⁰ no material de sua palestra para o 1º Encontro Paranaense de Terceiro Setor,²¹

“é uma das estratégias que melhor oferece a oportunidade de somar outros propósitos: a um evento, podemos somar uma homenagem aos colaboradores e parceiros; podemos somar divulgação de um novo projeto; mobilização de ativistas para uma causa; podemos somar agradecimentos; podemos somar uma exposição dos trabalhos realizados por nossa instituição etc. Um cuidado que devemos ter quando vamos nos expor é colocar nossa casa em ordem, portanto, atualizar nossos folders, missão, projetos, etc, contribuem para o sucesso institucional.”

Arlete Dias é coordenadora da FEPE – uma das ONGs entrevistadas na Pesquisa de Campo.

Fonte: Material da Conferência: 1º Encontro Paranaense do 3º Setor , 4º Encontro Paranaense

de Fundações: Filantropia e Responsabilidade social: www.paranafundacoes.com.br

Podemos concluir que os eventos especiais funcionam tanto no curto prazo quanto no longo prazo: no primeiro momento a arrecadação com as vendas dos convites, cartelas e patrocinios e no segundo momento quando o visitante se transforma em voluntário e depois em doador.

As doações recebidas pelo COMIIBA, F.A.S. e Fundo FIEP são formas de doação de indivíduos também - através do Imposto de Renda.

Foi observado que as doações de indivíduos através de boleto, depósitos bancários, doações esporádicas e através do COMIIBA, F.A.S. e Fundo FIEP (foi excluído a doação de indivíduos por meio da participação de eventos) representam de 10% a 40% dos recursos financeiros captados e geridos pelas ONGs entrevistadas.

Somando-se as doações acima citadas juntamente com a participação de indivíduos em eventos, e considerando-se essa participação como uma forma de doação de recursos financeiros, temos uma representatividade de 50% - 80% do total de recursos financeiros captados pelas ONGs de Causa Infantil de Curitiba pesquisadas neste trabalho.

6.4.1 A Motivação e a Fidelização do Doador Curitibano

Após a captação dos recursos financeiros o grande desafio para as ONGs é a fidelização dos doadores.

Grande parte das ONGs após receber a primeira doação cadastram seus doadores em banco de dados próprios e buscam manter o contato através do envio de mala direta, envio de jornal e revistas, mensagem em datas comemorativas, convites para eventos e etc. Entretanto, as ONGs apresentam dificuldades em manter atualizado os cadastros e levantar maiores informações sobre seu doador.

O contato por telefone e correio também tem como objetivo uma prestação de contas ao doador e o agradecimento pela doação feita.

O agradecimento ao doador tem o poder de fazer os indivíduos se sentirem importantes e parte da organização. O trabalho de fidelização do doador de recursos financeiros tem como objetivo que os doadores se tornem parte da família da ONG.

Uma das características das ONGs entrevistadas foi a falta de conhecimento sobre o perfil do doador pessoa física. Métodos como apresentados no capítulo 5 deste trabalho, o método VIC – vínculo, interesse, capacidade – não foram observados na entrevista, até mesmo o valor médio das doações deste indivíduo e qual o tipo de recurso doado mais frequentemente é uma informação imprecisa para estas. Deste modo não foi possível levantar com grande detalhamento o perfil do doador pessoa física das ONGs de Causa Infantil de Curitiba.

6.4.2 A Credibilidade e Transparência da Organização como Determinante para a Captação de Recursos.

Conforme consenso entre os entrevistados, a credibilidade das organizações junto à comunidade é o principal determinante da escolha dos indivíduos e empresas para realizar doações a esta ONG.

O trabalho desenvolvido com os beneficiários, a organização da ONG e a transparência na Captação de Recursos e principalmente na alocação destes recursos às necessidades da causa, foi apontado pelos entrevistados como o principal diferencial da instituição. A credibilidade atrai mais doações e doações atraem mais doações, e somente confiança na ONG faz o indivíduo aumentar suas doações e continuar doando.

Uma das Organizações entrevistada (FACC) citou que os desvios ou má alocação de recursos feitos por algumas administrações de instituições, geram uma redução na confiabilidade das demais Organizações do Tereeiro Setor e traz conseqüências às administrações futuras dificultando a captação de recursos e gerando dividas que comprometem a sobrevivência da Organização e dificultam seu trabalho.

Assim temos entre os motivos mais citados, a emoção e a identificação com a causa alguma pessoa próxima na mesma situação das crianças assistidas pela ONG como motivação que leva o indivíduo a doar recursos para uma organização sem fins lucrativos. Também teve destaque à credibilidade e confiança da ONG como fator para a atuação da doação de recursos.

Tanto a Credibilidade como as Características Pessoais dos doadores pessoa física, principalmente os doadores de recursos financeiros, são pontos já levantados no Capítulo 4 e que foram comprovados com as declarações dadas na Pesquisa de Campo pelos representantes das ONGs contatadas.

6.4 MATRIZ COMPARATIVA E CONCLUSÃO PROVISÓRIA.

O Objetivo deste capítulo foi relacionar as tendências e práticas do Terceiro Setor no Brasil com o que está sendo praticado pelas ONGs de causa infantil no município de Curitiba observadas através da pesquisa de campo. Também foi comprovado empiricamente pontos da Teoria da Tomada de Decisão de Simon.

Concluímos aqui, que as práticas de captação de recursos das ONGs curitubanas de Causa Infantil muito se aproximam das práticas citadas no Capítulo 4 e 5 deste trabalho, ficando apenas a criatividade das campanhas e os incentivos municipais, características próprias locais.

Um ponto identificado nas Organizações pesquisadas foi a falta de conhecimento do perfil do doador pessoa física. Mesmo com a manutenção de um cadastro, por parte da maioria das organizações, este se mostra insuficiente como ferramenta para o conhecimento e fidelização do doador.

Abaixo foi construído um quadro comparativo e conclusivo com os principais resultados obtidos na Pesquisa de Campo.

MATRIZ COMPARATIVA 1 - Principais Informações

PESQUISA DE CAMPO - CAPTAÇÃO DE RECURSOS POR ONG's DE CAUSA INFANTIL NO MUNICÍPIO DE CURITIBA

Fóruns Institucionais	Representatividade das Doações Financeiras	Características da Doação PF	Por que a PF doa para a ONG	Principais Parcerias
FAUN	Doações Eventuais: 35%; Doações Efetiváveis por Boleto PF: 30%; Doações Diversas: 22%; Doações e Eventos: 18%	Valor Médio doado: R\$ 10,00 via Boleto Bancário ou depósito em Conta Corrente	O Indivíduo doa pela "dor" ou pelo "amor". Maioria doa por ter visto situação parecida com a causa apoiada pela a ONG	CONHEÇA E ASISTE P e UFPR
PEQ UENGO	Doações Diversas (Incluindo PJ): 40%; Doações de PF: 30%; Doações com Órgãos Públicos: 10%; Doações e Eventos: 10%	Valor Médio doado R\$ 10,00 a R\$ 30,00 via Boleto Bancário ou depósito em Conta Corrente	O Indivíduo doa por se tratar de "Entidade de Referência" pela prestação de contas e por motivação de solidariedade	Convênios com Órgãos Públicos e CONHEÇA E AS
FAB DI ESTO	A FMD é responsável praticamente exclusivamente do fornecimento dos materiais demandados.*	Normalmente a doação de PF é através da doação de materiais.	Não soube informar	Parcerias e Convênios com Universidade, Colegios, Empresas e Universidade Sãode
FUPI	Doações de Empresas e Indivíduos: 60%; Doações de Empresas e Indivíduos: 40%; Doações de Produtos Usados: 10%; Doações de Produtos: 10%;	95% das doações PF são recebidas por meio da Conta de Luz/ Telefone (valores acima de R\$ 3,00)	A organização busca informar as pessoas sobre a doença. Isso atrai doações e da credibilidade ao trabalho desenvolvido	Convênios com Órgãos Públicos, EAS, CONHEÇA e Fundo destinado ao Trabalho com Deficientes
PFAM	Doações da PFAM de Curitiba: 80%; Doações dos "Padrinhos" da ONG e da PF: 20%	As doações dos "Padrinhos" variam de R\$ 25,00 a R\$ 130,00 sendo mensais ou esporádicas.	A ONG é procurada pelas pessoas normalmente por curiosidade a respeito da mielomeningocele	Parcerias com PFAM e Fundação de Cesta Básica e Convênios com Órgãos Públicos e Municipais
INF PEO NCE	Doações do SUS - 55%; Doações arrecadadas através dos hospitais - 30%; Doações particulares, outros hospitais - 15%; Doações com PF e PJ - 10%	As doações de PF variam muito e podem ser feitas através de campanhas específicas do hospital, doação de espécie e compra de produtos da loja física e virtual.	A causa (hospital para crianças) é o principal trunfo para se arrecadar doações.	Parcerias com o Ministério da Saúde e Prefeitura para a doação de Cesta Básica
ASSOC IANCA IONAL	Doações de quantidade totalmente variável de PF e PJ.	As doações são de valores diversos. Destaque para o Projeto Adote Uma Criança	As doações são incentivadas através dos associados e dos padrinhos, que normalmente indicam outros possíveis doadores.	Convênios com Órgãos Públicos, EAS e Prefeitura Municipal de Curitiba
ASSOMA	Doações Próprias (Cerâmica, Cerveja e Padaria) - 60%; Doações de Parcerias/Doações - 40%	As doações de PF são esporádicas e variam os valores doados, média de R\$ 50,00	A PF doa pelo nome da entidade, credibilidade e por se identificar com a causa infantil (emoção)	Convênios com Órgãos Públicos, EAS, CONHEÇA e PFAM de Curitiba

ACCA CA NCAR CCASSIS	Recebimento: Repasse de recursos para a Curitiba. Doações de pessoas físicas (PJ).	As doações de PF são totalmente esporádicas e apresentam valores pequenos.	As doações de PF são ou de parte dos alunos assistidos ou da Diretoria. Ou seja, a doação acontece por identificação com a causa.	Parceria com a P.M. de Curitiba para a Assistência por Patrocinadores Espiritualistas.
	Recebimento: 85%, Doações de pessoas físicas (PF) 15%.	As doações de PF são esporádicas e apresentam valores variados. Grande parte das doações é de materiais, alimentos etc.	Não existe um trabalho de captação de recursos. São os indivíduos que procuram a ONG por acreditarem no trabalho desenvolvido.	Parceria com a F.A.S.
	Recebimento: Pessoas (PJ): 60%, Doações de pessoas físicas (PJ): 40%.	Trabalha apenas com Recursos de PJ. São cotas de Patrocínio que variam de R\$ 10.000 a R\$ 200.000.	As doações de PJ são feitas para trabalhar a responsabilidade social e a divulgação. O nome internacional da ONG é forte atrativo.	Parceria somente com a PF patrocinadora.
	Recebimento: Recursos de Recursos de Pessoas físicas (PJ) e doações dos membros do Centro de Estudos Espiritualistas da Entidade.	As doações de PF são caracterizadas como doações ao Centro de E. Espiritas e variam de R\$ 10,00 a R\$ 1.000,00 sendo algumas fixas (mês) e outras esporádicas.	As doações de PF são influenciadas pelo caráter religioso da manutenção da Casa.	Parcerias com a F.A.S. e P.M. de Curitiba e pessoas físicas e jurídicas que doam material pedagógico.

Fonte: Pesquisa de Campo.

Realizada pela autora em Curitiba, no período de Setembro a Outubro 2005.

PF: Pessoa Física (indivíduos)

PE: Pessoa Jurídica (empresas)

F.A.S. de Curitiba: Prefeitura Municipal de Curitiba

A Matriz Comparativa é baseada na síntese das informações coletadas na Pesquisa de Campo com as 12 ONGs de Causa Infantil. O formato de matriz (quadro) permite a fácil leitura e facilita a visão geral do quadro pesquisado e ao mesmo tempo a comparação entre as organizações.

Em ao comparar as Organizações que ficam claras as diferenças e semelhanças entre estas. O olhar comparativo no quadro revela, através dos detalhes fornecidos pelo representante das ONGs, as diferenças no nível de organização gerencial e o grau de abertura das mesmas a terceiros já que, algumas organizações não souberam opinar sobre alguns pontos do questionário, não possuíam a informação solicitada, ou não forneciam estas informações a terceiros.

A maioria destas ONGs, devido ao seu caráter assistencial, tem sua credibilidade (recursos financeiros, humanos e materiais) suprida por repasses e doações governamentais e de pessoas jurídicas (empresas). Destacam-se as parcerias e convênios com a Prefeitura Municipal de Curitiba, principalmente no repasse de recursos humanos especializados.

Anteriormente citado, no aspecto doador pessoa física, a maioria das ONGs recebe esta doação porém, de maneira pouco planejada não conhecendo o “seu doador” como quanto, por que e qual o tipo de recurso doa (fato que dificulta a sua fidelização). Destaca-se entre as formas de doação da pessoa física: a) o recurso oriundo do estímulo fiscal da Lei do Imposto de Renda (IRPF) por meio dos Fundos da Criança e do Adolescente para cumprimento do Estatuto da Criança e do Adolescente b) a participação em eventos e campanhas especiais para arrecadação de fundos através da doação de materiais, brindes, trabalho voluntário e doação financeira.

A principal motivação que leva o doador a realizar a doação é a sua “emoção e identificação” com a causa da organização. Foi mais observado no caso das empresas, e citado em algumas organizações para o caso do doador pessoa física, a credibilidade e transparência da organização no emprego dos recursos recebidos e na prestação de contas como atrativo para doações.

É oportuno citar neste trabalho a observação de que o processo de captação de recursos por estas ONGs de causa infantil de Curitiba é um processo novo e ainda está em fase de desenvolvimento e adaptação. É de consciência dos entrevistados o potencial de expansão deste trabalho dentro de suas organizações e a necessidade de capacitação técnica.

7. CONCLUSÃO

O Terceiro Setor é constituído por organizações privadas sem finalidade lucrativa, que prestam bens e serviços à sociedade civil.

O surgimento e expansão deste novo setor econômico ocorreu principalmente pela falha do setor público em prover os interesses da sociedade (o bem estar social). Atualmente estas organizações do Terceiro Setor praticam atividades complementares as iniciativas desenvolvidas pelo Governo e pela Iniciativa Privada, respectivamente Primeiro e Segundo Setores, visando proporcionar o atendimento das demandas coletivas.

A necessidade de obter a sustentabilidade de seus projetos, fez com que o processo de Captação de Recursos se transformasse em um dos principais desafios do crescimento destas organizações,

A concorrência para obter financiamentos e o decréscimo das tradicionais fontes financiadoras para as Organizações do Terceiro Setor fizeram com que cada vez mais as ONGs utilizassem um plano de captação de recursos bem estruturado recorrendo, muitas vezes, à orientação profissional de terceiros.

As Organizações Não Governamentais buscam sua sustentabilidade através de políticas que visam ampliar e diversificar suas fontes de recursos, o que se torna fundamental devido aos grandes problemas sociais e econômicos existentes atualmente. A diversificação das fontes de recursos busca reduzir a vulnerabilidade destas organizações em relação aos seus financiadores, permitindo aos seus gestores conciliar as demandas da organização, com os esforços necessários para o atingimento de sua missão final.

As ONGs bem gerenciadas possuem maior confiabilidade junto aos demais atores sociais (Governo, Sociedade Civil, Agentes Financiadores etc.), o que contribui para o sucesso de seu processo de busca de recursos: credibilidade atrai mais doações.

Durante o processo de captação de recursos, os gestores das Organizações do Terceiro Setor visam os Recursos Financeiros, mas não se limitam somente a estes, captando também Recursos Humanos, Materiais, Tecnológicos, Alimentos e etc.

A Decisão por captar recursos externos a ONG e qual a forma de captar estes recursos torna-se uma etapa de conflito da própria organização com sua ideologia e acaba sendo, para muitas organizações, algo tomado sob incertezas e sem planejamento.

As principais fontes de recursos das organizações pesquisadas são as Pessoas Físicas, Pessoas Jurídicas e os Órgãos Públicos.

As organizações mais estruturadas possuem uma política de captação de recursos mais avançada e buscam recursos junto à Pessoas Físicas e Iniciativa Privada, enquanto as organizações em que a Captação de Recursos é menos avançada, o Governo e Instituições Religiosas acabam sendo a maior fonte de financiamento.

Os doadores pessoas físicas são motivados a fazer a doação pela sua identificação com a causa da entidade receptora e credibilidade na Organização.

As organizações entrevistadas utilizam diversas fontes de captação de recursos, produtos apresentados à órgãos públicos (Federais, Estaduais e Municipais), Parcerias com outras organizações do Terceiro Setor (Nacionais ou Internacionais), bem como com Empresas Privadas; Telemarketing; Convênio com órgãos públicos; Comercialização de Artesanato; Comercialização de Produtos com a marca da ONGs, atividades de geração de renda e Eventos programados durante o ano.

Nas organizações selecionadas pela Pesquisa de Campo é comum as pessoas responsáveis pela captação de recursos não trabalharem exclusivamente com este processo acumulando outras funções ligadas a ONG.

Conclui-se finalmente que a política de captação de recursos ainda tem aspectos a serem melhorados e aperfeiçoados na maioria das organizações pesquisadas. Todas têm consciência que muito pode ser feito nesta área e do potencial de expansão desta

atividade. É necessária a capacitação técnica aos funcionários responsáveis por esta tarefa.

A elaboração deste Estudo comprovou que as doações de recursos financeiros de pessoas físicas não constitui a principal fonte de Receita (quando comparado as doações financeiras de pessoas físicas à outras formas de captação de recursos financeiros) destas ONGs. Estas doações financeiras costumam ser esporádicas com valores diversos e em geral de pequena monta.

Os indivíduos contribuem com as ONGs de formas diversas e não somente com recursos financeiros; por exemplo: doação de materiais, de alimentos, de roupas, de trabalho voluntário.

A soma das doações financeiras de indivíduos (mensais ou esporádicas, incluindo comitês, padrinhos e diretoria) dos recursos de fundos originários IR de pessoas físicas (principalmente por meio do COMTIBA e da FAS) e dos recursos da participação destes em eventos especiais, representa na média das organizações pesquisadas mais de 50% do total de receita arrecadado com captação de recursos.

Os recursos provenientes do incentivo fiscal da Lei do IRPF por meio do COMTIBA e da FAS, algumas vezes resultam em veículos, mobiliários, obra civil, sempre de acordo com o projeto apresentado pela ONG a estas organizações, ou seja, com sempre há ingresso de numerário direto na ONG.

Quando o doador participa de campanhas e eventos especiais (bingos, jantares, festas, etc.) sua contribuição se dá de variadas formas, incluindo doação de bens para o evento, cessão de uso de espaço e também por meio de recursos financeiros.

A motivação que leva o indivíduo a realizar a sua doação é o apelo emocional da causa e a experiência de ter uma pessoa próxima na mesma situação (com a mesma deficiência ou doença).

Podemos concluir que a pessoa física é fundamental como colaborador, voluntário e doador de recursos para as ONGs de causa infantil de Curitiba mas não é o principal

fontes de recursos destas organizações. Resta não confirmada a hipótese inicial de que “Para as ONGs que cuidam da causa infantil no município de Curitiba-PR, as doações de recursos financeiros por parte de pessoas físicas constituem a maior parte da sua receita, quando comparadas a outras formas de captação de recursos financeiros” como a pesquisa de campo permitiu concluir.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHIZZ, Celso e Estraviz, Marcelo. **Captação de Diferentes Recursos para Organizações Sem Fins Lucrativos**. Editora Global, 2001.

CHIZZ, Celso. **Contribuições para Captadores de Recursos**. Disponível na internet via URL: <http://www.fgv.br>. Arquivo capturado em 16/04/2005

DIAS, Arlete. **Projetos Sociais e Fontes de Financiamento**. Disponível na internet via URL: <http://www.paranafundacoes.com.br>. Arquivo capturado em 16/08/2005

DOWBOR, Ladislaw. **Gestão Social e Transformação da Sociedade**. São Paulo: Imprensa, 1999

DRUCKER, Peter F. **Administração de organizações sem fins lucrativos**. 4th ed. São Paulo: Pioneira Lund. Vanzolini, 1994.

FERNANDES, Rubem Cesar. **O que é o Terceiro Setor?** Disponível na internet via URL: <http://www.rits.org.br>. Arquivo capturado em 16/04/2005.

GOEDSCHMIDT, Andréa . **Planejamento Estratégico para Captação de Recursos**. Disponível na internet via URL: <http://www.fgv.br>. Arquivo capturado em 16/04/2005

GOHN, Maria da Glória. **Teoria dos Movimentos Sociais. Paradigmas Clássicos e Contemporâneos**. 3^o ed. São Paulo: Edições Loyola, 2002.

GOHN, Maria da Glória. **Os sem terra, ONGs e cidadania: a sociedade civil brasileira na era da globalização**. São Paulo: Cortez, 1999.

GOSCHPEL, Evelyn Berg. **3^o Setor Desenvolvimento Social Sustentável**. Rio de Janeiro: Pallas, 1997

IBRA. **As Fundações Privadas e Associações sem Fins Lucrativos no Brasil 2002**. Disponível na internet via URL: <http://www.abong.org.br>. Arquivo capturado em 16/04/2005

KEERING, I. A.; MESQUITA, Z.P. **Grupo de Estudos em Organizações da Universidade Federal do Rio Grande do Sul** Disponível em <http://www.ufrgs.br/Arquivos> capturado em 16/10/2005.

MONTEANO, Carlos. **Terceiro Setor e a Questão Social: Crítica ao Padrão Emergente de Intervenção Social**. São Paulo: Cortez, 2002.

NOVAES, Regina. **Hábitos de doar: Motivações pessoais e as múltiplas versões do "espírito de doação"**. Rio de Janeiro: Cielo, 2004.

OLIVEIRA, Miguel Darcy de. **A 'invenção das ONGs' - o tempo do 'serviço invisível', 'de costas para o Estado'** Disponível na internet via URL: <http://www.ritz.com.br>. Arquivo capturado em 16/04/2005

SANTOS, C. Rubens. **Doador: Características principais e possíveis preocupações**. Disponível na internet via URL: <http://www.lgv.br>. Arquivo capturado em 16/04/2005

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo Dicionário de Economia**. 7ªed. São Paulo: Best Seller, 2000.

SIMON, Herbert. **A Capacidade de Decisão e Liderança**. São Paulo: Fundo de Cultura, 1966.

SPEAK, A. MCBRIDE B; SHIPLEY K. **Manual de Captação de Recursos - Da teoria a prática**. Disponível na internet via URL: <http://www.portaldovoluntario.org.br>. Arquivo capturado em 16/04/2005

VALARINHA, Leandro Lamas. **Uma noção ampliada de captação de recursos**. Disponível na internet via URL: <http://www.ritz.com.br>. Arquivo capturado em 16/04/2005

ASSOCIAÇÃO CRIANÇA RENAL. Disponível em: <http://www.criancarenal.org.br>. Diversos acessos.

ASSOCIAÇÃO DA CRIANÇA ORFÃO DA AIDS (ACOA). Disponível em: <http://www.acoa.org.br>. Diversos acessos.

ASSOCIAÇÃO DOS MENINOS DE CURITIBA (ASSOMA). Disponível em: <http://www.assoma.org.br>. Diversos acessos.

ASSOCIAÇÃO PARANAENSE DE APOIO À CRIANÇA COM NEOPLASIA (APACN). Disponível em: <http://www.apacn.org.br>. Diversos acessos.

ACÇÃO SOCIAL CASA DA CRIANÇA FRANCISCO DE ASSIS (ASCCFA). Disponível em: <http://www.ceefa.feparana.com.br>. Diversos acessos.

CRIANÇA SEGURA – SAFE KIDS BRASIL. Disponível em: <http://www.criancasegura.org.br>. Diversos acessos.

HOSPITAL PEQUENO PRINCIPE. Disponível em: <http://www.pequenoprincipe.org.br>. Diversos acessos.

INSTITUTO CAPEMI DE AÇÃO SOCIAL. Disponível em: <http://www.capemi.com.br>. Diversos acessos.

PAR TABIANO DE CRISTO - CASA JOANA D'ARC. Disponível em: <http://www.cjta.org.br>. Diversos acessos.

PEQUENO COTOLENGO – DOM ORIONE. Disponível em: <http://www.pequenocotolengo.org.br>. Diversos acessos.

ANEXOS

Questionário utilizado na pesquisa de campo com as ONGs de Causa Infantil do Município de Curitiba.

QUESTIONÁRIO

Pesquisa Qualitativa

1. Descrição do Trabalho Desenvolvido.
2. Qual a Principal fonte de Recursos da Entidade?
3. Qual a Representatividade das Doações Financeiras Recebidas (1º por tipo de doador)
4. Qual o Valor Médio da Quantia por doação da pessoa física?
5. Na sua opinião, por que a pessoa física doa para sua instituição (ONGs)?
6. Como é feito o primeiro contato, para a captação de recursos, com a pessoa física?
 7. Recebe alguma doação do COMTIBA/EAS ?
8. Quais são as principais parcerias da Organização?
 9. Como acontece a fidelização doador?
 10. Fora a doação financeira, de qual outra forma o doador PF costuma contribuir para as ONGs?
 - Compra de souvenirs/produto da entidade.
 - Rifes/Lintares bingos;
 - Festa de final de ano/apresentação do trabalho desenvolvido no período.
 - Trabalho voluntário;
 - Outro tipo de doação.

ONGS PESQUISADAS

- 1. CAPACIN – ASSOCIAÇÃO PARANAENSE DE APOIO À CRIANÇA COM NEURODIVERSIDADE;
- 2. CECI ENOCOTOLENGO – DOM ORIONE;
- 3. CASA DE ABILIANO DE CRISTO (CASA DE JOANA D'ARC);
- 4. CEPE – FUNDAÇÃO ECUMÊNICA DE PROTEÇÃO AO EXCEPCIONAL;
- 5. CAPAM – ASSOCIAÇÃO DE PAIS E AMIGOS DAS CRIANÇAS PORTADORAS DE DEFICIÊNCIA INTELIGENCIAL;
- 6. HOSPITAL PEQUENO PRÍNCIPE;
- 7. INSTITUIÇÃO CRIANÇA RENAL;
- 8. ASSOCIAÇÃO DOS MENINOS DE CURITIBA;
- 9. FUNDAÇÃO DE ASSISTÊNCIA A CRIANÇA CEGA – FACC;
- 10. AMORADA DO SOL – ACOA;
- 11. CRIANÇA SEGURA – SAFE KIDS BRASIL;
- 12. INSTITUIÇÃO SOCIAL CASA DA CRIANÇA FRANCISCO DE ASSIS.