

GRANTMAKING À LUZ DO CENSO GIFE 2020

Representantes da **Rede Temática de Grantmaking** se reuniram em dezembro de 2021 para analisar alguns dos achados da nova edição do Censo GIFE, que revelam características relacionadas às doações realizadas pelo investimento social privado (ISP) em 2020.

Realizado desde 2001, o **Censo GIFE** é considerado um dos principais estudos do setor e fornece um panorama sobre recursos, estruturas, formas, agendas e estratégias de empresas, institutos e fundações associadas ao GIFE.

Na **10ª edição da pesquisa**, as 131 organizações respondentes mobilizaram R\$ 5,3 bilhões - resultado inédito influenciado pelas respostas à pandemia de Covid-19.

Com o objetivo de produzir e disseminar reflexões e conhecimentos sobre a prática de *grantmaking*, a seguir, apresentamos dados do *Censo GIFE* que retratam a atuação das organizações em 2020 e as principais percepções de alguns dos membros da Rede Temática de Grantmaking sobre eles.

DESTAQUES DO CENSO GIFE 2020

Em 2020, o ISP mobilizou

R\$ 5,3 bilhões

54%

dos investidores são Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Empresariais

Volume de recursos sofreu influência da pandemia de Covid-19:

63%
maior do que o previsto para 2020
(R\$ 3,3 bilhões)

43%
em resposta à Covid-19
(R\$ 2,3 bilhões)

87%
dos recursos voltados a iniciativas de enfrentamento aos efeitos da Covid-19 são investimentos suplementares

Do total destinado ao enfrentamento da Covid-19,

R\$ 1,4 bi (63%)

foram aportados por empresas

PERFIS DOS INVESTIDORES



ESSENCIALMENTE FINANCIADOR

Repassa acima de 90% dos recursos técnicos e/ou financeiros para terceiros, seja para apoio institucional (desvinculado de iniciativas), seja para iniciativas a partir de linhas programáticas preestabelecidas, processos de seleção, editais regulares, doação e/ou patrocínio pontual e eventual. Inclui redistribuir doações recebidas de outras organizações ou indivíduos para terceiros ou ainda apoiar terceiros via desenvolvimento de iniciativas com outras organizações.



ESSENCIALMENTE EXECUTOR

Repassa acima de 90% dos recursos técnicos e/ou financeiros para viabilizar iniciativas próprias, executadas por terceiros ou com equipe interna.



HÍBRIDO

Repassa entre 10% e 90% dos recursos técnicos e/ou financeiros para projetos próprios e terceiros.

2018

2020

38%

50%

Cresceu a proporção de híbridos

40%

34%

Diminuiu a proporção de essencialmente executores

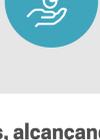
23%

16%

Sofreu queda a proporção de essencialmente financiadores



O perfil empresarial está se tornando mais **executor**



e os perfis familiar e independente mais **financiadores**

Maior volume de recursos a terceiros, alcançando o montante de

R\$ 2,5 bilhões

82% direcionado ao combate à pandemia

Investidores sociais diversificaram ainda mais os tipos de terceiros apoiados:

64% mobilizando um montante de

R\$ 2,16 bilhões

dos investidores sociais repassaram recursos para oscs

sendo **57%** para iniciativas específicas de enfrentamento à Covid-19

Avanços considerados estratégicos não serão mantidos no pós-pandemia por uma parcela das respondentes

23% Flexibilização das regras para uso de recursos por parte das OSCs

15% Simplificação de processos para solicitação de apoio

Ao contrário de mudanças sinalizadas como permanentes

29% Aumento do diálogo e de canais de comunicação com as OSCs apoiadas

21% Transparência sobre doações e OSCs apoiadas

PORTFÓLIO DE DOAÇÕES

Um portfólio de doações (ou programa de doação) é uma estratégia que visa mobilizar doações para outras organizações, agregando-as a partir de uma visão filantrópica planejada que orienta a alocação de recursos, observando as preferências e restrições do doador e considerando as diferentes abordagens, causas e estratégias das organizações apoiadas.

21% dos investidores sociais adotaram o portfólio de doações como estratégia institucional

13% especificamente para o combate à pandemia

A adoção da estratégia do portfólio de doações

42% se destaca entre Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Independentes

13% e ainda é incipiente entre os Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Empresariais

Por meio de portfólios foram realizadas

1.125 doações

que apoiaram

1.104 organizações

Quanto ao orçamento dos portfólios de doações

61% são de até **R\$ 1 milhão**

93% no caso das Empresas

24% são acima de **R\$ 2 milhões**

39% no caso dos Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Independentes

No que se refere aos repasses (grants)

28% de até **R\$ 100 mil**

51% de até **R\$ 500 mil**



Os programas de doação, em geral, realizam repasses de curto prazo

até 15 meses

PERCEPÇÕES, PREOCUPAÇÕES E OUTRAS MENSAGENS DA REDE TEMÁTICA DE GRANTMAKING (integrantes presentes na reunião de repercussão do Censo GIFE 2020)

- Ainda não sabemos se a filantropia brasileira está ou não se tornando mais doadora. Não há consenso no âmbito da Rede Temática de Grantmaking.
- O campo se mostrou mais doador no contexto da pandemia, mas não na velocidade ideal das urgências - e não sabemos se permanecerá mais doador.
- O novo *Censo GIFE 2020* ultrapassou a linha da execução de projetos próprios, mas, ao segmentar a atuação, mostra um campo mais híbrido do que doador em sua atuação.
- Mais do que reagir às urgências, pela primeira vez, há um consenso no investimento social privado em relação à existência delas - resta saber o que fica desse esforço coletivo.
- O movimento de maior potencial de doações foi protagonizado pelas empresas e as mesmas estão dizendo que esse movimento foi circunstancial.
- Na hora da urgência, o ISP precisou chegar na ponta e, para isso, se apoiou no trabalho das organizações da sociedade civil, mas não parece ter prestado o mesmo apoio à sustentabilidade dessas organizações e suas estratégias.
- A sinalização de parte das organizações sobre as mudanças realizadas em sua estratégia durante a pandemia serem pontuais abre uma janela de oportunidade para o diálogo.
- Ações colaborativas potencializam o que fazemos. Precisamos insistir nessa perspectiva.
- De modo geral, a ação filantrópica promove a manutenção do *status quo* e não a redução de desigualdades.
- Estratégia de *grantmaking* não, necessariamente, é sinônimo de enfrentamento às desigualdades e fortalecimento das comunidades de base.
- O campo do investimento social privado no Brasil é muito diverso, o que torna mais difícil interpretar pesquisas como o *Censo GIFE*.
- O novo *Censo* ainda não revela a amplitude de aprendizados gerados pela pandemia. Uma etapa qualitativa pós-publicação pode ser uma via de ampliação do conhecimento sobre os últimos movimentos do campo.
- Comparações entre edições do *Censo GIFE* precisam ser feitas com cuidado, não apenas pela diferença entre as bases de respondentes, mas também por questões contextuais e circunstanciais, como a pandemia, que podem afetar significativamente o investimento social privado e influenciar os resultados da pesquisa.