

Resultado da Pesquisa Arrecadação de Agências Missionárias

12 de agosto de 2019

Daniel Vargas Pereira
(061)998438326
daniel.vargas@sepal.org.br

INTRODUÇÃO

Este relatório apresenta os resultados consolidados das informações colhidas em pesquisa realizada via on-line no período de 01 de março de 2018 a 23 de abril de 2018.

Esta pesquisa é uma parceria da Sepal e AMTB.

1. METODOLOGIA

1.1. Objetivos

Entender a dinâmica de manutenção financeira das Agencias Missionárias.

1.2. Definição do público-alvo

Organizações filiadas a AMTB.

1.3. Modalidade da pesquisa.

O presente estudo foi realizado através de uma pesquisa de natureza quantitativa online.

1.4. Processo de amostragem e tamanho da amostra.

Foram enviados até o presente momento 54 e-mails com o link para acesso a pesquisa para as organizações filiadas a AMTB. Tivemos 23 respostas.

1

• Perfil das organizações missionária respondentes

Agência interdenominacional brasileira	48%
Agência interdenominacional estrangeira com liderança brasileira	33%
Junta denominacional	14%
Igreja local	5%
Secretaria de Missão	5%

- A predominância são agências interdenominacionais brasileiras ou estrangeiras com liderança brasileira.
- A minoria fica por conta de Igrejas Locais e Secretarias de Missão.

2

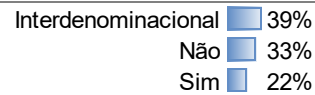
• Base teológica das Agências Missionárias entrevistadas.

Tradicional	76%
Pentecostal	19%
Independente	14%

- A base teológica das organizações missionárias respondentes em sua maioria é Tradicional.

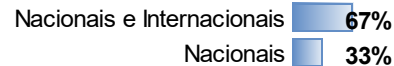
3

- Quanto a organização está ligada a uma denominação, movimento ou igreja específica.



4

- As ofertas recebidas pela sua Agência Missionária provêm de fontes:



- A maioria das Agências Missionárias entrevistadas é mantida por recursos nacionais e internacionais.
- Nenhuma das agências pesquisadas é mantida exclusivamente por recursos oriundos do estrangeiro.

4.1 Quem são os mantenedores das Agências Missionárias que são mantidas exclusivamente por fontes Nacionais.



- A grande maioria dos mantenedores são brasileiros.

4.2 Qual o perfil dos mantenedores das Agências Missionárias que são mantidas exclusivamente por fontes Nacionais.



- A maior parte dos mantenedores das Agências Missionárias que são mantidas exclusivamente por fontes Nacionais são Instituições Religiosas.
- Sendo que a participação de Pessoa Jurídica é minoritária.

4.3 Qual o perfil dos mantenedores das Agências Missionárias que são mantidas por Fontes Nacionais Internacionais:



4.3.1 Quem são os mantenedores brasileiros das Agências Missionárias que são mantidas por Fontes Nacionais e Internacionais.



- A maioria dos mantenedores brasileiros das Agências Missionárias que são mantidas por Fontes Nacionais e Internacionais são pessoas físicas e instituições religiosas, sendo que a participação de pessoa jurídica é pequena.

4.3.2 Quem são os mantenedores estrangeiros das Agências Missionárias que são mantidas por fontes Nacionais e Internacionais.

Pessoas Físicas	5%
Instituições Religiosas	4%
Pessoa Jurídica	11%

- A maioria dos mantenedores estrangeiros das Agências Missionárias que são mantidas por Fontes Nacionais e Internacionais são pessoas jurídica.

5

• Estratégias usadas para motivar os mantenedores a ofertar:

Email marketing	23%
Mala Direta / Telemarketing / boletins mensais	22%
Arrecadação face-to-face	22%
Telefone	13%
Campanhas	11%
Oferta de produtos ou serviços	9%

6

• Forma de contribuição dos ofertantes.

Depósito Mensal em Conta	27%
Boletos	25%
Entrega em Mãos	24%
Comercialização	12%
Cartão de Crédito	12%

- A maioria das Agências Missionárias respondentes recebe as contribuições por depósito mensal em conta, boletos e entrega em mãos.

7

• Periodicidade de prestação de contas para os mantenedores.

Mensal	35%
Semestral	9%
Anual	35%
Outra	22%

8

• Número total de missionários por Agência

Até 20 missionários	20%
de 20 a 50 missionários	20%
de 50 a 100 missionários	40%
de 100 a 200 missionários	10%
mais de 200 missionários	10%

- A maioria das agências respondentes está na faixa de até 100 missionários.
- O número total de missionários das Agências Missionárias entrevistadas é de 1.642 missionários.

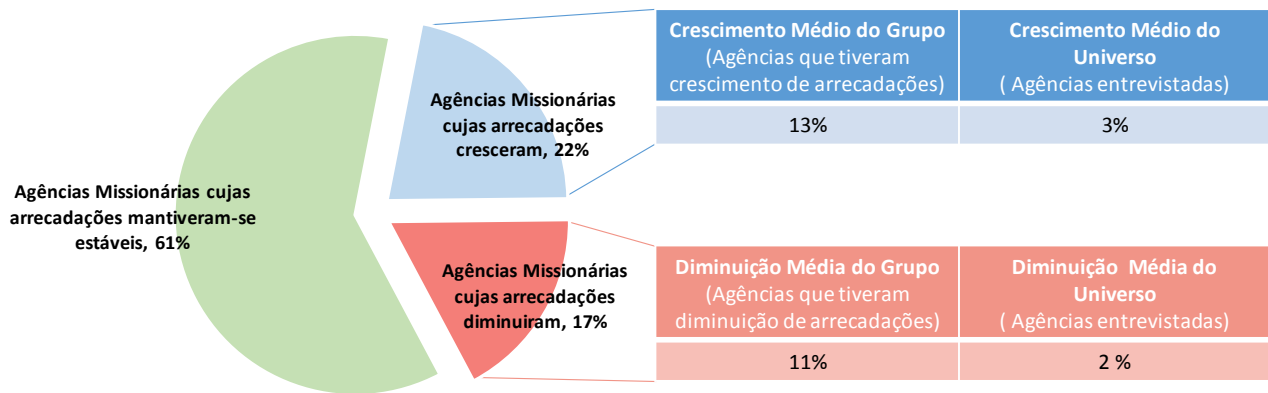
9

- Em relação ao ano de 2015, no ano de 2016 o valor de ofertas recebidas pelas Agências Missionárias.

Comparativo anos 2015 e 2016

Agências Missionárias cujas arrecadações mantiveram-se estáveis	61%
Agências Missionárias cujas arrecadações cresceram	22%
Agências Missionárias cujas arrecadações diminuíram	17%

Comparativo anos 2015 e 2016



- No comparativo anos 2015 / 2016 as ofertas missionárias recebidas pelas Agências Missionárias em sua maioria mantiveram-se estáveis.

9.1

- Das Agências Missionárias que num comparativo dos anos 2015 e 2016 tiveram crescimento de arrecadação(22% das Agências Missionárias respondentes) isto significou:

Crescimento 2015 2016

menos de 10%	40%
de 10 a 20%	60%

- Do grupo de Agências Missionárias que tiveram crescimento de arrecadação 40% delas tiveram menos de 10% de acréscimo de arrecadações e 60% tiveram de 10 a 20% de acréscimo de arrecadação.

As Agências Missionárias que tiveram crescimento de arrecadações são mantidas por:

Mantenedores Nacionais e Internacionais	60%
Mantenedores exclusivamente Nacionais	40%

9.2

- Das Agências Missionárias que num comparativo dos anos 2015 e 2016 tiveram diminuição de arrecadação (17% das Agências Missionárias respondentes) isto significou:

Diminuíram 2015 2016

menos de 10%	50%
de 10 a 20%	25%
de 20 a 40%	25%

- Do grupo de Agências Missionárias que tiveram diminuição de arrecadação 50% delas tiveram menos de 10% de diminuição de arrecadações, 25% tiveram de 10 a 20% de decréscimo de arrecadação e 25% tiveram de 20 a 40% de diminuição de arrecadações.

As Agências Missionárias que tiveram diminuição de arrecadações são mantidas por:

Mantenedores exclusivamente Nacionais	50%
Mantenedores Nacionais e Internacionais	50%

- As Agências Missionárias que tiveram diminuição de arrecadação no período 2015 a 2016 são agências com menos de 110 missionários.

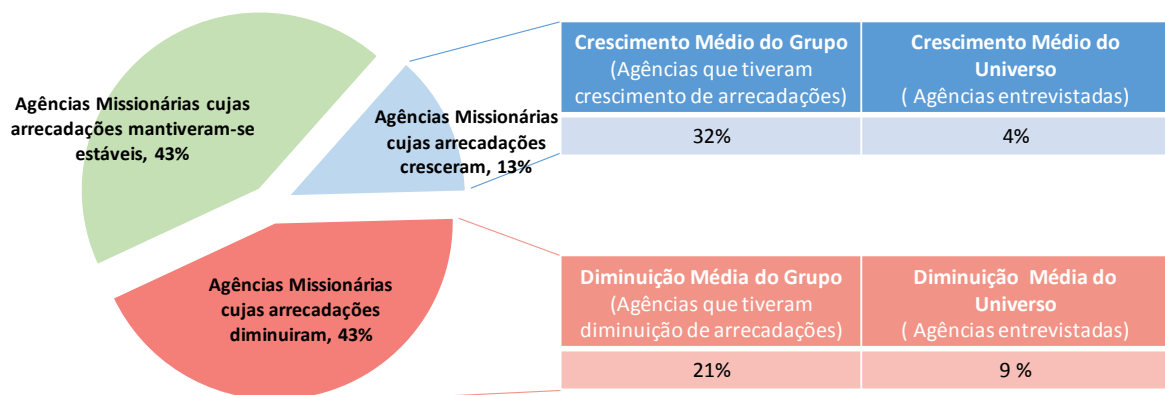
10

- Em relação ao ano de 2016, no ano de 2017 o valor de ofertas recebidas pelas Agências Missionárias.

Comparativo anos 2016 / 2017

Agências Missionárias cujas arrecadações mantiveram-se estáveis	43%
Agências Missionárias cujas arrecadações cresceram	13%
Agências Missionárias cujas arrecadações diminuíram	43%

Comparativo anos 2016 e 2017

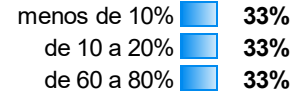


- No comparativo anos 2015 e 2016 as ofertas missionárias recebidas pelas Agências Missionárias em sua maioria mantiveram-se estáveis.

10.1

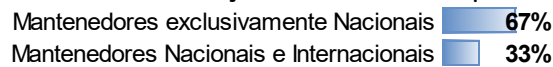
- Das Agências Missionárias que num comparativo dos anos 2016 e 2017 tiveram crescimento de arrecadação (13% das Agências Missionárias respondentes) isto significou:

Crescimento 2106 / 2017



- Do grupo de Agências Missionárias que tiveram crescimento de arrecadação 33% delas tiveram menos de 10% de acréscimo de arrecadações, 33% tiveram de 10 a 20% de acréscimo de arrecadação e 33% delas tiveram um crescimento de 60 a 80%.

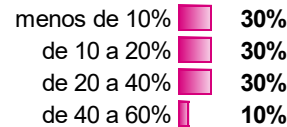
As Agências Missionárias que tiveram crescimento de arrecadações são mantidas por:



10.2

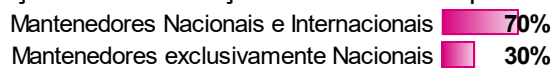
- Das Agências Missionárias que num comparativo dos anos 2016 e 2017 tiveram diminuição de arrecadação (43% das Agências Missionárias respondentes) isto significou:

Diminuíram 2106 2017



- Do grupo de Agências Missionárias que tiveram diminuição de arrecadação 30% delas tiveram menos de 10% de diminuição de arrecadações, 30% tiveram de 10 a 20% de decréscimo de arrecadação, 30% tiveram de 20 a 40% de diminuição de arrecadações e 10% delas tiveram de 40 a 60% de decréscimo de arrecadações.

As Agências Missionárias que tiveram diminuição de arrecadações são mantidas por:



- Das Agências Missionárias que tiveram diminuição de arrecadação no período 2016 a 2017 90% são agências com menos de 110 missionários.

Num comparativo entre os dois períodos (2015 /2016 e 2016/2017) das arrecadações das Agências Missionarias temos:

Arrecadações Período 2015 / 2016		Arrecadações Período 2016 / 2017	
Estáveis	61%	Estáveis	39%
		Diminuíram	22%
Cresceram	22%	Cresceram	9%
		Diminuíram	9%
Diminuíram	17%	Estáveis	4%
		Diminuíram	13%
		Cresceram	4%

- Parte das Agências Missionárias (61%) que no período 2015/2016 tiveram as arrecadações estáveis mantiveram a estabilidade (39%) e parte delas(22%) sofreram diminuição de arrecadação no período 2016/2017.
- Parte das Agências Missionárias (22%) que no período 2015/2016 tiveram crescimento das arrecadações no período 2016/2017 continuaram crescendo e parte estabilizaram as suas arrecadações. Contudo 40% delas tiveram no período 2016/2017 diminuição de arrecadação.
- Parte das Agências Missionárias (17%) que no período 2015/2016 tiveram diminuição das arrecadações no período 2016/2017 continuaram tendo diminuição, porém 25% delas no período 2016/2017 tiveram crescimento.

11

• **Para realizar os projetos previstos no planejamento para 2018 quanto as Agências necessitam arrecadar a mais do que em 2017:**

Agências Missionárias que necessitam 10% a mais de aumento de arrecadação	14%
Agências Missionárias que necessitam 20% a mais de aumento de arrecadação	18%
Agências Missionárias que necessitam 30% a mais de aumento de arrecadação	27%
Agências Missionárias que necessitam 40% a mais de aumento de arrecadação	9%
Agências Missionárias que necessitam 50% a mais de aumento de arrecadação	18%
Agências Missionárias que necessitam 60% a mais de aumento de arrecadação	14%

11

• **Fundo financeiro para eventuais crises? (guerra civil, enfermidade grave, catástrofe etc.)**



12

• **Houve nos dois últimos anos (2016 e 2017) algum missionário que voltou do campo especificamente por motivo de sustento financeiro?**

Sim	9%
Não	91%




- Vinte e dois missionários retornaram do campo por falta de sustento no computo geral isto significa 1,3% do contingente total das Agências Missionárias entrevistadas.





- Quando olhamos individualmente as duas Agência Missionária que tiveram missionários regressaram por motivo financeiro para as bases estes representam 20% do contingente de uma e 13% do contingente da outra. Sendo que 55% destes missionários estavam no exterior e 45% no Brasil.

13

• **Forma de provimento do sustento do missionário.**



O missionário levanta todo o seu sustento.		61%
A organização levanta e provê 100% da verba necessária para o missionário		22%
A organização levanta e provê parte da verba necessária para o missionário		17%

Coparticipação dos missionários nas Agências Missionárias que proveem parte do sustento:





O missionário tem de levantar de 40 a 60% da verba para seu sustento		75%
O missionário tem de levantar acima 80% da verba para seu sustento		25%

- Em 75% das Agências Missionárias que proveem parte do sustento do missionário (17% das Agências Missionárias entrevistadas) o percentual de coparticipação do missionário no levantamento e provimento de seu sustento é 40 a 60% da verba necessária para seu sustento.
- Em 25% das Agências Missionárias que proveem parte do sustento do missionário (17% das Agências Missionárias entrevistadas) o percentual de coparticipação do missionário no levantamento e provimento de seu sustento é acima de 80% da verba necessária para seu sustento.

Treinamento para levantamento de sustento e gerenciamento financeiro:

Agências Missionárias que oferecem a treinamento para levantamento e gerenciamento financeiro		65%
Agências Missionárias que não oferecem a treinamento para levantamento e gerenciamento financeiro		35%

Tempo médio que o missionário leva para levantar todo o sustento para poder deslocar-se para o "campo":

até 6 meses		24%
Um ano		62%
Um ano e meio		10%
Dois anos		5%