



Captando Recursos de Indivíduos e do Público em Geral

Extraído do capítulo **Mobilizando Recursos e Apoio**, do Livro **Criação de Fundações, Guia Prático – Um guia para profissionais com base em experiências na África, Ásia e América Latina**

A. Scott DuPree e David Winder, com a colaboração de Cristina Parnetti, Chandni Prasad e Shari Turitz

O Guia completo está disponível, em formato eletrônico, no endereço www.synergos.org/globalphilanthropy/

Os recursos para este Guia de referência foram fornecidos pela Charles Stewart Mott Foundation, com o apoio das organizações Aga Khan Foundation-Canada, Asia Pacific Philanthropy Consortium, Avina Inc., Fundação Ford e Open Society Institute.

Copyright © 2000 The Synergos Institute
9 East 69th Street, New York, NY 10021 USA
tel +1 (212) 517-4900, fax +1 (212) 517-4815
email: synergos@synergos.org

Seção 4 **Captando Recursos de Indivíduos e do Público em Geral**

Esta seção discute como as fundações desenvolveram a capacidade de mobilizar contribuições dos indivíduos e do público em geral.

Exemplo 1 Mala direta, eventos e Internet
Child Relief And You (Índia)

Exemplo 2 Associados, adoção financeira, voluntários
Fundação Abrinq pelos Direitos da Criança (Brasil)

Como os indivíduos podem contribuir?

Promover e estimular uma cultura local de doação é uma prioridade de muitas fundações doadoras. Através dessa iniciativa, as fundações podem angariar contribuições locais e envolver as pessoas na solução de seus próprios problemas e daqueles enfrentados por seus vizinhos e por outras comunidades do país. As contribuições individuais podem ir além do dinheiro e incluir tempo, idéias, trabalho e a ação política. A Child Relief and You (CRY), por exemplo, obtém mais de um terço de sua receita através de contribuições individuais e tem motivado milhares de pessoas a se envolverem diretamente.

Tanto para a Fundação Abrinq pelos Direitos da Criança quanto para a CRY, mobilizar recursos individuais e do público em geral é essencial para alcançar os objetivos programáticos. Elas vêm a si próprias como um canal de expressão para uma energia acumulada. Os efeitos de envolver as pessoas e conscientizá-las sobre as formas como podem contribuir para a sociedade vão além dos dólares e centavos que a fundação angaria e usa para promover o bem comum.

Por que as pessoas fazem doações às fundações?

Os motivos pelos quais as pessoas doam estão, é claro, relacionados a quem são essas pessoas e podem variar radicalmente segundo seus contextos culturais e econômicos. Atingir o público certo e fornecer a ele os meios adequados para responder e se envolver é parte do desafio. As fundações, em particular, estão em uma posição privilegiada para oferecer aos indivíduos a oportunidade de participar mais das soluções dos problemas com os quais se preocupam canalizando seus fundos para iniciativas sólidas. Através dessa abordagem, a Abrinq e a CRY vêm oferecendo às pessoas a oportunidade de fazer diferença nas vidas das crianças pobres.

Nenhuma dessas fundações concentra suas iniciativas exclusivamente nas pessoas mais ricas da sociedade. De posse de um apanhado de níveis de doação e tipos de atividades, elas criaram uma rede de colaboradores de várias classes econômicas e profissões.

As fundações também podem ser um destino atraente para as doações porque as pessoas querem ter certeza de que seu dinheiro será gasto com sabedoria e que não

será desviado de seus fins. As fundações têm maior probabilidade de conquistar o apoio do público se demonstrarem excelência na prestação de contas sobre o uso dos fundos e na criação e manutenção de sólidos sistemas de monitoramento e avaliação através de seus procedimentos internos. As deduções tributárias, nos casos em que há leis para promover as atividades filantrópicas, também podem estimular um indivíduo a fazer uma doação.

As duas fundações analisadas neste capítulo estão comprometidas com a causa da infância, que claramente tem um apelo emocional direto para muitas pessoas. Outras fundações e organizações ao redor do mundo vêm demonstrando que as pessoas fazem doações para uma ampla gama de causas, dependendo de seus próprios compromissos. Dentre elas estão as causas relacionadas ao meio ambiente, à saúde, ao desenvolvimento comunitário, à educação, aos esportes, às artes e à cultura, entre outras. Exemplos de mobilização de recursos de indivíduos para fundos patrimoniais são discutidos no Capítulo 3.2.

Como as fundações chegam até as pessoas?

As fundações têm usado uma série de abordagens para atingir as pessoas. Nada é tão poderoso quanto o contato direto com um voluntário ou com um membro do Conselho. As pessoas respondem a solicitações de pessoas, não de organizações abstratas, e é mais provável que elas confiem em alguém que conheçam. Muitas das abordagens discutidas aqui se baseiam nesse tipo de contato corpo a corpo, apoiando-os através de programas concretos e de informação e divulgação oportunas sobre valores, estratégias e programas da fundação. Tanto a Abrinq quanto a CRY implementaram métodos de captação de recursos que se relacionam com seus programas, tornando-se assim parte fundamental de suas atividades. As abordagens discutidas nos exemplos a seguir são:

- Programas de afiliação (como, por exemplo, o Amigos da CRY)
- Prêmios
- Mala direta
- Captação de recursos no exterior
- Eventos públicos
- Internet
- Programas de voluntários

Resumo

Os indivíduos que fazem parte da rede da fundação podem ajudar a atingir novos públicos. A Abrinq e a CRY começaram envolvendo pessoas que próximas aos fundadores e que estavam motivadas pela chance de realmente fazer diferença. Esse núcleo de indivíduos trouxe idéias e associações com novas pessoas. À medida que a rede crescia, cada fundação começou a experimentar novas abordagens, sempre voltando aos seus patrocinadores de longo prazo e reforçando seu relacionamento com eles.

Os especialistas em marketing, sejam voluntários ou contratados, são essenciais para que a fundação consiga atingir um público mais amplo. O bom conhecimento de marketing ajudou essas fundações a ir além da rede de colaboradores individuais e a enviar uma mensagem mais consistente ao público. Isso as ajudou também a atingir as metas de ampliar a conscientização do público e a credibilidade de seus beneficiários-parceiros.

Os relatórios de acompanhamento, as cartas de agradecimento, a publicidade e os eventos estimulam as pessoas a continuarem a fazer doações e as mantêm ligadas às causas apoiadas pela fundação. Tanto a Abrinq quanto a CRY investem tempo e energia em manter contato com seus doadores e amigos através de uma variedade de meios. Esses contatos mantêm os membros de sua rede envolvidos com o trabalho e os encoraja a contribuir. Eles fazem também com que os colaboradores tenham certeza de que as fundações são responsáveis pelas contribuições que recebem e transparentes em relação à forma como atingem suas metas.

Os serviços de profissionais e especialistas voluntários são recursos que não devem ser subestimados. As doações de artistas e outros profissionais têm sido a chave do sucesso de muitas iniciativas dessas fundações. A Abrinq também teve sucesso com programas que vinculam profissionais (dentistas e médicos) diretamente às crianças necessitadas.

Exemplo 1 **Mala direta, eventos e Internet** *Child Relief And You, Índia*

A Child Relief and You (CRY) surgiu em 1979 através da iniciativa de um ativista local, Rippan Kapur, e de seus amigos e familiares para restabelecer os direitos básicos de alimentação, moradia, saúde e educação para as crianças carentes da Índia. Sua estratégia de captação de recursos foi parcialmente modelada com base no programa dos cartões de saudações da UNICEF e depois expandida para a mala direta e outras formas de marketing relacionadas à causa. No ano fiscal de 1997-98, por exemplo, a CRY mobilizou 90,1 milhões de rupias (US\$ 2,1 milhões), sendo 73% de doações e 22% de vendas de produtos.³⁶

Solicitando pelo correio

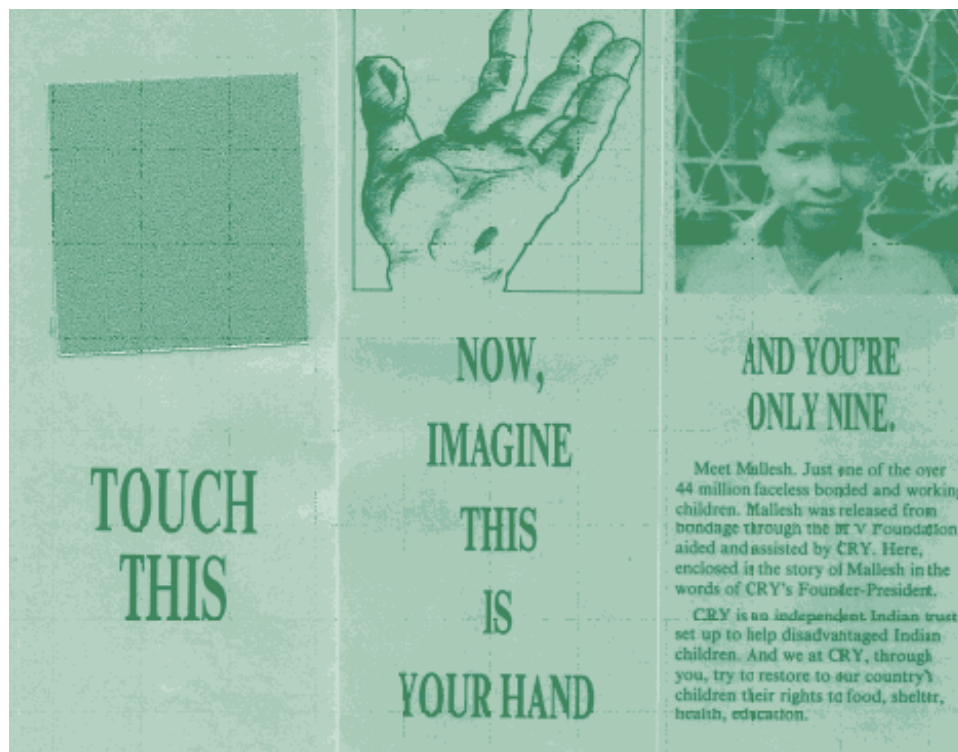
Em 1993, a CRY começou a pedir colaborações das pessoas através de mala direta. Naquele tempo, a mala direta não era uma abordagem comum na Índia. Através de um acordo bilateral entre os governos da Índia e da Noruega, a CRY recebeu assistência técnica da Stromme Memorial Foundation (SMF), uma fundação norueguesa que tem como objetivo aumentar a capacidade de captação de recursos locais na África e na Ásia, para criar um programa de mala direta de acordo com as condições locais da Índia. A CRY decidiu experimentar a mala direta porque queria

aumentar a abrangência do seu programa de patrocínio às causas da infância. A equipe da CRY vinha solicitando doações individuais através de visitas, especialmente a empresas. Embora essa abordagem apresentasse bons resultados, era uma forma cara de atingir as pessoas.

A SMF treinou a equipe da CRY para elaborar, planejar, orçar, executar, monitorar e avaliar as campanhas de captação de recursos através de mala direta. A CRY recebeu também ajuda para estruturar suas operações de suporte e para usar software de processamento de doações. A equipe da SMF fez visitas regulares à CRY para avaliar seu progresso e ajudar no trabalho.

O material da mala direta foi criado por agências profissionais, que doaram seus serviços a pedido da CRY. A CRY descobriu que muitas das empresas e organizações que a tinham apoiado no passado, como bancos, clubes e companhias aéreas, compartilharam de bom grado suas listagens de mala direta.

A seguir, vemos um exemplo de um dos apelos enviados por mala direta da CRY. Em letras grandes sobre o envelope de postagem está colocada a pergunta: "Você sabe o que é trabalho forçado?" Dentro do envelope estão uma carta, um envelope de retorno, um cartão de doação e, em cima, uma tira de papel sobre a qual está colado um pedaço de lixa e a resposta à pergunta acima:³⁷



O apelo tenta fazer uma associação direta entre o trabalho da Fundação e o leitor informando sobre as atividades da CRY (fornece assistência material e profissional especializada, seu histórico está descrito em termos mensuráveis: ajudou mais de 500.000 crianças em 13 anos) e sobre como o leitor pode se envolver (fazendo uma contribuição).

A CRY existe graças a você. Porque a CRY é Child Relief and - You (Ajuda para as Crianças e - Você).

A CRY apóia pessoas dedicadas que trabalham com crianças carentes. Fazemos isso dando a essas pessoas o dinheiro necessário para ajudá-las a começar novos projetos e financiando projetos já existentes que tenham um potencial de crescimento. A CRY fornece também, sempre que possível e quando necessário, assistência material e conhecimento especializado.

Nos últimos 13 anos, a CRY ajudou mais de 500.000 crianças carentes. Mas há muito mais.

Se você puder mostrar a elas que se importa um pouco, pode fazê-las sentirem-se humanas novamente e não pessoas maltratadas, exploradas, nascidas para serem dominadas. Dentro do envelope há um cartão de doação. Tudo que você tem a fazer é preencher e enviar esse cartão para nós juntamente com seu cheque/dépósito.

Você pode nos ajudar ainda mais escrevendo (no verso do cartão de doação) os nomes e endereços de outras pessoas que você acha que gostariam de estender a nós seu apoio financeiro. Você vai descobrir como uma pequena contribuição sua pode transformar o futuro de alguém. Torne-o brilhante. E ensolarado.

Observação: As doações de 250 rupias ou mais podem ser usadas para dedução fiscal, de acordo com a Seção 80 G.³⁸

Depois que a pessoa contribui uma vez, a CRY encoraja-a a continuar fazendo doações através de atualizações periódicas, feedback sobre seus programas e apelos regulares. De acordo com a experiência da CRY, o sucesso dessa abordagem está relacionado à criação de uma boa listagem de mala direta, que atinja pessoas com um interesse expresso e potencial de ajudar as crianças, assim como às comunicações regulares com seus patrocinadores. Para fortalecer e ampliar sua listagem de mala direta, a CRY pede também aos colaboradores nomes e endereços de outras pessoas que poderiam estar interessadas nos programas da CRY.

A estimativa da receita proveniente da mala direta no primeiro ano da iniciativa (1993/94) foi de 4,7 milhões de rupias (cerca de US\$ 150.000) de um total de 17,74 milhões de rupias (cerca de US\$ 565.000) em doações de indivíduos.

O estímulo à participação das pessoas pode tomar outras formas além da solicitação de donativos. No verso de um formulário de solicitação de colaborações em dinheiro, a CRY imprimiu um questionário. Além dos nomes, endereços e profissões, esse formulário pede as seguintes informações:

Eu gostaria de ajudar as crianças:

___ Vendendo/encomendando os produtos da CRY

___ Persuadindo amigos/familiares a apoiar os esquemas da CRY

___ Adquirindo listas de membros de associações/organizações/clubes para o uso da CRY

___ Levantando apoio financeiro de empresas/lojas/sociedades de crédito habitacional/associações como _____

___ Levantando doações materiais para o Banco de Materiais da CRY

___ Conscientizando o público através da mídia - escrevendo/falando com jornalistas/enviando cartas para editores/contactando escolas e faculdades/_____

___ Oferecendo meus conhecimentos se a CRY necessitar deles para redação/desenho/fotografia/informática _____

Doando meu tempo para os trabalhos de escritório/eventos da CRY

Número de dias da semana de que eu posso dispor para ajudar _____

Número de horas de que eu posso dispor por dia _____

No escritório da CRY ou em minha residência _____

O tipo de trabalho que eu posso realizar em um evento:

___ Vender bilhetes ___ Nos locais ___ Ser responsável por quiosque da CRY _____

Nomes e endereços de amigos para os quais a CRY pode escrever:

39

Os voluntários são solicitados principalmente a ampliar o conhecimento sobre o trabalho da CRY e a solicitar doações em benefício da fundação. Os voluntários organizam pequenos eventos e também campanhas de coleta.

Eventos públicos

Os eventos públicos são importantes na estratégia da CRY para atingir as pessoas. Os eventos atendem aos objetivos da CRY quanto ao programa (aumentar a conscientização ou destacar um problema) e à mobilização de recursos (contribuições e voluntários). As funções educacionais, de defesa das causas e de captação de recursos estão interligadas, porque todas caminham para os mesmos objetivos: angariar apoio para melhorar as condições de vida das crianças. A cronologia dos principais eventos públicos realizados entre 1979 e 1994 dá uma idéia do conteúdo e do tipo dos eventos:

- 1979: Compre um tijolo, construa uma escola (Bombaim)
- 1981: Magia de circo: três palhaços de Londres organizam uma oficina itinerante para crianças e levantam fundos para a CRY (Bombaim)
- 1983: Dia das crianças: A renomada artista indiana M.F. Hussain pinta acompanhada por 1.000 crianças (Bombaim)
- 1985: Mostra audiovisual das atividades da CRY para associações e escolas (Bombaim)
- 1986: Programa De Escola em Escola, que visa sensibilizar as crianças ricas para as necessidades das crianças menos afortunadas (Bombaim)
- 1988: Arte para a CRY: 144 artistas doam 180 peças de trabalho para comemorar o 10º aniversário da CRY. Empresas apóiam a mostra subsequente que viaja por todas as regiões em que a CRY atua
- 1993: Bal Sawaal (Bombaim): festival itinerante de esperança que acontece durante três finais de semana
- 1994: Aladdin: pré-estréia (em todas as regiões)
- 1995: Arte para a CRY: 15º mostra de aniversário (Bombaim e Délhi)
- 1995: Lembrando Rippan [fundador da CRY]: uma homenagem (nacional)⁴⁰

Esses eventos especiais atenderam à finalidade principal de envolver um público mais amplo no trabalho da CRY e elevaram o nível das colaborações. O custo dos eventos e a cobertura da mídia foram patrocinados por parceiros corporativos, com a receita da venda dos bilhetes destinada à CRY. O uso extensivo de voluntários contribuiu para o sucesso dos eventos. A mostra Arte para a CRY, de 1988, (que marcou o 10º

aniversário da fundação) é um bom exemplo. A CRY pediu ao Grupo de Empresas Tata para arcar com as despesas e convocou uma grande rede de voluntários, profissionais e artistas para doarem seu tempo e trabalho.

De tempos em tempos, a CRY organiza eventos especiais que dão a um grande número de pessoas a oportunidade de participar. No processo, uma quantia substancial de fundos adicionais é angariada, possibilitando à CRY estender serviços aprimorados para mais e mais crianças. Um desses eventos foi a "Arte para a CRY", uma mostra itinerante de trabalhos doados por 140 artistas indianos realizada em agosto de 1988. Os produtos relacionados, como pôsteres, um catálogo de arte e outras publicações foram totalmente patrocinados por contribuições corporativas e confeccionados com a ajuda de um enorme grupo de profissionais - fotógrafos, produtores gráficos, designers e comerciantes de papel - que o fizeram como parte de sua contribuição.⁴¹

Solicitações através da World Wide Web

A CRY tem um site da Web (<http://www.cry.org>), que é usado principalmente para aumentar a visibilidade da fundação. Nele, é possível fazer downloads do relatório anual da CRY e das atualizações sobre os projetos. Ela também é pioneira no uso da Web como forma de fazer e manter contato com potenciais doadores e voluntários. A CRY ainda não começou a angariar fundos diretamente através da Web, mas já recebeu algumas doações de colaboradores que chegaram a ela através da Internet. As doações ainda devem ser enviadas pelo correio. No site da CRY existe um formulário que os colaboradores podem imprimir e enviar junto com suas doações. Ela também coleta eletronicamente informações de contato junto com promessas de doações ou ofertas de trabalho voluntário.

site-map feedback home	child relief & you = 	
 <p>What you can do</p> <p>- Donation</p>		<p>To send your donation to CRY, kindly take a print out of the duly filled form and <u>fax</u> or mail it to <u>us</u>.</p>
<p>YES, I BELIEVE IN THE FUTURE OF OUR CHILDREN. And I would like to help by donating for the :</p>		
<p>Education</p> <p><input type="checkbox"/> Rs. 600 for a child</p> <p><input type="checkbox"/> Rs. 1800 for 3 children</p> <p><input type="checkbox"/> Rs 3000 for 5 children</p> <p><input type="checkbox"/> Rs. _____ for _____ children</p>		
<p>Education & Health</p> <p><input type="checkbox"/> Rs. 1000 for a child</p> <p><input type="checkbox"/> Rs. 3000 for 3 children</p> <p><input type="checkbox"/> Rs 5000 for 5 children</p> <p><input type="checkbox"/> Rs. _____ for _____ children</p>		
		<p>you</p> <p>Art of Giving</p> <p>Thank You</p> <p>What You Can Do</p> <p> e-mail a card</p> <p> On-line Polling</p>

We accept donations in all currencies.

We need your signature to offer you tax exemption. All donations are 50% tax exempt under section 80G. For 100% tax exemption under section 35AC / 80GGA, please tick option no.1 or specifically ask for the same in your letter when you donate to CRY.

Please note: Tax exemption is valid only in India. if you would like to contribute to CRY from US or anywhere outside India, & want to avail tax exemption, please forward your contribution to CRY Inc.
(<http://www.us.cry.org/>)

Mr Ms.

Name

Address

Tel

Fax

E-mail

Organisation

Signature:

Co.seal (if donation is being made by a company):

Financiamento externo

Como parte de uma estratégia para captar recursos de fontes estrangeiras, a CRY abriu seu primeiro escritório nos Estados Unidos em 1991. Os escritórios da CRY EUA têm como principal alvo os indianos sem status de residente nos Estados Unidos. A sede está localizada em Princeton, New Jersey. O fato de estar registrada na seção 501(c)(3) do código tributário norte-americano permite que a CRY solicite contribuições e receba o apoio de colaboradores que queiram uma dedução fiscal nos Estados Unidos.

A CRY tem escritórios, ou contatos por meio de voluntários, em várias cidades dos EUA, entre elas, São Francisco, Los Angeles e Atlanta. Os escritórios coletam doações e vendem produtos da CRY com a ajuda de voluntários (em 1999, a CRY EUA contratou seu primeiro funcionário em tempo integral). Muitos deles se envolvem através da rede, porque conhecem as atividades da CRY na Índia e vêem isso como uma forma de manterem contato com as causas filantrópicas de seu país. O sucesso da CRY EUA vem de sua habilidade em tirar partido do público natural que tem nos Estados Unidos.⁴²

A organização se vê como mais que uma organização norte-americana de apoio à sua "mãe" indiana. Ela está organizada da mesma forma que a matriz indiana e reserva cerca de 10% do que recebe para projetos nos EUA. Com a receita proveniente de um evento em Atlanta, a CRY patrocinou um abrigo diurno local para mulheres e crianças.

Um dos desafios com que ela se depara é o de manter uma boa comunicação com a CRY da Índia e administrar suas expectativas. Ela faz uso da Internet (correio eletrônico e sites da Web vinculados) para manter essa conexão forte. Um apelo baseado na Web é mostrado abaixo. Além disso, o Comitê Administrativo (oito membros em diferentes cidades) se reúne através de conferência eletrônica uma vez a cada duas semanas.

Os eventos de captação de recursos são patrocinados através das comunidades locais. Em 1998, por exemplo, a Caminhada da CRY de Atlanta angariou US\$ 50.000 e ganhou o apoio de empresas locais. Em 1999, a CRY planejava expandir esse evento para duas novas cidades: São Francisco e Dallas. Através de seu site da Web, ela solicita doações e participação nos eventos. O site da Web ajuda-a a manter contato com seus colaboradores que vivem em cidades onde não há representantes. Muitas dessas pessoas descobriram a CRY EUA através do seu site na Web.



Pave-A-Path for a Child's future

- October 02 - Atlanta, GA
- October 10 - SFO Bay Area, CA
- October 10 - Dallas, TX



Até às 12:40 de
17/08/99, **53 Doadores** já haviam nos prometido um total de
\$6.705

Nossa meta é chegar a \$100.000 até 15 de outubro.

Faça sua colaboração agora!

Use seu cartão de crédito
cheques ou ações!

Você fez diferença
Como você pode ajudar

[Panfletos](#)

[Caminhada/Corrida da CRY](#)

[Home page da CRY](#)

*Para continuar agindo na crença de que
podemos fazer diferença ajudar milhões de
crianças carentes, a CRY está organizando
uma Caminhada/Corrida de 3K/5K/10K*

*em três grandes cidades dos EUA
Essa campanha de captação de recursos
visa gerar fundos para iniciativas de desenvolvi-
mento das crianças e para aumentar o conhe-
cimento do público sobre as atividades da CRY
e seu envolvimento com a comunidade local.*

Beneficiários:

Institute of Child Health, Calcutá, Índia

Beneficiários locais

- *StreetCats, San Francisco, CA, EUA*
- *Atlanta Day Shelter for Women and Children, GA, EUA.*

*Mesmo que você esteja muito longe para realmente caminhar ou correr,
seus pensamentos, sua torcida e seu apoio são muito importantes.
Através da campanha de doações "PAVIMENTE UM CAMINHO", você tem
a oportunidade de mostrar que realmente se importa.*

*Como forma de retribuição, você receberá um botão da Caminhada da
CRY se fizer uma doação de no mínimo \$10,00 e uma camiseta da
Caminhada da CRY se fizer uma doação de no mínimo \$50,00.*

*Todas as doações para a CRY são dedutíveis do imposto de renda de acordo com
a Seção 501(c)3 do Código do IRS.⁴³*

Em 1998, a CRY EUA repassou US\$ 200.000 em apoio à CRY indiana e em 1999 ela pretendia angariar cerca de US\$ 700.000 e expandir sua presença para várias novas cidades. A rede da CRY EUA já conta com 15 centros. Partindo do seu sucesso com a comunidade indiana nos Estados Unidos, a CRY começou, no final dos anos 90, a estender seu alcance para além dos norte-americanos de origem indiana.

Exemplo 2

Membros, adoção financeira, voluntários
Fundação Abrinq pelos Direitos da Criança (Brasil)

A Fundação Abrinq foi criada em 1990 para defender os direitos da criança no Brasil. A Abrinq define a captação de recursos como um de seus principais pilares de ação. Além de cumprir o objetivo de angariar fundos para seus projetos, ela vê a mobilização de recursos como uma estratégia importante para a criação de uma ponte entre o potencial da sociedade e as necessidades das crianças brasileiras.

Os programas da Abrinq na área de defesa dos interesses das crianças, de divulgação e de parcerias com organizações que trabalham com crianças geram por si só um grande interesse, contribuindo, portanto, para que ela obtenha reconhecimento e o apoio das pessoas. Um exemplo é o prêmio anual que ela oferece a pessoas e organizações que tenham executado um trabalho significativo em defesa dos interesses das crianças (discutido no Capítulo 5). O evento serve para fortalecer a rede de colaboradores da fundação, apresentar potenciais patrocinadores à fundação e promover o tipo de iniciativa que a Abrinq está trabalhando para mobilizar.

A Abrinq enfatiza particularmente o envolvimento de indivíduos. Eles podem se associar à fundação através de doações em dinheiro ou em produtos para os programas, tornando-se membros colaboradores ou oferecendo seu tempo, conhecimentos e força de trabalho como voluntários. O site da Web da Abrinq mostra os vários modos através dos quais uma pessoa pode contribuir:

- Tornando-se um membro colaborador
- Fazendo uma doação para o fundo patrimonial
- Adotando as necessidades financeiras de uma criança
- Financiando um projeto

Tornando-se um membro colaborador

A Abrinq convida indivíduos e empresários para se tornarem membros colaboradores com o objetivo de obter apoio e expandir o seu público. De acordo com a Diretora Executiva da Abrinq, Ana Maria Wilhelm, a Abrinq adota como prática convidar as pessoas a se associarem através de mala direta, tendo conduzido recentemente várias campanhas individuais. Em 1998, o dinheiro proveniente dos membros representou 70% da receita anual da Abrinq para a manutenção institucional. A fundação considera uma boa média obter respostas positivas de mais ou menos dois por cento do total de convites. Uma campanha da Abrinq dura em média cerca de três meses.⁴⁵

Um dos desafios de se conduzir uma campanha é obter listagens de mala direta com o tamanho e o perfil certo, pois só assim ela valerá a pena em termos de custo/benefício. A Abrinq geralmente procura obter listagens de mala direta que contenham de 50.000 a 100.000 nomes, mas já chegou a usar listas com mais de 500.000 nomes. A estratégia da fundação é pedir aos seus parceiros corporativos que compartilhem com ela suas listagens de mala direta. Como trabalha freqüentemente com um tipo de empresa em particular, a Abrinq vem concentrando seus esforços em atingir grupos específicos de profissionais.

Ana Maria Wilhelm diz que, ao iniciar uma campanha de mala direta, é fundamental levar em consideração os seguintes fatores:

- A região geográfica a ser atingida
- O nível de circulação de dinheiro dentro da sociedade
- A situação econômica do país
- O grau de mobilização da sociedade civil sobre as questões sociais

A Abrinq lançou seu programa de afiliação em 1991 e no final de 1998 já contava com mais de 1.200 membros colaboradores. Ela trabalha com quatro níveis de associados:

- Patronos - doação mínima de R\$ 10.000 para o fundo patrimonial
- Benfeitores - doação mínima de R\$ 5.000 para o fundo patrimonial
- Associados de honra - doação mínima de R\$ 5.000 para os programas
- Membros colaboradores - colaboração mínima de R\$ 50 por mês

Para se tornar um Membro Colaborador as pessoas se comprometem a contribuir com um mínimo de R\$ 50 por mês para a Abrinq (cerca de US\$ 50 em 1999).

As categorias Patronos e Benfeitores foram criadas durante a campanha de arrecadação para o fundo patrimonial, nos anos 90. A seguir, vemos o texto e o formulário usados em uma campanha de mala direta. A Abrinq pede doações e enfatiza o número de crianças que tem beneficiado e o modo como o apoio tem chegado a elas. O formulário solicita quantias definidas e oferece às pessoas dois meios de contato com a Abrinq, por telefone ou pelo correio. Ela pergunta também como o recebimento deve ser confirmado. Isso facilita a resposta e ajuda as pessoas que estão buscando uma dedução no imposto de renda.

A Fundação Abrinq pelos Direitos da Criança administra mais de 20 projetos que beneficiam crianças brasileiras. Para beneficiar mais crianças, a Abrinq precisa de mais parceiros. Ela precisa de você. Com a sua participação, milhares de crianças e adolescentes poderão ter uma vida melhor.

Para você ter uma idéia, atualmente 281.461 crianças estão sendo beneficiadas por 411 Empresas Amigas da Criança e outras 112.083 por estão sendo beneficiadas por 34 projetos para a melhoria do financiamento do ensino público através do Programa Crer para Ver. O Projeto Biblioteca Viva já treinou 159 educadores e doou 84 coleções literárias infantis para 31.365 crianças. Os projetos Nossas Crianças e Bola pra Frente beneficiam 11.773 crianças. A Fundação Abrinq organizou 40 brinquedotecas em várias cidades do país, que são visitadas por pelo menos 12.000 crianças. Além disso, a fundação conta com uma rede de 65 jornalistas que trabalham em defesa dos direitos das crianças e dos adolescentes. Participe. Ajude a atender às necessidades de nossas crianças preenchendo o cupom ou telefonando para 0800 55 1220.

Eu gostaria de me tornar um Membro Colaborador da Fundação Abrinq e contribuir para os projetos que beneficiam as crianças brasileiras.

Nome: _____
 Ocupação: _____
 Nome da empresa: _____
 Endereço ou caixa postal: _____
 Cidade: _____ Estado: _____ CEP: _____
 Telefone comercial: _____ Telefone residencial: _____

Eu prometo contribuir mensalmente com:

R\$ 50 R\$ 75 R\$ 100 R\$ 150 R\$200
 R\$ 250 R\$ 300 Outra quantia R\$ _____

As contribuições deverão ser feitas por ordem de pagamento enviadas pelo correio.

Eu gostaria de um recibo em nome de:

Empresa Pessoa física

Data: ____/____/____ Assinatura: _____

Envie este formulário por correio ou por fax:

Rua Alberto Faria, 473–Alto de Pinheiros
 05459-000–São Paulo-SP
 Fone/Fax: 0800 55 1220 ⁴⁸

A Abrinq mantém um número de telefone especial para o qual as pessoas podem ligar gratuitamente para responder às solicitações. O número gratuito é um elemento fundamental para acessar potenciais colaboradores e essa linha está reservada apenas para eles. Uma equipe de captação de recursos da Abrinq, formada por três pessoas, administra uma média de 60 ligações por mês.

Como os brasileiros normalmente não enviam cheques ou pagamentos em dinheiro pelo correio, a Abrinq pede que as contribuições sejam feitas através de um sistema de ordens de pagamento, comumente usado no país. No fim de cada mês, a Abrinq apresenta as listas dessas ordens ao seu banco, que debita as contribuições diretamente das contas de seus colaboradores.

Adoção financeira

Além da campanha contínua em busca de membros colaboradores, A Abrinq conduz campanhas periódicas de captação de recursos, que às vezes ganham vida própria. Um exemplo é o Projeto Nossas Crianças, que a Abrinq lançou em 1992. A idéia era criar um sistema capilar de captação de recursos sociais privados para ajudar crianças em situações de risco. O papel da Abrinq é identificar e selecionar instituições que ofereçam ajuda direta às crianças (creches, centros juvenis e abrigos) e depois

angariar fundos de empresas e indivíduos para apoiá-las. Cada contribuição mensal financia o atendimento a uma criança dessas instituições.



A Abrinq chama essa solução de "adoção financeira". Através de contribuições mensais, indivíduos e empresas financiam o atendimento a uma criança. A Abrinq administra a contribuição e apóia instituições selecionadas, garantindo que todo o dinheiro arrecadado seja usado no atendimento às crianças, no aumento do número de crianças atendidas e na melhora da qualidade do atendimento. Para garantir o monitoramento direto dos financiamentos, a Abrinq limitou o programa à área da Grande São Paulo, onde fica a sua sede. A Abrinq implementou um Conselho

Consultivo para o projeto que conta com a participação de especialistas da UNICEF e de empresas e entidades sociais brasileiras.

Dois parceiros iniciais foram fundamentais para o sucesso do programa. A W.K. Kellogg Foundation fez uma doação que cobriu as despesas materiais e com a equipe. A agência de propaganda Lew, Lara, Propeg produziu um comercial que teve ampla divulgação nas emissoras de televisão de São Paulo. O comercial mostrava um executivo pedindo esmolas, em uma inversão de papéis com as crianças de rua. A campanha foi lançada em setembro de 1993, com anúncios em revistas e jornais, no rádio e na televisão. Ela causou grande impacto junto ao público, ampliou o conhecimento sobre a Abrinq e estimulou uma rápida acumulação de fundos.

Além da campanha nos meios de comunicação, o projeto recebeu o apoio da empresa Credicard, que colocou à disposição da Abrinq seu cadastro com 100.000 nomes de clientes para uma campanha de marketing direto. Exemplo de material usado em mala direta:

Se nada for feito agora, nada será mudado amanhã.

Desde 1993, o Projeto Nossas Crianças da Fundação Abrinq pelos Direitos da Criança vem contando com a participação de empresas e pessoas como você, que através de um sistema de adoção financeira contribuem para melhorar a vida de muitas crianças e adolescentes.

A transferência total das contribuições para instituições dedicadas a cuidar das crianças tem o objetivo de cobrir os custos diretos dessa assistência (recursos humanos, nutrição, material educacional, etc.).

Através de relatórios e boletins, você será informado regularmente sobre as atividades do projeto.

Atualmente, **1300 empresas e indivíduos** contribuem **mensalmente** com **R\$91** para **2388 crianças e adolescentes** que estão sob os cuidados de 43 organizações sociais na área metropolitana de São Paulo.

Você também pode participar.

Colabore com o Projeto Nossas Crianças⁴⁸

Em dez meses, o projeto ampliou a assistência para mais de 2.000 crianças, tendo não apenas atingido sua meta para o primeiro ano mas angariado um volume de contribuições duas vezes maior que o esperado no segundo ano. Durante cinco anos (1993-7), foi levantado no total o equivalente a mais de US\$ 6 milhões.

A Abrinq envia relatórios semestrais aos colaboradores do Projeto Nossas Crianças. Nesses relatórios, ela informa como investiu o dinheiro das contribuições que recebeu, agradece aos doadores e estimula-os a continuar contribuindo para o programa. A introdução do 8º relatório semestral (de janeiro a junho de 1997) explica:

A história da semente de mostarda é conhecida. Ela é pequena, mas torna-se uma planta enorme. A analogia parece apropriada a nós, no momento que encerramos o trimestre do Projeto Nossas Crianças. O que nasceu em junho de 1993 como uma medida de emergência foi transformado em um dos mais bem-sucedidos projetos brasileiros de assistência a crianças e adolescentes, beneficiando atualmente mais de 2.400 crianças. E isso principalmente graças a pessoas como você, nosso colaborador.

A Abrinq acredita que o sucesso dessa campanha se deve a dois importantes fatores:

- Há pessoas, corporações e organizações que querem ajudar as crianças e possuem recursos para fazê-lo, mas não sabem como ou o que fazer
- Existem instituições voltadas para os cuidados da criança que têm conhecimento e experiência, mas precisam de fundos e não sabem o que fazer para consegui-los⁴⁹

Envolvendo voluntários

Os voluntários são fundamentais para vários dos programas e objetivos da Abrinq. Ela procura buscar mobilizar a sociedade brasileira em favor dos direitos e do desenvolvimento das crianças. Para a Abrinq, os voluntários não representam apenas um importante recurso em termos de força de trabalho e capacidades. Eles são também elementos fundamentais para estimular a participação total da sociedade brasileira na melhora das condições de vida de suas crianças. A Abrinq conta com voluntários em quase todas as suas áreas de programas. Em alguns casos, como no Projeto Nossas Crianças, a participação pode não ir além de uma contribuição mensal; em outros, como no Projeto Adotei um Sorriso, o voluntário é o coração do programa. Em 1997, a conta da Abrinq do número de pessoas envolvidas em seus diversos projetos era a seguinte:

- Projeto Adotei um Sorriso - 281 dentistas
- Projeto Nossas Crianças - 1.289 pessoas
- Projeto Biblioteca Viva - 187 professores
- Programa Empresa Amiga da Criança - 902 empresas
- Projeto Prefeito Criança - 628 prefeitos
- Projeto Bola pra Frente - 26 organizações
- Projeto Jornalista Amigo da Criança - 65 jornalistas⁵⁰

Os voluntários contribuíram também com tempo e trabalho para o desenvolvimento da própria Abrinq. O relatório anual da Abrinq de 1997 agradece por exemplo a três voluntários que ajudaram a fundação em questões jurídicas e relativas a recursos humanos.⁵¹

O Projeto Adotei um Sorriso foi lançado pela Abrinq em junho de 1997 com 15 dentistas. Em 1999, contava com mais de 300. Os dentistas participantes se comprometem a cuidar dos dentes das crianças até que elas se tornem adultas. Em retribuição, eles recebem da Abrinq a licença para usar o selo Adotei um Sorriso, mostrado abaixo. A Abrinq desenvolveu esse programa em parceria com a DOC (uma empresa de radiologia odontológica) e um dentista empenhado (Fábio Bibancos), que queria estimular seus colegas a ajudarem as crianças. Em seguida, vemos a descrição do projeto:



O que é o projeto

O projeto é um movimento de dentistas que visa oferecer assistência odontológica às crianças e adolescentes que estão sob os cuidados de instituições associadas à Abrinq. A meta é que cada dentista "adote" o tratamento dentário de uma criança ou adolescente e receba o selo "Adotei um Sorriso".

O que é o Selo

Os dentistas que cuidam de uma criança ou de um adolescente serão autorizados a usar o selo "Adotei um Sorriso", que mostra que eles contribuem para a melhoria das condições de saúde das crianças e adolescentes de nosso país. Os dentistas participantes podem usar esse selo em seu ambiente de trabalho (nos receituários e nas salas de espera, por exemplo). Ele é uma forma de nós sabermos que:

O MEU DENTISTA SE IMPORTA.

Como participar

O dentista deve telefonar para **(011) 67-2251** e solicitar um formulário de inscrição e detalhes sobre o funcionamento do projeto.⁵²

Referências

- ³⁶ Relatório anual da CRY, 1997, pág. 23.
- ³⁷ Materiais da mala direta da CRY. Sem data.
- ³⁸ *Ibid.*
- ³⁹ *Ibid.*
- ⁴⁰ D'Souza, Anthoy T. *Child Relief & You (India): A Case Study*. New York: The Synergos Institute, 1997.
- ⁴¹ Folheto da CRY. Sem data.
- ⁴² Conversa telefônica com Vijay Vemulapalli, Membro do Comitê Administrativo, CRY EUA. Agosto de 1999.
- ⁴³ CRY EUA. Site da Web: www.us.cry.org/.
- ⁴⁴ Apresentação da Abrinq sobre captação de recursos. Agosto de 1999.
- ⁴⁵ Conversa telefônica com Ana Maria Wilhelm, Diretora Executiva, Fundação Abrinq. Março de 1999.
- ⁴⁶ *Ibid.*
- ⁴⁷ Mala direta da Abrinq. Sem data.
- ⁴⁸ Folheto sobre os programas da Abrinq. Sem data.
- ⁴⁹ *Fundação Abrinq pelos Direitos da Criança: Uma história de ação, 1990-1997*.
- ⁵⁰ *Ibid.*
- ⁵¹ Relatório de atividades da Abrinq, 1997.
- ⁵² Folheto da Abrinq. Sem data.