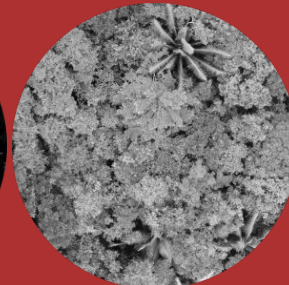




Palestra Fundos Patrimoniais e Captação de Recursos

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



Agência da ONU para refugiados



OESP | Sala
São Paulo



Fundação Amazônia Sustentável



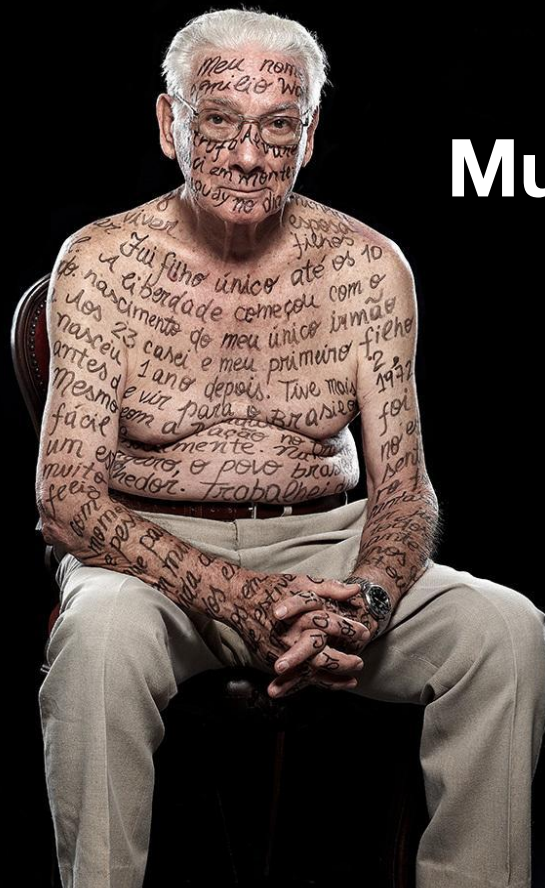
Theatro Municipal de São Paulo



Museu de Arte do Rio



Orquestra Filarmônica de Minas Gerais



Museu da Pessoa



Instituto Principia de Física Teórica



Sustenidos (Projeto Guri)

Cidade das Artes



Musicarium

Academia Filarmônica Brasileira




Museu A CASA do Objeto Brasileiro



SESI Lab



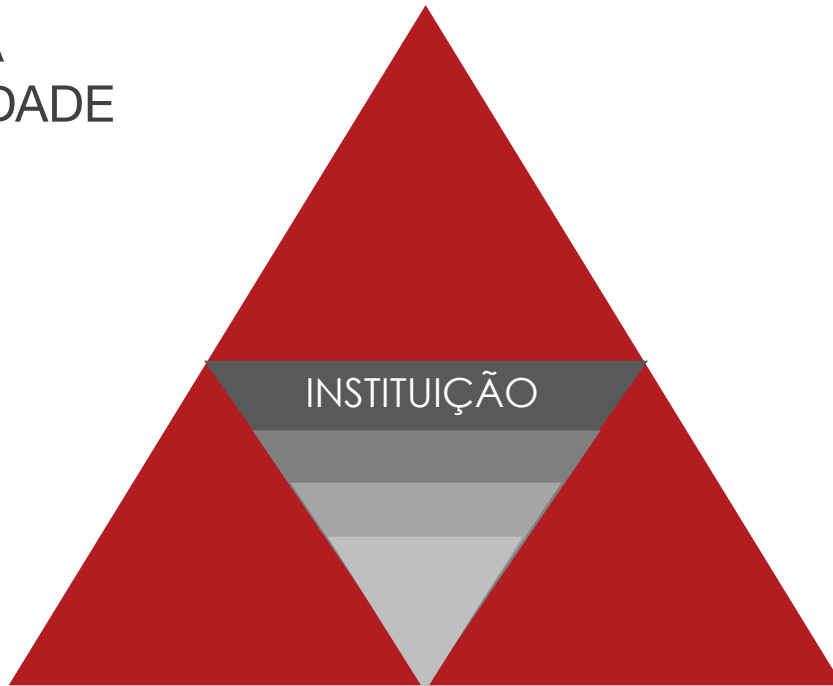
A close-up portrait of a man with short dark hair, a light beard, and thin-rimmed glasses. He is wearing a red shirt and looking slightly off-camera with a neutral expression. The background is blurred, showing other people in a social setting.

Fundação Lama Gangchen para a Cultura de Paz

Levisky Legado | Metodologia

LEGADO

TRIÂNGULO DA
SUSTENTABILIDADE



Levisky Legado | Metodologia

LEGADO

TRIÂNGULO DA
SUSTENTABILIDADE
Fase 1: Triângulo Interno



_Ativação do **Conselho** no modelo '**3Gs**': Give, Get or Get out

_ **Equipe Transversal** de Desenvolvimento

_Visão de Longo Prazo expressa em **Orçamento**

_Custos fixos e programáticos
_Endowments e Fundos

_Estratégia,
Posicionamento,
Comunicação e
Reconhecimento

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



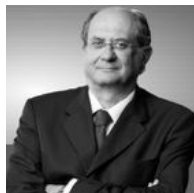
José Roberto
Marinho
Fundação Roberto
Marinho



Claudia Costin
FGV, Banco Mundial



Eugênio Mattar
Localiza



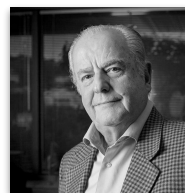
Benjamin Sicsú
FAS/Samsung



Camilla Tapias
Vivo



Paulo Chapchap
Hospital Sírio Libanês



Roberto Teixeira
da Costa
SulAmérica



Luis Terepíns
Even



Rubens Menin
MRV



Ilan Goldfjan
Credit Suisse



Raul Cutait
Cirurgião Sírio
Libanês



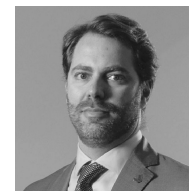
Daniel Feffer
Suzano



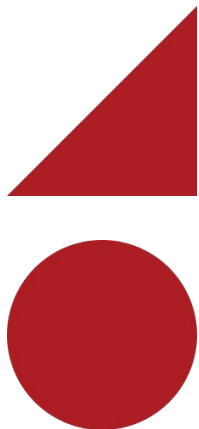
Joyce Pascowitch
Glamurama



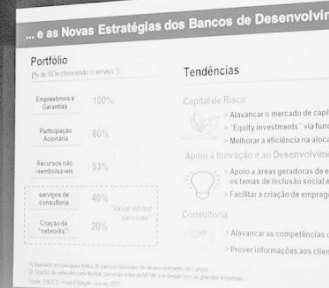
Raphael Klein
Instituto Samuel Klein
/ Via Varejo



Sergio Suchodolski
BDMG

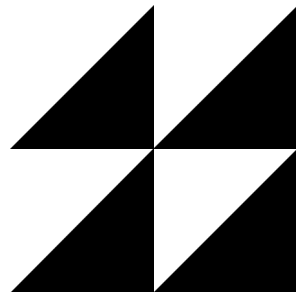


A Levisky Legado também é idealizadora do **Fórum Internacional de Endowments para Legados** - um hub de estudos e relacionamento junto a filantropos, doadores e empresas, que produziu guias para direcionar o mercado, bem como contribuiu na aprovação da Lei 13.800/19, o marco regulatório dos Endowments, 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 ***Sustentabilidade Financeira*** junto a Instituições Perenes:

Em um ano, a
Instituição
captava milhões

X

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

Nos aprofundamos no conceito dos ***Endowments***, já bem-sucedidos no exterior, e trazemos 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:





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 Acordos 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:

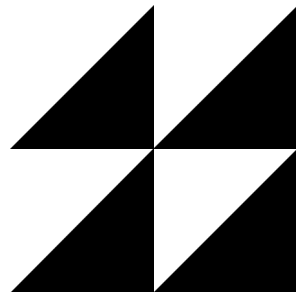
- Estudo liderado pelo Prof. Lester Salamon identificou 580 casos ao redor do mundo, agrupados em:

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

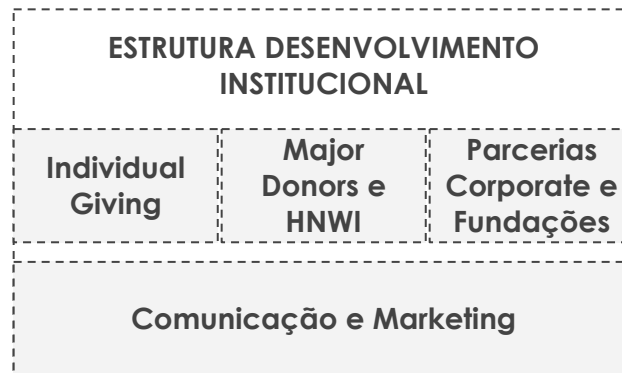




Captação FPF: de dentro para fora

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:

HOMENAGEM E RECONHECIMENTO

Nomeação de
Espaço
Exclusivo

Nome/Marca sob a
sua chancela em:
_materiais inst.
_redes sociais
_releases

Uso da
Assinatura em
comunicações e
canais próprios

ACESSO ESTRATÉGICO

Convites para
eventos
exclusivos e de
alto nível

Possibilidade de
assento em Conselho
ou Comitês

Uso de espaços
para ações e
eventos
próprios

TRANSPARÊNCIA E GESTÃO

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

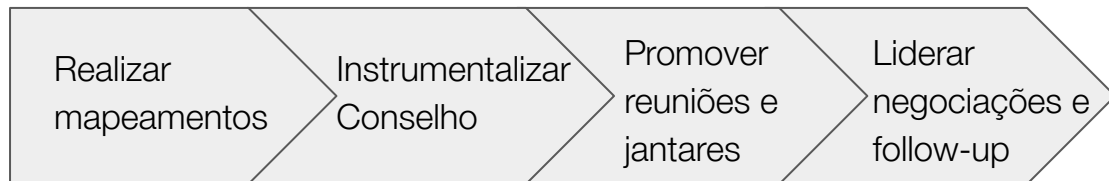
A **prospecção de potenciais doadores** pode se direcionar por critérios de mapeamento, dentre os quais destacamos:

- 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

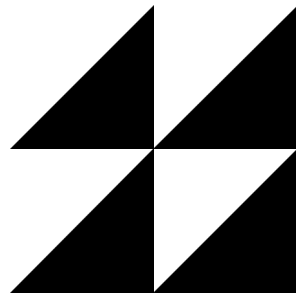


Captação FPF: abordagem qualitativa

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.



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→](#)

LEGADO
LEVISKY

"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 I 21º Andar Cj. 2103 |
São Paulo/SP – Brasil CEP 01311-940

