



## **CANDIDATO PODE OBTER RECURSOS DE CAMPANHA SEM VENDER A ALMA**

Há inúmeras razões para as pessoas contribuírem com seu próprio dinheiro para uma campanha eleitoral.

Texto de Francisco Ferraz

Fonte: <http://www.politicaparapoliticos.com.br>

A grande maioria de candidatos, depende de sua própria capacidade para levantar fundos de campanha, para viabilizar a sua candidatura. Poucos serão aqueles que, com recursos próprios, dispõem-se a bancar as despesas de uma campanha eleitoral. De outra parte, as verbas do Fundo Partidário, legalmente atribuídas a cada partido, são manifestamente insuficientes para cobrir as despesas.

Por outro lado, o candidato tende a relutar muito, e, com muita freqüência, até a recusar-se terminantemente a "comprometer" a sua "independência" (assim raciocina) e, sua possível autoridade pós- eleição, fazendo solicitações pessoais. Este candidato, sente-se como Fausto, fazendo um acordo com o demônio. Corre o risco de vender sua alma...

É fundamental evitar esta maneira de ver o financiamento de campanha. Não é preciso "vender a alma" por um cheque. Nem todo o dinheiro de campanha tem interesses escusos e compromissos por trás. É possível sim levantar fundos sem perder a virtude. O grande problema, nesta área, é que

fica difícil escapar deste dilema, que acaba tomando um tempo enorme, atrasa a campanha, tornando-a ineficiente.

Já é muito difícil conseguir recursos, mesmo com o candidato envolvido no trabalho de captá-lo. Imagine o quanto mais difícil se torna, com um candidato que "escolhe", com requintes de pudor, de quem aceita receber, e ainda sem "sujar as mãos", isto é, sem fazer solicitações pessoais. Há várias razões para as pessoas contribuírem com seu próprio dinheiro para uma campanha eleitoral:



- Por conhecer o candidato pessoalmente e desejar ajudá-lo;
- Por apoiar politicamente o que o candidato defende;
- Por desejo de derrotar o adversário do candidato;
- Para apoiar o partido
- Para conquistar facilidade de acesso ao candidato
- Por razões de vaidade e prestígio

Além dessas 6 principais razões, há ainda uma cuja motivação é perigosa, e que deve ser evitada: são as ajudas cujo objetivo é comprometer o candidato, de forma a obter vantagens pessoais no caso de ele se eleger.

Esta razão para contribuir não se manifesta de maneira tão transparente. Ela é mais insinuada que dita, mais sugerida que afirmada, de forma tal que o candidato não se sinta "comprado".

Normalmente ela vem revestida de um significado nobre, de um objetivo doutrinário, mas você não deve ter maiores dificuldades para entender seu verdadeiro significado. Quem ajuda com estes objetivos terá a sua história pessoal conhecida (não será a primeira vez que age assim), e, não obstante todos os cuidados da conversa, você vai identificar nela uma sutil exigência de "garantias".

Quanto maior o auxílio ao candidato, mais explícita será a exigência de garantias

O contato pessoal e a empatia que se cria neste contato é importante para que o candidato possa angariar fundos para a campanha.

Quanto maior o auxílio, mais explícita será a exigência das garantias e a insistência em discutir o assunto do interesse dele, em maiores detalhes. Excluindo este tipo de razão de contribuição, todas as demais, que foram listadas, são legítimas e não lhe criam nenhum problema ético.

Mas, atenção, elas são fontes potenciais de auxílio. O fato de que existem, podem ser classificadas em tipos, não significa que serão efetivadas. Ninguém, por mais que concorde com você e com suas propostas, anda pela rua procurando-o para oferecer-lhe ajuda financeira.

São fontes legítimas e potenciais que somente se tornarão reais se você e sua equipe forem ao encontro delas solicitando ajuda. Os primeiros, os que o conhecem pessoalmente, você verá, são inúmeros, se você se der ao trabalho de pesquisar nas diferentes fases de sua vida, por eles.

Há que se mergulhar no passado, e buscar na escola, nos primeiros trabalhos, nos clubes, nos vizinhos, a lista destes potenciais. Muitos deles, a maioria, você não encontra há anos e seria capaz de não conhecer se encontrasse na rua. Não importa, você verá que não são poucos, os que se sentirão homenageados por sua lembrança.

O seu sentimento será o seguinte "Não tenho cara para pedir para o fulano. Afinal nunca mais o procurei e agora, quando o faço é para pedir ajuda". O sentimento dele, provavelmente será diferente: *"Imagina, o fulano vai concorrer a eleição, e se lembrou de mim. Bem que eu posso ajudá-lo de alguma forma, e quem sabe me encontrar com ele novamente"*.

Os que o apóiam por compartilhar suas idéias e projetos, são também auxílios legítimos e potenciais. Você tem que saber quem eles são, onde estão, e encontrando-se com eles, solicitar o apoio na eleição e em recursos. Estes, a imensa maioria não o conhece, mas haverá um amigo comum que pode fazer a "ponte" para o contato.

Há também aqueles que vão ajudá-lo não por amor, e sim por ódio ao seu adversário. Esta é uma das melhores fontes de auxílio, porque você não precisa fazer nada para agradá-los, a não ser derrotar seu adversário, o que era, desde o início, o seu objetivo.

Existem também os contribuintes que tradicionalmente ajudam o seu partido. Com estes, você vai disputar o auxílio com outros candidatos do seu partido. É aí que faz diferença o contato pessoal, a empatia que se cria neste contato, o seu poder de envolvimento e sedução, e, os amigos comuns que o recomendam.

Outros contribuintes potenciais, encontram a principal razão para ajudar no desejo de conquistar uma facilidade de acesso a você, caso seja eleito. Este deve ser o principal objetivo dos chamados "grandes contribuintes".

São pessoas ou empresas que lidam com o setor público, seja como fornecedores ou como prestadores de serviço, e que desejam ter um acesso facilitado a uma autoridade pública.

Se a contribuição for pequena ou modesta, fique tranquilo que deve se tratar de um acesso inofensivo. Se, por outro lado, a ajuda for muito expressiva, e a expectativa se limita ao acesso, é bem possível que o conceito de acesso envolva expectativas que você não vai querer atender. Nestes casos, explicita melhor o significado do termo acesso, e se desconfiar, é preferível não aceitar a ajuda.

Finalmente, há também aqueles que auxiliam por razões mais pessoais, como vaidade, status e prestígio. O que desejam é que o candidato os reconheça socialmente, e que lhes dispense a sua atenção em público. Querem também poder dizer aos amigos e familiares que é amigo do vereador do deputado Y, do prefeito Z etc.

Algumas fotos com eles, um cartão de natal e de aniversário, o reconhecimento e o cumprimento em situações públicas, telefonemas de vez em quando, são mais que suficientes para satisfazê-los. Por fim, o "dinheiro maldito" é o que vem de pessoas de má reputação, acusadas ou condenadas por delitos envolvendo a origem de seu patrimônio; ou de pessoas identificadas com grupos de pressão que têm interesses específicos junto ao setor público; ou ainda, daquelas pessoas que exigem compromissos que resultem em benefícios pessoais ou empresariais, em troca do auxílio. Fique longe deste dinheiro. Ele é maldito porque "mancha" quem o recebe.

Quanto às outras fontes potenciais, sinta-se à vontade para lutar por elas, e não esqueça nunca que o pedido do candidato é a forma mais eficiente para levantar os fundos que a campanha precisa. Quem contribui, principalmente se for um grande contribuinte, não gosta de tratar com terceiros ou com subordinados do candidato. Para ele é uma diminuição na sua importância, e até um possível ato de desconsideração.