

# Palestra Fundos Patrimoniais e Captação de Recursos

Palestra para Curso  
Fundos Patrimoniais  
MCTI/CGEE  
**27.07.2021**





## A Levisky Legado

A Levisky Legado nasceu há 18 anos com o intuito de fortalecer e gerar Legados, e especializou-se na Sustentabilidade Financeira de Instituições Perenes por entendê-la como o principal meio e desafio para os Legados do terceiro setor brasileiro - começando seu trabalho junto às grandes instituições da Cultura e expandindo nos últimos anos para as Causas Humanitárias.



# Museu Judaico de São Paulo

Clientes Históricos



# Agência da ONU para refugiados

---

LEVI SKY  
LEGADO



# OSESP | Sala São Paulo

Clientes Históricos

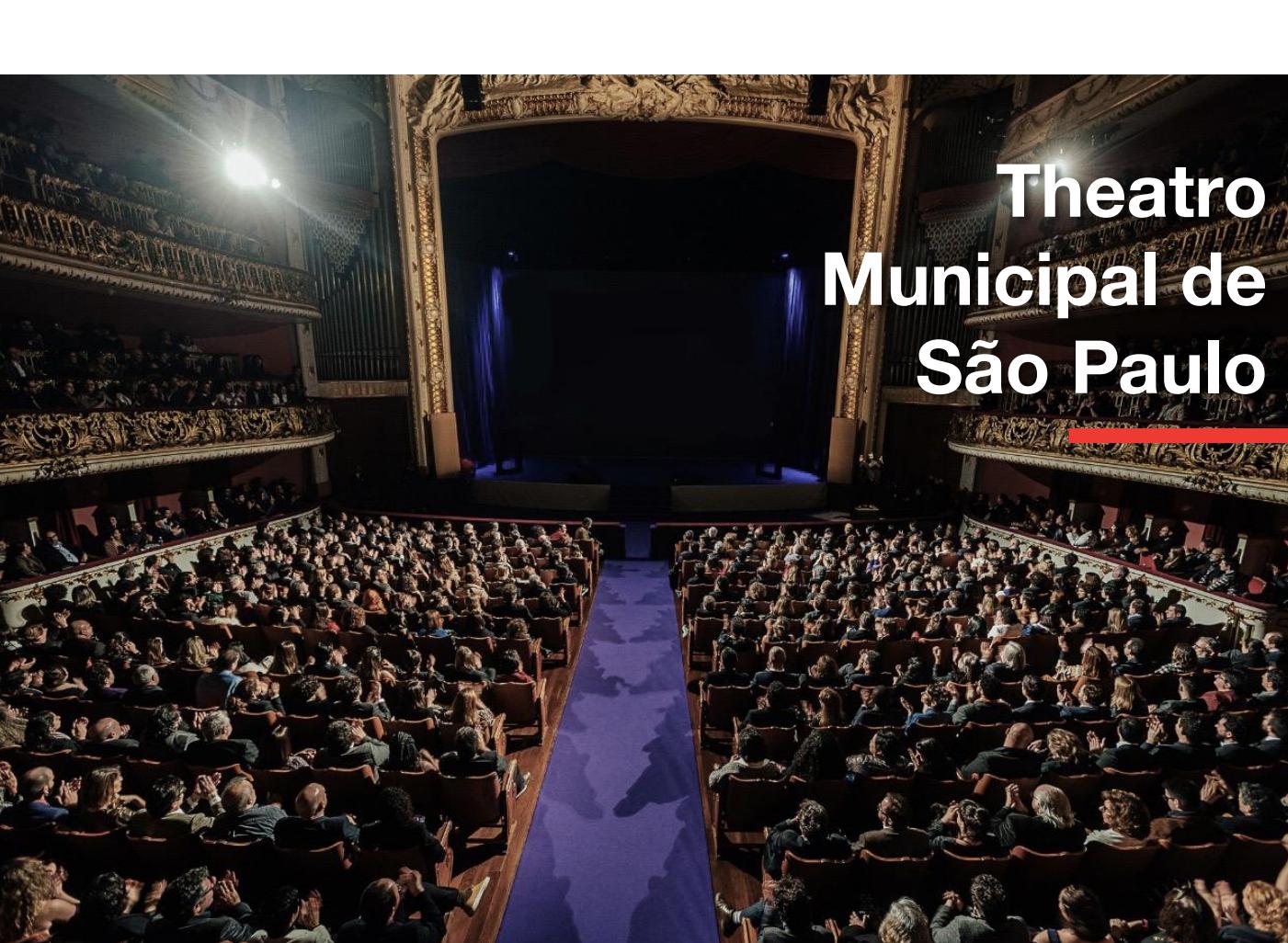
An aerial photograph showing a river flowing through a dense, green forest. The river's path is winding, creating several loops and small bays. The surrounding land is covered in lush green vegetation, with the river providing a vibrant blue-green contrast.

# Fundação Amazônia Sustentável

---

Clientes Históricos

LEVI SKY  
LEGADO



# Theatro Municipal de São Paulo

Clientes Históricos



# Museu de Arte do Rio

Clientes Históricos



# Orquestra Filarmônica de Minas Gerais

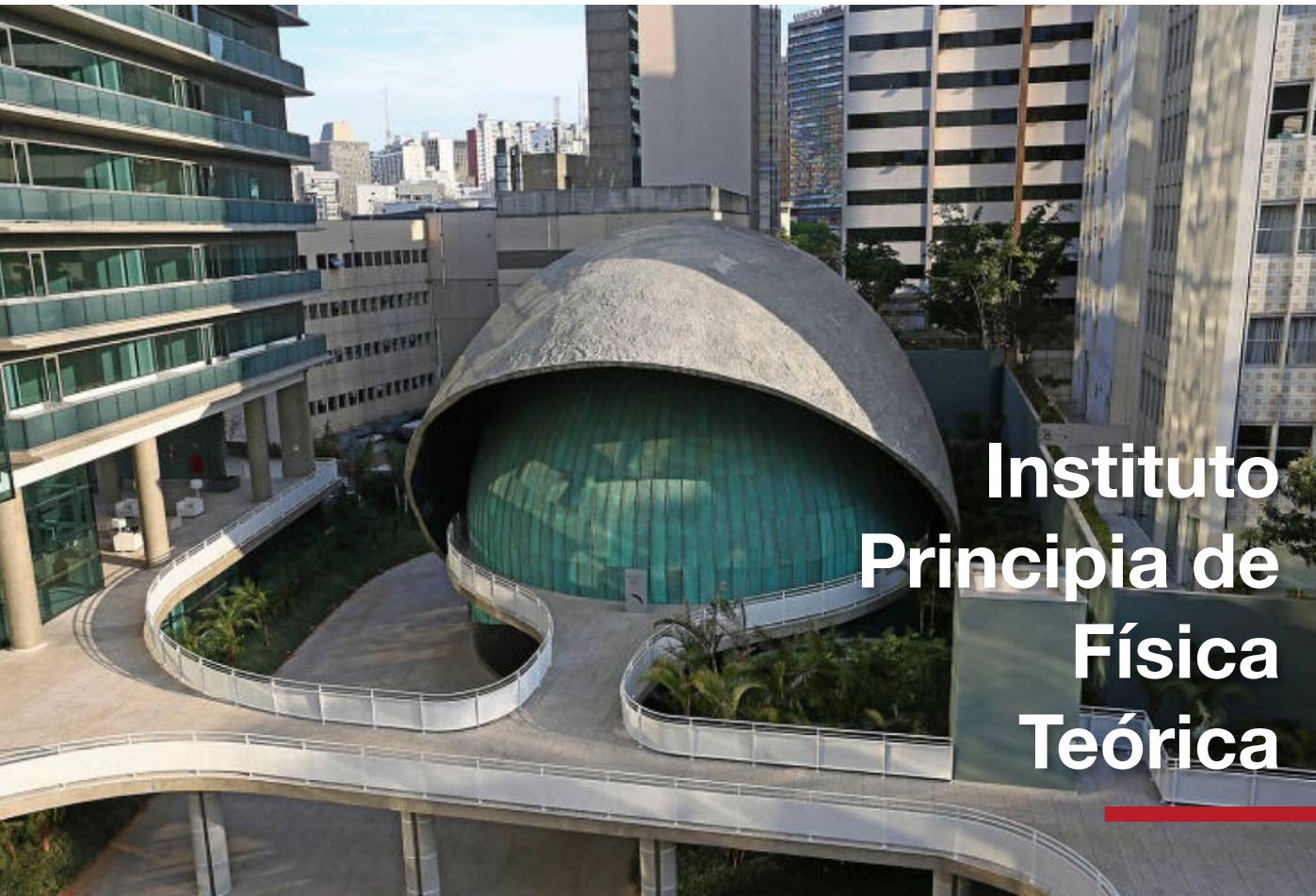


Clientes Históricos



# Museu da Pessoa

---



# Instituto Princípia de Física Teórica

Clientes Históricos



# Sostenidos (Projeto Guri)

---

LEVI SKY  
LEGADO

# Cidade das Artes



Clientes Históricos

# Musicarium

## Academia Filarmônica Brasileira



Clientes Históricos

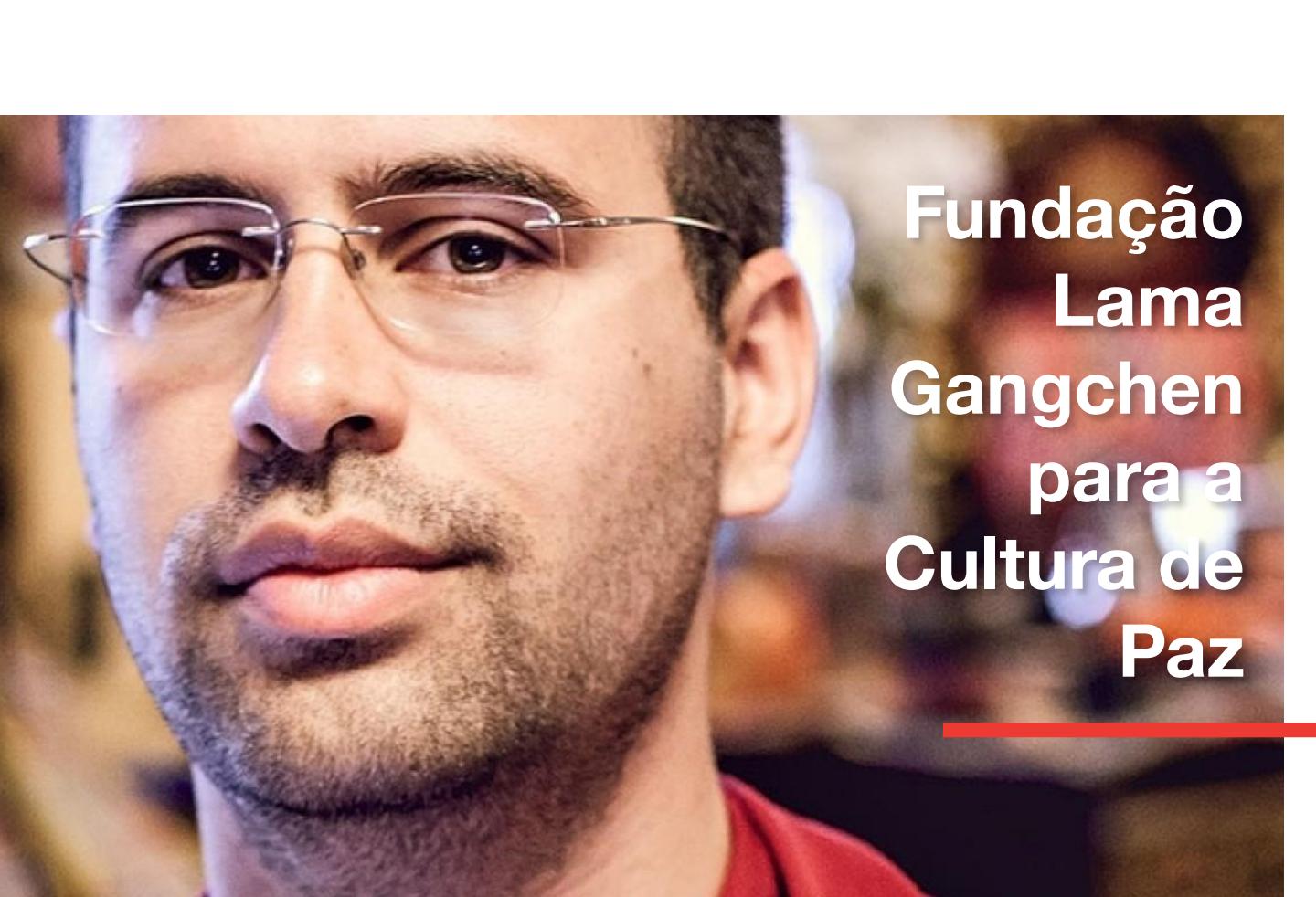
# Museu A CASA do Objeto Brasileiro



# SESI Lab



Clientes Históricos

A close-up, slightly blurred portrait of a man's face. He has dark hair, wears thin-framed glasses, and has a light beard and mustache. He is looking slightly to his left with a neutral expression.

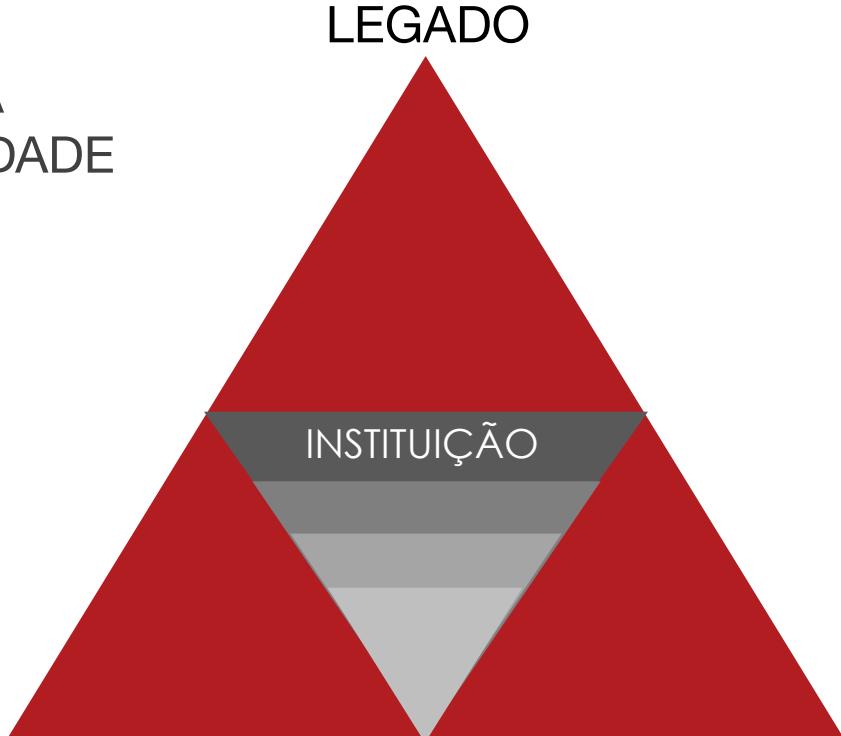
# Fundação Lama Gangchen para a Cultura de Paz

---

Clientes Históricos

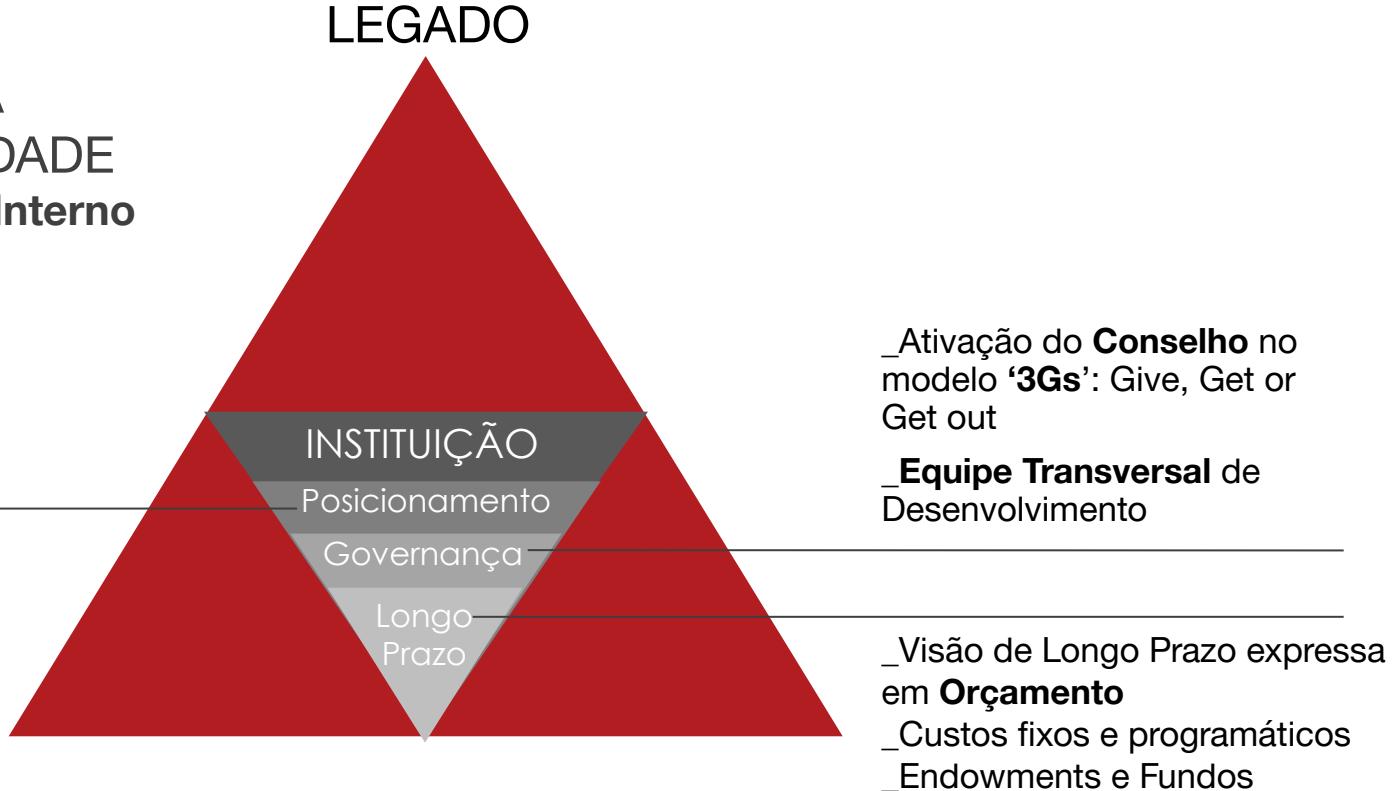
# Levisky Legado | Metodologia

TRIÂNGULO DA  
SUSTENTABILIDADE



# Levisky Legado | Metodologia

TRIÂNGULO DA  
SUSTENTABILIDADE  
**Fase 1: Triângulo Interno**



# Levisky Legado | Metodologia

## LEGADO E VÍNCULO

### TRIÂNGULO DA SUSTENTABILIDADE Fase 2: Triângulo Externo





Exemplos de nomes  
que compõem os  
**Conselhos e Comitês**  
3G's estruturados pela  
Levisky Legado



Gilson Finkelsztain  
B3



Luiza Helena Trajano  
Magazine Luiza



Celso Lafer  
Academia Brasileira  
de Letras, Ministério  
Relações Exteriores



José Roberto  
Marinho  
Fundação Roberto  
Marinho



Claudia Costin  
FGV, Banco Mundial



Eugenio Mattar  
Localiza



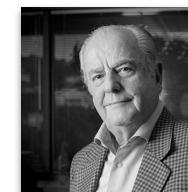
Benjamin Sicsú  
FAS/Samsung



Camilla Tapias  
Vivo



Paulo Chapchap  
Hospital Sírio Libanês



Roberto Teixeira  
da Costa  
SulAmerica



Luis Terepins  
Even



Rubens Menin  
MRV



Ilan Goldfjan  
Credit Suisse



Raul Cutait  
Cirurgião Sírio  
Libanês



Daniel Feffer  
Suzano



Joyce Pascowitch  
Glamurama



Raphael Klein  
Instituto Samuel Klein  
/ Via Varejo



Sergio Suchodolski  
BDMG

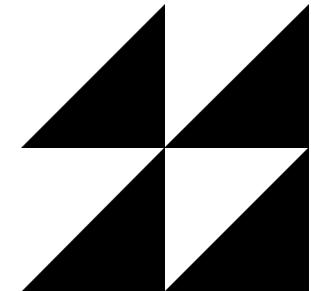


A Levisky Legado também é idealizadora do **Fórum Internacional de Endowments para Legados** - um hub de estudos e relacionamento junto a filantropos, doadores e empresas, que produziu guias para direcionar o mercado, bem como contribuiu na aprovação da Lei 13.800/19, o marco regulatório dos Endowments, em conjunto com parceiros como BNDES, IDIS e PLKC Advogados.



01.

# A Captação de Recursos para o Fundo Patrimonial Filantrópico



# A experiência da Levisky Legado com o trabalho de **Sustabilidade Financeira** junto a Instituições Perenes:

---

Em um ano, a  
Instituição  
captava milhões



No ano seguinte,  
tinha que começar  
a captação do  
zero.

Nos aprofundamos no conceito dos ***Endowments***, já bem-sucedidos no exterior, e trouxemos para o debate com as instituições



Nova fonte de **receita de longo prazo, contínua e previsível**, para instituições que atuam por causas de interesse público



Estímulo ao **amadurecimento** da governança e ao **não-personalismo** nas instituições



**Maior segurança** jurídica para potenciais doadores



Aumento da cultura de doação e **maior volume de recursos** para as causas

# Os Endowments como Legados

A beleza dos Endowments, ou Fundos Patrimoniais, está na mensagem que o termo revela. Imagine a seguinte história: “Um avô e um neto em sua fazenda, em um campo ensolarado procurando por sombra para descansar, nenhuma por perto. Os dois juntos se engajam no desejo de ter uma linda figueira oferecendo sombra para o descanso. Adubam a terra, plantam as sementes e regam cuidadosamente: a figueira a brotar.

Os anos passam, a plantinha se desenvolve, ganha robustez até se tornar uma pequena arvorezinha. O avô falece, mas a missão continua. O menino já é um homem e junto com seu filho, e depois com seu neto, continuam a cuidar da linda figueira, que se torna uma árvore portentosa e que oferece uma linda sombra para todos que se aproximam. Todos aprendem que para a figueira permanecer forte e robusta não basta apenas cuidá-la, mas cuidar também do seu entorno, de toda a fazenda do avô que com o tempo virou bairro, depois cidade e hoje tem, em sua área central, uma praça com uma linda figueira para todos.

O Endowment é sobre isso. Sobre a geração, multiplicação e fortalecimento de Legados onde todos somos co-responsáveis ao longo do tempo por cuidar daquilo que é nosso e do outro.



As transformações  
que nos inspiram



# Captação FPF: o grande desafio

"Se está faltando dinheiro para pagar as contas dos próximos meses como eu vou captar para um Fundo Patrimonial que só trará ganhos práticos em algumas dezenas de anos?"



## Captação FPF: longo prazo e curto prazo

"Se está faltando dinheiro para pagar as contas dos próximos meses como eu vou captar para um Fundo Patrimonial que só trará ganhos práticos em algumas dezenas de anos?"

A captação para o Endowment é de **longo prazo** e deve ser trabalhada de forma **complementar à captação de curto prazo**, podendo-se estabelecer no curto prazo mecanismos como o direcionamento de um percentual do recurso mobilizado para o fundo.

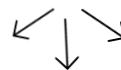


# Captação FPF: motivação filantrópica

Trata-se de uma mobilização de recursos motivada principalmente por filantropia e responsabilidade social. É importante entender as reais motivações para se desenhar o discurso de venda.

As diferentes motivações das fontes de receita junto ao terceiro setor:

**Iniciativa Privada**



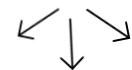
FILANTROPIA E  
RESPONSABILIDADE  
SOCIAL

**Governos e Fundações**



MARKETING E  
COMUNICAÇÃO

**Sociedade Civil**



PARCERIAS E  
PRESTAÇÕES DE  
SERVIÇO

# Captação FPF: tipos de receita

## Tipos de fontes de receita:

(fonte: PLKC Advogados)

- Aportes iniciais
- Doações, nacionais ou internacionais
  - Dinheiro
  - Bens móveis e imóveis
  - Incentivo fiscal da Lei Rouanet foram mantidos pela lei 13.800 – pendente de regulamentação
  - Doações contratadas em Termos de Ajuste de Conduta e Accordos de Leniência
  - sugestão de acréscimo: Doações decorrentes de contrapartida em processos de licitação, concessão e PPP
- Ganhos de capital rendimentos dos investimentos realizados com os ativos
- Recursos derivados de locação, empréstimo ou alienação de bens e direitos ou de publicações, material técnico, dados e informações



# Captação FPF: tipos de receita

**Tipos de fontes de receita:**  
(fonte: PLKC Advogados)

- Recursos destinados por testamento
- Contribuições associativas
- Demais receitas patrimoniais e financeiras
- Exploração de direitos de propriedade intelectual decorrente de aplicação de recursos do fundo patrimonial
- Venda de bens com a marca: pode ser feita pela AGFP ou pela instituição apoiada, a critério das partes
- Recursos provenientes de outros fundos patrimoniais



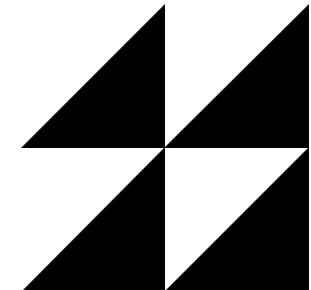
# Captação FPF: tipos de receita

## Fontes Alternativas:

- Estudo liderado pelo Prof. Lester Salamon identificou 580 casos ao redor do mundo, agrupados em:
  1. Privatizações/Concessão de empresas estatais;
  2. Receitas de loteria;
  3. Autorização de Licenciamento de Exploração de depósitos minerais (incluindo petróleo e gás natural);
  4. Contratos de swap de dívidas em que o credor aceita que parte do pagamento do país seja feito para organizações da sociedade civil;
  5. Conversões de entidades públicas ou quase-públicas em sociedades por ações.
- Case Fundação Volkswagen

02.

# Conceitos e Boas Práticas da Captação de Recursos para o FPF

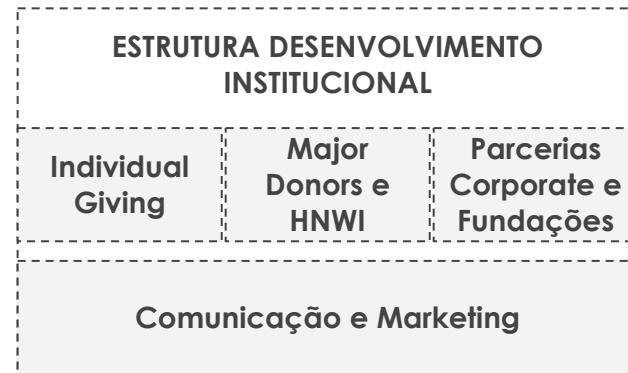




# Captação FPF: de dentro para fora

Alinhado à metodologia do "triângulo da sustentabilidade", acreditamos que a captação de recursos para o Fundo Patrimonial Filantrópico deve ser um trabalho pensado **"de dentro para fora"**, incluindo a estruturação de uma equipe mínima qualificada para liderar o trabalho internamente, bem como o envolvimento das diversas instâncias da organização.

Conceitos importantes para as estruturas:





# Captação FPF: corresponsabilidade do Conselho

Dentre as instâncias a serem envolvidas, destacamos a **ativação e a corresponsabilidade dos Conselhos da entidade e/ou da Organização Gestora de Fundo Patrimonial** junto à captação de recursos para o Fundo Patrimonial.

Na experiência da Levisky Legado o engajamento do Conselho na abertura de portas em alto nível é o principal ativo para o sucesso da mobilização. Nesse sentido, pode ser pensado o incremento de Conselhos com convite a novos nomes de perfil mobilizador e/ou a formação de Comitês.





# Captação FPF: pedra fundamental

Outro aspecto recomendável para a venda é a **existência de um recurso de pedra fundamental**, que possa trazer segurança aos futuros doadores e investidores. É possível buscar uma mobilização de recursos pulverizada, mas o comprometimento de um grande doador inicial ou mantenedor passa uma mensagem extremamente positiva ao mercado.



# Captação FPF: visão expressa em orçamento

No que tange à Visão de Longo Prazo do FPF, é importante que esteja expressa em orçamento, para que o Plano de Captação possa ser construído com base nesses patamares de valores.

Exemplos de cotas e chancelas, cujos valores e quantidades de cotas variam para atender aos orçamentos, devendo levar em conta também a realidade de mercado e do contexto:

**PATRONO**  
CATEGORIA OURO  
R\$ 5M

**PATRONO**  
CATEGORIA BRONZE  
R\$ 1M

**PATRONO**  
CATEGORIA PRATA  
R\$ 3M

**PADRINHO /  
MADRINHA**  
R\$ 100k a R\$ 999k



# Captação FPF: contrapartidas e benefícios

Considerando fontes de recursos tradicionais como doações e patrocínios, as **cotas e contrapartidas** costumam estar atreladas a homenagens, agradecimentos, honrarias, e acesso estratégico a informações e redes de relacionamento.

Exemplos:

<b>HOMENAGEM E RECONHECIMENTO</b>	Nomeação de Espaço Exclusivo	Nome/Marca sob a sua chancela em: <u>_materiais inst.</u> <u>_redes sociais</u> <u>_releases</u>	Uso da Assinatura em comunicações e canais próprios
<b>ACESSO ESTRATÉGICO</b>	Convites para eventos exclusivos e de alto nível	Possibilidade de assento em Conselho ou Comitês	Uso de espaços para ações e eventos próprios
<b>TRANSPARÊNCIA E GESTÃO</b>	Reuniões periódicas para reports	Envio de Relatórios de Prestação de Contas	



# Captação FPF: material de vendas

Vale destacar que o **material de vendas** tem um papel chave não apenas para a captação de recursos, mas também para dar unidade ao discurso dos públicos internos e potenciais "vendedores", com ênfase no Conselho e nos Comitês com perfil mobilizador.

Exemplos de combo de materiais de venda utilizados na captação:



Filme curto para abertura de portas



Apresentação de vendas com storytelling



Tutoriais para Conselho  
Cartas-convite pós-reunião



# Captação FPF: narrativa de venda

Todos esses elementos, por sua vez, devem estar claros no na **narrativa de venda** do Fundo Patrimonial Filantrópico:

- Missão e posicionamento do FPF
- Relevância da missão no atual contexto
- Governança do fundo e da entidade, transparência, chancelas e credibilidade
- Visão de Longo Prazo expressa em orçamento
- Pleito ao doador/investidor aderente às suas motivações
- Cotas, contrapartidas e benefícios



# Captação FPF: prospecção de doadores

A **prospecção de potenciais doadores** pode se direcionar por critérios de mapeamento, dentre os quais destacamos:

- Rede de relacionamentos do Conselho
- Nomes e marcas com histórico de apoio a projetos e causas alinhadas à missão do FPF, no Brasil e no mundo
- Nomes e marcas com histórico de apoio ou interesse comercial na região
- Nomes e marcas com histórico de apoio e relacionamento junto à entidade beneficiada (ex-patrocinadores, doadores de acervo etc.)
- Listas e rankings ligados a valor de patrimônio e/ou atuação filantrópica
- Listas e rankings ligados a setores



# Captação FPF: abordagem qualitativa

Embora a prospecção deva abrir o leque de potenciais doadores, entendemos que a captação para Fundo Patrimonial é **altamente qualitativa** e vinculada à atuação dos Conselhos.

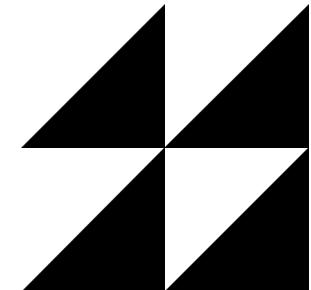
Realizar  
mapeamentos

Instrumentalizar  
Conselho

Promover  
reuniões e  
jantares

Liderar  
negociações e  
follow-up

Em resumo, acreditamos que existe recurso disponível, mas a estruturação e o preparo das entidades e de seus Fundos Patrimoniais Filantrópicos serão fundamentais para acessar o doador no atual contexto.



“

*A company serves not only its shareholders, but all its stakeholders – employees, customers, suppliers, local communities and society at large”*

**Manifesto Davos 2020**

*“A síntese dessa conversa é que os bancos privados passam a ser parte da solução estrutural do país, mais ainda do que já foram. Esse compromisso de sermos agentes de resolução de desafios, nós estamos assumindo, e o meio ambiente é um, não será o único, teremos muitos pela frente.”*

**Sérgio Rial, 21ª Conferência Anual Santander**

## CONTEXTO: Aumento do protagonismo das empresas e da sociedade civil frente aos problemas sociais e ambientais no mundo

*"There is no future for business-as-usual."*

**World Economic Forum, 2020**

**Folha de São Paulo**

### Doações em resposta à Covid-19 chegam a R\$ 5 bilhões em dois meses

Bancos e empresas de alimentos e bebidas respondem por metade do volume doado e contribuem para melhor gestão dos recursos

[Link para a matéria→](#)

**Valor econômico**

### CEOs vão a Mourão pedir combate a desmatamento

Carta-manifesto é assinada por lideranças de 38 grandes empresas brasileiras e estrangeiras e de quatro entidades setoriais do agronegócio, mercado financeiro e da indústria

[Link para a matéria→](#)

**O Estado de São Paulo**

### Bradesco, Itaú e Santander lançam plano para desenvolvimento sustentável da Amazônia

Projeto dos três maiores bancos do País prevê financiamento para viabilizar investimentos para desenvolver a infraestrutura básica da região, entre outros pontos

[Link para a matéria→](#)



"Os endowments são um passaporte para voos mais altos das 'causas' brasileiras, no que tange principalmente o amadurecimento das nossas instituições e o salto da cultura de doação no país. Estamos diante de uma grande oportunidade para o fortalecimento e geração de LEGADOS para as atuais e futuras gerações."





# Obrigado.

---

**leviskylegado.com**

ricardo.levisky@leviskylegado.com      +55 11 3251.3066

Conj. Nacional | Av. Paulista, 2073 – Horsa | 21º Andar Cj. 2103 |  
São Paulo/SP – Brasil CEP 01311-940

