

**FILANTROPIA:
CONTEXTO ATUAL - QUESTÕES,
ATORES E INSTRUMENTOS**



Instituto para o
Desenvolvimento do
Investimento Social



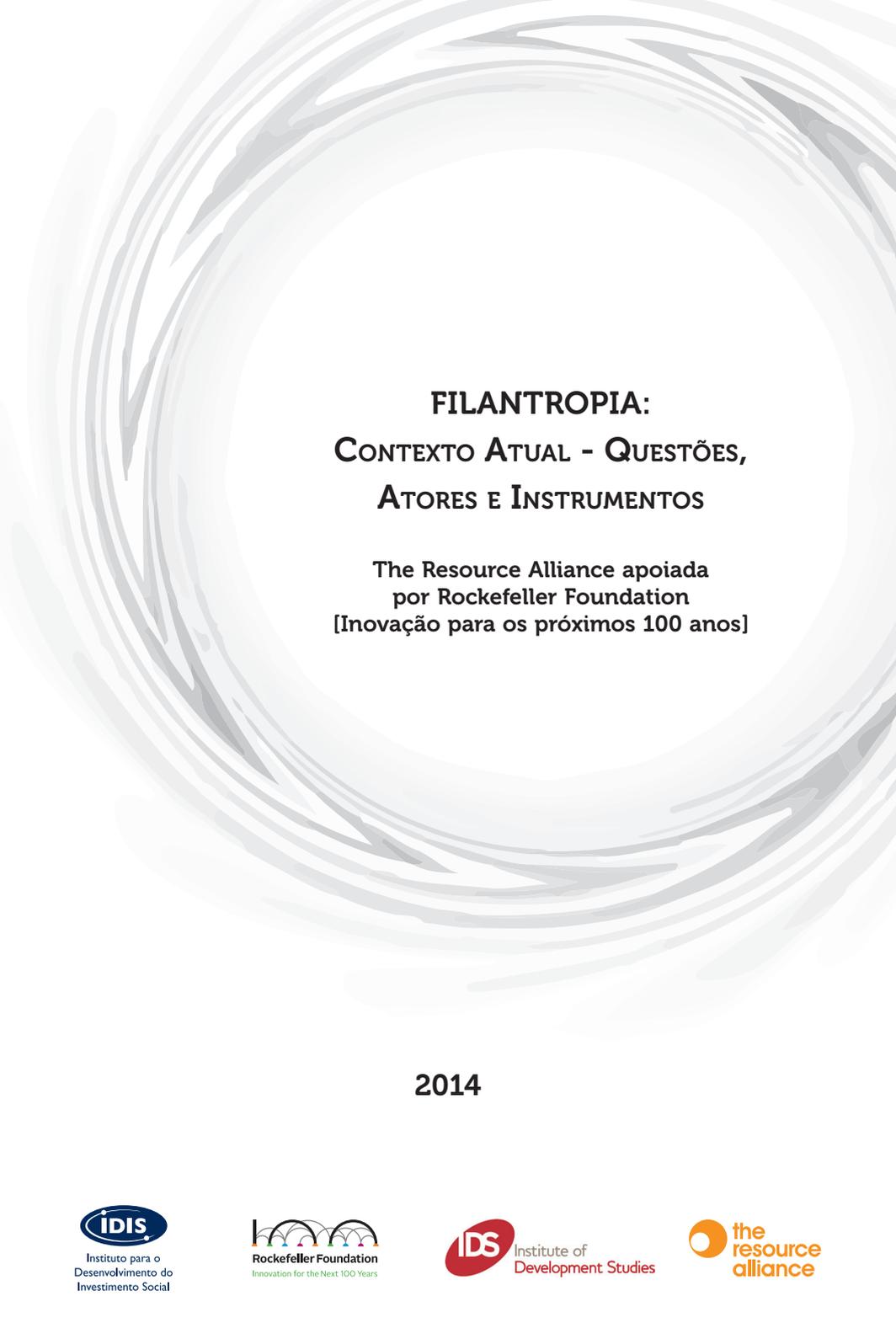
Rockefeller Foundation
Innovation for the Next 100 Years



Institute of
Development Studies



the
resource
alliance



**FILANTROPIA:
CONTEXTO ATUAL - QUESTÕES,
ATORES E INSTRUMENTOS**

**The Resource Alliance apoiada
por Rockefeller Foundation
[Inovação para os próximos 100 anos]**

2014



Instituto para o
Desenvolvimento do
Investimento Social



Rockefeller Foundation
Innovation for the Next 100 Years



Institute of
Development Studies



Título original: *Philanthropy: Current Context. Issues, Actors and Instruments*

Os direitos autorais são detidos pelos três parceiros da Iniciativa Bellagio: Institute of Development Studies (IDS), The Resource Alliance e a Fundação Rockefeller.

Copyright © IDIS, 2014

Texto original publicado em Outubro de 2012

Texto de acordo com as regras do Novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa
(Decreto Legislativo no 54, de 1995)

Presidente: Marcos Kisil

Diretora Executiva: Paula Jancso Fabiani

Diretor de Consultoria: Rodrigo Alvarez

Supervisor do Projeto Editorial: João Paulo Vergueiro

Revisão Geral: Celina Yamanaka

Revisão: Rodrigo Zavala e Marcos Kisil

Tradução: Sintagma

Capa: de Sign Arte Visual

Projeto Gráfico e Editoração: Linea Editora Ltda.

IDIS – Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social
Rua Paes Leme, 524, cj. 132 – Pinheiros – 05424-904 – São Paulo-SP
Fone: 11 3037-8212 Fax: 11 3031-9052
comunicacao@idis.org.br

Membro da CAF International Network: construindo modelos sustentáveis de investimento social.

Visite www.idis.org.br e cadastre-se no Boletim InVista Social –
Informação estratégica para quem se interessa e faz Investimento Social

Direitos autorais de propriedade do texto no Brasil do IDIS – Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social. O texto pode ser livremente reproduzido, sem necessidade de solicitação de autorização.

O **IDIS – Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social foi fundado em 1999** e é uma organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP) pioneira no apoio técnico e consultoria ao investidor social no Brasil e América Latina. Facilita o engajamento de pessoas, famílias, empresas e comunidades em ações sociais estratégicas e transformadoras da realidade, contribuindo para a redução das desigualdades sociais no país. Com a missão de apoiar o investimento social privado para o desenvolvimento de uma sociedade mais justa e sustentável, o IDIS atua de duas formas: desenvolvendo ações de promoção da filantropia e atendendo demanda de apoio técnico das empresas, fundações, institutos e indivíduos.

O **IDS – Institute of Development Studies** é uma instituição global sem fins lucrativos líder em pesquisa, formação e informações sobre o desenvolvimento internacional. Sua visão é de um mundo onde a pobreza não existe, a justiça social prevalece e o crescimento econômico é focado na melhoria do bem-estar social. O IDS acredita que o conhecimento resultante de pesquisa pode conduzir à mudança que deve ocorrer para que essa visão se concretize.

A **The Resource Alliance** tem a visão de uma sociedade civil forte e sustentável. Visa atingir este objetivo por meio da construção de capacidades e conhecimento, bem como da promoção de excelência. Para ajudar as organizações a aumentar sua captação de recursos, a *The Resource Alliance* oferece diversos serviços e recursos, incluindo conferências, oficinas internacionais e regionais, cursos reconhecidos como de conteúdo aprofundado sobre captação de recursos e comunicação, treinamentos e tutorias personalizados, pesquisas, publicações, boletins informativos e programas de reconhecimento.

A **Rockefeller Foundation** tem a missão de promover o bem-estar social em todo o mundo, mantendo-se inalterada desde sua fundação em 1913. Sua visão é a de que neste século os benefícios da globalização serão mais amplamente compartilhados e os desafios mais facilmente enfrentados. Para concretizar essa visão, a Fundação busca alcançar em seu trabalho duas metas fundamentais:

1. Criar resiliência para aumentar a capacidade individual, comunitária e institucional de sobrevivência, adaptação e crescimento diante de crises severas e estresse crônico.
2. Promover crescimento com equidade, de modo que pessoas pobres e vulneráveis tenham mais acesso a oportunidades que melhorem suas vidas.

Com o fim de alcançar essas metas, a Fundação proporciona muito de seu apoio por meio de iniciativas com prazo e objetivos determinados e estratégias de impacto definidas.

Sobre este relatório

Este relatório foi originalmente encomendado pela Iniciativa Bellagio (“*Bellagio Initiative*”) e organizado por três parceiros:

- *The Rockefeller Foundation* – www.rockefellerfoundation.org
- *Institute of Development Studies (IDS)* – www.ids.ac.uk
- *The Resource Alliance* – www.resource-alliance.org

Os direitos autorais são detidos conjuntamente pela *The Resource Alliance*, *Rockefeller Foundation* e *IDS*.

Para mais informações, visite o www.resource-alliance.org ou www.bellagioinitiative.org

Sumário

Prefácio	9
Resumo executivo	13
Recursos do setor sem fins lucrativos.....	13
Metodologia e escopo.....	23
Definições e abreviações utilizadas	25
Introdução	30
Estrutura do relatório	30
Mudança, não caridade	31
Seção 1: Recursos do setor da sociedade civil	35
As contribuições filantrópicas para organizações sem fins lucrativos são menores do que as imaginadas.....	36
Filantropia – a fonte predominante para OSCs internacionais	40
Conclusão	42
Questões a serem exploradas.....	42
Seção 2: Filantropia para o desenvolvimento interna- cional	44
Doações privadas para causas no exterior	45
Deficiências da análise do <i>Hudson Institute</i>	46
Conclusão	49
Outros fluxos monetários internacionais.....	50
Conclusão	61
Transferências	62

Conclusão	72
Poupanças de diáspora – “segundo em frente, doando de volta”	73
Conclusão	80
Investimentos estrangeiros diretos.....	81
Segmentação de atores	82
Participação internacional de fundações dos Estados Unidos	
O “Fator Gates”	84
Quanto de desenvolvimento internacional foi realizado basicamente pelo filantropo número 1?.....	95
O papel de <i>advocacy</i> da <i>Gates Foundation</i>	96
Análise especial – doações de fundações norte-americanas para a China.....	97
Conclusão	99
Fundações Europeias: Investimento e Participação Internacional	100
Conclusão	107
Fundações Asiáticas desempenham um papel cada vez mais importante em sua região.....	108
O papel que as empresas desempenham na filantropia internacional	109
Investimento social corporativo: será que é só aparência?.....	110
Snapshots dos países	115
Filantropia interna nos Estados Unidos	115
Filantropia na Austrália.....	118
Como a Austrália se compara com o restante do mundo.....	121
A Filantropia em países emergentes	122
África.....	123
Filantropia nos países BRIC – um resumo (muito) breve.....	125
Brasil	125
Índia	127

China	129
África do Sul.....	135
Conclusão	137
Seção 3: nova filantropia.....	138
Novos atores filantrópicos.....	141
Empresas sociais – um modelo híbrido promissor	141
Uma empresa social: BRAC	142
Novas técnicas financeiras	145
Microfinanciamento evoluindo de apenas crédito para serviços financeiros inclusivos	145
Investimento de impacto.....	146
Novos intermediários financeiros – GIIN, IRIS e GIIRS.....	147
Fundo de investimento de impacto	148
Títulos de impacto social e a abordagem de “pagamento baseado em resultado”	151
Outros instrumentos de títulos	152
Investimento social corporativo: “criando valores comparti- lhados”.....	153
Faça bem feito, (apresente seu produto) e fale sobre isso.....	157
Avaliação de impacto	159
Crítica sobre a avaliação do impacto.....	163
Conclusão	164
Abordagem em nível micro.....	164
Algumas considerações sobre colaboração em doações interna- cionais.....	170
A importância das instituições locais de doação.....	175
Equilibrando a relação de poder.....	176
Mudar a conversa para o nível do conselho.....	177
Motores e inibidores.....	178

Algumas reflexões a respeito do futuro da filantropia..	182
1) Envolvimento em defesa de interesses políticos	182
2) Colaborar com mais frequência.....	183
3) Desenvolver e fortalecer seus (próprios) facilitadores...	184
4) Movimento em direção à tomada de decisão inclusiva com seus <i>stakeholders</i>	185
Referências.....	187
Apêndice.....	194

Prefácio

A filantropia nos países de língua portuguesa se defronta com duas realidades: sua origem comum, e o desconhecimento que existe no mundo sobre o que ela representa para as diferentes sociedades onde está inserida. Isto acontece porque, embora a língua portuguesa seja a sexta mais falada no globo, e a terceira no ocidente (http://boasnoticias.sapo.pt/noticias_Portugu%C3%AAs-%C3%A9-a-sexta-%C3%ADngua-mais-falada-no-mundo_17645.html?page=0), ele é o idioma oficial em apenas 8 países, e 80% das 244 milhões de pessoas que o dominam se concentram em um único país, o Brasil. Como resultado, o português não tem um caráter de idioma global, ao contrário do inglês, e documentos, estudos, teses, e livros são produzidos, divulgados e consumidos por um público restrito, levando a um distanciamento do conhecimento que é gerado e divulgado em português daquele em inglês, tornando-o restrito e isolado.

A filantropia na Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP) tem a mesma raiz – a colonização portuguesa – e contou com um mesmo modelo de atuação, as instituições de misericórdia, onde as mais conhecidas são as Santas Casas que atuam na assistência médico-hospitalar.

As instituições de misericórdia se caracterizaram como iniciativas de cidadãos, portanto da sociedade civil, e que buscavam minorar as condições adversas da vida dos que necessitavam comer, ter uma roupa, um abrigo, e também ter um conforto espiritual. Neste sentido adquiriram um caráter assistencialista, em que garantir as necessidades básicas de sobrevivência tornou-se a missão da organização. Assim, o assistencialismo contribuiu para que a filantropia

se tornasse elemento importante para a manutenção do *status quo* do beneficiado. E esta influência foi tão grande que a própria palavra filantropia passou a ter o significado de caridade.

Em outras partes do mundo, especialmente com o surgimento da filantropia institucionalizada nos países de língua inglesa, especialmente nos Estados Unidos e Inglaterra, ocorreu uma importante transformação no significado e na ação filantrópica. O foco passou a ser a necessidade de enfrentar os problemas sócio/ambientais/culturais de maneira que transformasse a qualidade de vida dos beneficiados. A filantropia passou a buscar mais intensivamente a mudança social para que se tornasse justa e sustentável. E, assim, a filantropia passou a se aproximar das questões do desenvolvimento, buscando gerar modelos de ação que estimulassem a adoção de políticas públicas que beneficiassem toda a sociedade.

Este entendimento – como a filantropia era vista nos países de colonização portuguesa – motivou a adoção de um novo conceito na língua: *investimento social privado*. Investimento social privado representa o repasse voluntário de recursos privados de forma **planejada, monitorada e sistemática** para projetos sociais, ambientais e culturais de interesse público. Incluem-se neste universo as ações sociais protagonizadas por empresas, fundações e institutos de origem empresarial ou instituídos por famílias, comunidades ou indivíduos.

Os elementos fundamentais – intrínsecos ao conceito de investimento social privado – que diferenciam essa prática das ações assistencialistas são:

- preocupação com planejamento, monitoramento e avaliação dos projetos;
- estratégia voltada para resultados sustentáveis de impacto e transformação social;
- envolvimento da comunidade no desenvolvimento da ação.

Mais recentemente a Fundação Rockefeller tomou a decisão de apoiar um programa conhecido como **Bellagio Initiative**. Sua motivação pode ser encontrada nos avanços que se descortinam para o século XXI, criando novos desafios para o desenvolvimento internacional, impactado consideravelmente pelas crises financeiras de 2008 e 2009.

Em todo o mundo, diferentes sociedades e países enfrentam desafios com a escassez de alimentos, a negligência no atendimento das doenças transmissíveis, mudanças climáticas, rápida urbanização, degradação da democracia, ausência crescente de oportunidades para educação e empregabilidade dos jovens. Todos estes problemas contribuem para um cenário sombrio para o desenvolvimento global, e particular, de cada sociedade.

Ao mesmo tempo, há novas oportunidades para aumentar a eficácia da política de desenvolvimento. O elenco de organizações que operam na intersecção entre investimento social privado e desenvolvimento está aumentando. Isto cria novas ideias, novas abordagens e novos valores para o desenvolvimento. Traz conhecimentos e práticas que necessitam ser conhecidas, debatidas, utilizadas.

E, é este debate que foi propiciado pela **Bellagio Initiative**. Em 2011, durante um período de seis meses, uma série de eventos coletou informações, conhecimentos e experiências de um grupo diverso de políticos, acadêmicos, líderes de opinião, empreendedores sociais, ativistas, doadores e profissionais de mais de 30 países. Seu objetivo foi gerar debates e estimular o pensamento inovador sobre como entidades filantrópicas ou de investimento social privado e organizações governamentais e multilaterais internacionais de desenvolvimento poderiam desenvolver um esforço para avançar em conjunto na promoção de um desenvolvimento que garanta o bem estar humano no século XXI de maneira justa e sustentável.

Com o apoio da Fundação Rockefeller, o IDIS se sente comprazido em colocar os materiais gerados pela **Bellagio Initiative** em português para que sejam conhecidos na CPLP. Esperamos que seja uma contribuição que ajude as nossas sociedades a participar e contribuir com este debate global.

Marcos Kisil
Presidente, IDIS

Resumo executivo

Este relatório fornece uma visão geral sobre a filantropia e o “ecossistema filantrópico” que evoluiu na última década, com foco principal no desenvolvimento internacional. Relativamente amplo em escopo, ele é voltado para todos os profissionais da captação de recursos e do investimento social. No entanto, não pretende ser exaustivo e abordar cada um dos tópicos analisados com extrema profundidade. Seu objetivo maior é levantar questões e, sobretudo, fornecer uma base para discussão.

O enfoque principal na filantropia que atua pelo desenvolvimento internacional apresenta alguns desafios, já que não se trata de um tema facilmente resumível em alguns pontos. Além disso, opiniões divergentes são tão comuns quanto em qualquer outra discussão que trate da interação do mundo desenvolvido com o mundo em desenvolvimento, e, principalmente, da emancipação deste último do “norte” desenvolvido.

Recursos do Terceiro Setor

Nossa análise mostrará que, enquanto a importância da filantropia para o setor social em geral (áreas como saúde, educação, habitação, desenvolvimento internacional) é menor do que o esperado, ela é a fonte de renda predominante para as organizações da sociedade civil (OSC) internacionalmente ativas.

Filantropia de desenvolvimento internacional

Os dados mais recentes, 2011, sugerem que os recursos filantrópicos para causas de desenvolvimento internacional superavam 56 bilhões de dólares, constituindo assim um fluxo considerável de dinheiro “privado”. No entanto, não apresentou surpresa o fato que esses recursos correspondem a uma parcela muito menor se comparados à ajuda pública ao desenvolvimento ou às transferências realizadas por imigrantes de volta ao país de origem.

Essas transferências, por sua vez, saíram da sombra do “dinheiro enviado para a casa” para se tornar uma potencial força do bem. Seu grau de impacto no país de origem é, em grande parte, dependente da determinação do governo em reduzir as taxas cobradas para transferência de dinheiro, que liberaria um montante adicional. O Banco Mundial está buscando ativamente uma mudança nessa área com o 2º Fórum Mundial da Diáspora, que ocorreu em julho de 2012.

Instrumentos

Os governos locais também podem introduzir instrumentos adicionais e alavancar os bilhões de dólares economizados por imigrantes no exterior, introduzindo títulos de diáspora (“*diáspora bonds*”) ou outros modelos financeiros de crédito. Eles permitiriam às comunidades de diáspora realizar investimentos em suas regiões de origem com maior facilidade. Uma ideia, que tem ganhado força, é que a emissão desse tipo de instrumentos de impacto social poderia ser feita através de uma organização fiduciária intermediária, em vez do governo de origem, dado que a confiança nos órgãos administrativos é geralmente menor do que em OSCs internacionais de grande porte.

Um cenário muito diverso de múltiplos atores – OSCs de grande porte, governos locais de países em desenvolvimento ou países “do

Norte”, e seus fundos de ajuda. No geral, os modelos que têm dominado a assistência e esforço filantrópico para desenvolvimento internacional mudaram significativamente, e foram constantemente desafiados nos últimos anos, conforme, também, conclusão do *Bellagio 2011 Summit*. Isso propicia um momento de grande oportunidade de inovação.

Atores e sua cooperação

O papel extraordinário que o Terceiro Setor possui no desenvolvimento internacional resulta em um grupo de múltiplos atores que precisam cooperar melhor. Os recursos filantrópicos para o desenvolvimento são dominados por fundações dos Estados Unidos, que canalizam suas doações principalmente através de fundos globais, em vez de diretamente aos países em desenvolvimento. Apenas um pequeno número de fundações tem escritórios nos países mais pobres do mundo. Porém, vemos um aumento na colaboração com as instituições doadoras locais.

Ao analisar os múltiplos atores e seus graus de colaboração, o *Bellagio 2011 Summit* refletiu sobre seus possíveis papéis, evidenciando a contribuição que pode ser dada por cada um.

Os investimentos sociais de fundações europeias são muito mais baixos do que as de suas pares nos Estados Unidos, apesar de possuírem, na média, mais ativos. A participação internacional das fundações europeias é estimada em cerca de meio bilhão de dólares. As fundações italianas têm os maiores ativos agregados na Europa, enquanto a Grã-Bretanha é líder, por uma grande margem, em termos de tamanho médio de doações (locais e internacionais conjuntamente).

As fundações têm – ao contrário de organizações da sociedade civil e governos –, frequentemente, interesses muito específicos e

um foco diferente de “apenas” dar suporte a causas humanitárias. Além disso, o dinheiro privado pode, dependendo de seu tamanho, impactar, por exemplo, na saúde ou no cenário educacional de todo o país beneficiário – para o bem ou para o mal.

A entrada da *Bill & Melinda Gates Foundation* foi uma mudança no jogo, tanto em termos de tamanho de doações realizadas, quanto à preocupação relativa ao impacto de longo prazo do seu investimento. Além de novos milionários que formam um novo movimento de “filantropismo”, os próprios atores filantrópicos estão mudando lentamente, com novos perfis (dentre eles, mulheres) e jovens empreendedores em busca de maior envolvimento nas ações de investimento social e impacto tangível.

Nos Estados Unidos, as empresas doaram para a área social \$14,6 bilhões, em 2011, o que demonstra a menor participação de todas as doações privadas (como fundações, indivíduos, legado). A doação corporativa registrada, geralmente, inclui não apenas dinheiro, mas também espécie (produtos ou tempo de administração) que, basicamente, elevaram o montante geral “registrado”, enquanto disfarçou a atuação inferior que empresas de múltiplos bilhões de dólares têm em muitas partes do mundo.

A maior parte das doações no Brasil, por exemplo, ocorre através de empresas e empresários, que têm um papel crucial no suporte de comunidades em todo o país. Porém, deve-se notar que o investimento social corporativo – semelhante ao das fundações – infere um foco mais tradicional e uma agenda específica (pelo fundador da empresa, presidente, diretor, conselho administrativo ou acionistas) que leva à exclusão de financiamento para questões “polêmicas”, como direitos humanos, prevenção contra algumas doenças e equidade racial ou de gênero.

Filantropia local

Os países BRICS – Brasil, Índia, China e África do Sul – estão vendo crescer sua filantropia local e internacional, e especialmente o conjunto de atores que fazem parte dela. A noção de confiança nas organizações e atores locais, ao invés de esperar por fundos estrangeiros, criou cenários filantrópicos prósperos com características exclusivas e oportunidades específicas.

Avaliação de impacto e risco de impacto

Com o amadurecimento de *players* filantrópicos e o aumento cada vez mais rápido de fontes e financiamentos disponíveis, isto é, riqueza global, a necessidade de transparência e *accountability* tornaram-se preponderantes. A doação contínua requer prova de impacto sustentável, e os doadores se tornaram mais exigentes e melhor informados. Relatórios de especialistas após o *Bellagio 2011 Summit* têm discutido maneiras de ajudar os filantropos a avaliar e administrar mais precisamente o risco e, assim, aperfeiçoar sua tomada de decisão e o impacto de suas ações.

Aliás, o risco foi um tema recorrente no *Bellagio 2011 Summit*, conforme destacado pelo *aide-mémoire* (texto proposta) publicado. Embora muitos participantes dos *workshops* do *Bellagio* tenham reconhecido uma premissa comum, a de que o setor filantrópico pode assumir riscos onde os outros não podem (devido aos *endowments* e à independência), o setor é geralmente visto como avesso a eles da mesma forma que os outros. O texto final apresentado recomendou um equilíbrio entre o cálculo de riscos e oportunidades, e que essa avaliação deve ser feita em nível estratégico e do portfólio, em vez de se concentrar apenas no nível de cada projeto.

Idealmente, esse equilíbrio significa uma organização filantrópica com um portfólio diversificado, escolhendo projetos de alto e

baixo risco. Já a avaliação em nível estratégico e do portfólio atenta para a escolha cuidadosa dos projetos financiados, já que não é apenas o beneficiário ou organização beneficiada que devem ser identificados e examinados, mas também o processo que deve ser estabelecido para criar o impacto desejado.

Nova filantropia

Não foram apenas em países em transição e economias emergentes onde floresceram e evoluíram novos modelos de filantropia. Esse movimento também foi acompanhado no mundo desenvolvido e o tão chamado “Norte”. Uma nova geração de atores filantrópicos, novas técnicas financeiras e uma abordagem em escala micro, tanto localmente quanto no exterior, resultaram em um cenário novo de filantropia. Quanto ao desenvolvimento internacional, as inovações foram desencadeadas exatamente por essas três mudanças: 1) novos atores filantrópicos em busca de sinergias com empresas, e a emergência de um novo tipo de instituição, a empresa social, 2) a implantação de novas técnicas financeiras e 3) uma nova abordagem em nível micro com enfoque em comunidades, como escala de ação.

A microfinança passou, com sucesso, por diferentes fases de desenvolvimento: de um instrumento de empréstimo para uma lista completa de serviços financeiros inclusivos. E, agora, um modelo atual deve passar por um processo semelhante muito mais rápido – investimento de impacto. Investir em impacto é colocar dinheiro em um fundo para gerar retornos para os investidores, ao financiar empreendimentos de negócios com impacto social positivo (por exemplo, sementes ou tecnologia de irrigação para agricultura de pequena escala). Os instrumentos de investimento de impacto têm potencial para bons retornos e os ativos são estimados em US\$ 400 bilhões ou mais.

Embora os especialistas enfatizem que os fundos de investimento de impacto não são a solução, mas um complemento da filantropia tradicional, eles estão obtendo sucesso em suportar modelos de negócios com escala micro em países em desenvolvimento, ao mesmo tempo em que trazem lucros e retornos aos investidores. No entanto, as mensurações do impacto, que permitem a avaliação do modelo de negócios de uma empresa social, possuem algumas falhas difíceis de serem eliminadas – muitas instituições, principalmente as menores, lutam para mostrar seu impacto de longo prazo. O problema principal parece ser que, enquanto o tempo do filantropo e o “marco” do financiamento é geralmente de dois a três anos, uma organização sem fins lucrativos geralmente pode dar apenas pequenas demonstrações de impacto nesses primeiros anos.

O *Bellagio 2011 Summit* enfatizou que – embora a avaliação de impacto possa ser limitada nos primeiros anos – uma maneira de reduzir o risco de falha (impacto zero) é analisar e compreender o processo a ser estabelecido para o que se deseja. Isto é, compreender os envolvidos, barreiras e oportunidades.

Grandes organizações são muito mais capazes de desenvolver, usar e/ou implantar novas maneiras de medir o impacto de seus programas, e os especialistas do setor enfatizam que atores maiores devem liderar esse caminho, dentro de seu campo de atividade. Não há dúvida de que uma estrutura global ou pelo menos multinacional será estabelecida com base nos atuais esforços sobre o tema, bem como projetos pilotos, como o portal de informações da *UK Charity Foundation*. Porém essas iniciativas em avaliação devem ser sempre acompanhadas de certa precaução, e as avaliações qualitativas (em contraste com as quantitativas) de programas devem provavelmente ter peso maior.

Com base em descobertas de pesquisas documentais e *insights* de entrevistas com cinco especialistas em filantropia e captação de recursos, pode-se fazer as seguintes recomendações sobre como alavancar os esforços filantrópicos existentes:

1) Envolver apoio político: Muitos especialistas que foram consultados para elaboração deste relatório enfatizaram a necessidade dos filantropos defenderem mudanças de uma maneira mais visível. Campanhas políticas, *lobbying* e *advocacy* são cruciais também para OSCs. Para organizações sociais de alto impacto, apenas a realização de um bom serviço não é suficiente; elas precisam fazer campanhas para ações políticas se realmente quiserem liderar uma real mudança social.

2) Procurar colaborar com mais frequência: A mudança social é uma ação de múltiplos setores – que requer cooperação entre as empresas, diferentes instâncias de governo, OSCs e todo mundo nesse meio. É comprovado que funciona e geralmente funciona melhor se as instituições conseguirem alcançar uma mudança sistêmica. O envolvimento em *advocacy* e *lobbying*, como descrito acima, também se estende ao mundo dos negócios. Organizações da Sociedade Civil e filantropos com uma agenda de mudança social são aconselhados a “fazer os mercados funcionarem” (para eles). Instituições sem fins lucrativos de sucesso não dependem da doação tradicional, mas do trabalho com empresas, gerando recursos e suportes/conexões onde seja possível.

“As instituições mais sensíveis aos seus stakeholders são aquelas que sobreviverão.”

Especialista em filantropia, “Australásia”

Os maiores obstáculos para uma maior colaboração entre empresas, governos, OSCs e filantropos são os preconceitos dos atores envolvidos, bem como os entraves burocráticos e limitações orçamentárias (e de tempo) do setor público. Quando olhamos para os países em desenvolvimento, em particular, e a colaboração entre aqueles dentro do ecossistema da filantropia para o desenvolvimento, o frequente desequilíbrio de poder entre os doadores e os beneficiários precisa ser resolvido. Para evitar uma agenda centrada no doador, que – no pior caso – ignora as forças e fraquezas das OSCs, os atores locais precisam ser consultados. Os desequilíbrios de poder existentes (frequentemente) entre os atores estrangeiros e locais podem ser resolvidos através dos conselhos consultivos, estabelecendo-se comitês completamente independentes, ou ampliando a participação local no conselho da fundação. A solução é “mudar a conversa no nível do conselho”.

O *Bellagio 2011 Summit* resumiu isso em seu *aide-mémoire* como a necessidade de uma abordagem mais centrada nas pessoas e que os novos enfoques filantrópicos precisam ser mais explícitos sobre os valores em que se baseiam.

3) Desenvolver e fortalecer os facilitadores locais: A colaboração não só enfrenta limitações através de motivações pessoais (e ligadas à agenda) e entraves sistêmicos (por exemplo, burocracia), mas também problemas de velocidade e escala (relacionados a múltiplos agentes). Inovações sociais bem sucedidas se difundiram apenas lentamente, se é que se propagaram. Nos negócios, empresas empreendedoras podem crescer rapidamente, mas o empreendedorismo social ainda não tem uma Microsoft ou um Google. Com o incentivo do Estado e de outros atores líderes, as melhores ideias dos empreendedores sociais podem se propagar mais rápida e amplamente. As instituições doadoras nos países em desenvolvimento,

idealmente o primeiro ponto de contato de seus pares estrangeiros, precisam intensificar massivamente os seus esforços para desenvolver uma filantropia local, bem como OSCs e redes sem fins lucrativos.

4) Incluir os *stakeholders* no processo de tomada de decisão: Ao analisar os casos de melhores práticas para colaboração, assim como aqueles em que os obstáculos não foram superados e a iniciativa falhou conseqüentemente, um aspecto que surge como chave para o impacto duradouro é: envolvimento da comunidade. Muitos profissionais, pesquisas recentes e exemplos de melhores práticas enfatizam a necessidade de colaboração, quer seja com as organizações de base, a comunidade ou as fundações comunitárias, para garantir que toda a iniciativa fique o mais próximo possível de seus *stakeholders*, em especial, os beneficiários.

Além disso, os especialistas em desenvolvimento destacaram que todo o processo de envolvimento comunitário tem que claramente ir além de apenas “consultas” e “envolvimento”, mas ser voltado à “tomada de decisão”.

A contribuição da comunidade é o que todas as iniciativas na área de “filantropia para mudança social” têm em comum. Trata-se de um foco coerente nos recentes programas de transformação social e, enquanto a maioria desses fundos é um tanto pequena, seu impacto é estendido por meio de processos colaborativos, que trazem benefícios muito além dos dólares doados.

Os benefícios muito além dos dólares doados é o que une esses diferentes atores, com papéis bastante distintos entre si. O *Bellagio 2011 Summit* concluiu que há um poder intrínseco no reconhecimento dessas diferentes formas de atuação e contribuição – como convocar, diagnosticar, ouvir, pilotar, incubar, catalisar, investir capital de longo prazo, investir capital de risco, alavancar, escalar, capacitar, e incorporar *feedback*, pesquisa, *advocacy* e treinamento.

Metodologia e escopo

Este relatório é baseado em um estudo documental abrangente e, em uma segunda fase, busca fundamentar essas conclusões através de cinco pesquisas aprofundadas com especialistas líderes em filantropia.

A filantropia é um termo vago e amplamente utilizado que inclui diferentes fluxos de recursos para diferentes pessoas. Portanto, é necessário apresentar no início uma discussão conceitual do que o termo “filantropia” inclui, e do que é coberto neste relatório.

A filantropia, no Brasil também conhecida como “investimento social privado”, é geralmente definida como o “direcionamento de recursos privados para fins sociais”. Ela geralmente exclui ajuda do governo, e subvenções ou doações governamentais; portanto, as fontes de filantropia geralmente são categorizadas em indivíduos, fundações ou empresas.

Em alguns casos, este relatório refere-se à filantropia como “doação privada”, ou mesmo “investimento social”, que implicitamente referem-se àquelas três fontes mencionadas anteriormente.

Este relatório apresenta e analisa também três tipos de fluxos financeiros, aqueles que são claramente incluídos em filantropia (subvenções de indivíduos, fundações e doações corporativas), aqueles que nitidamente não são (por exemplo, investimentos estrangeiros diretos) e aqueles que ficam em uma “zona nebulosa” e são, geralmente, motivos de discórdia (como transferências de imigrantes, contribuições para instituições religiosas, bem como a assistência oficial de governos ao desenvolvimento).

Recursos privados, como parte da definição de filantropia acima, podem significar dinheiro privado, mas também tempo pessoal. Um país pode ter um cenário filantrópico inteiramente constituído por

voluntários, que realizam serviços básicos, como cuidar de idosos em seu tempo livre.

Ao olharmos as pesquisas acadêmicas e outras fontes disponíveis, as duas distinções mais importantes na definição do escopo de filantropia, e o tamanho do Terceiro Setor, respectivamente, são se as contribuições para instituições religiosas estão incluídas e se o número de voluntários que trabalham no Terceiro Setor é contado. Os países querem ter um setor e um movimento de luta filantrópica porque parece bom e admirável.

As contribuições religiosas são, em muitos países, um grande aporte para os serviços diários de assistência social, porém são baseadas (em grande parte) na contribuição de seus membros e não representam uma doação “direcionada”. Em segundo lugar, a questão de voluntariado, e se os dados de “impacto econômico” dele são inclusos ou não faz uma grande diferença para alguns países em termos de “tamanho quantificável” de seu Terceiro Setor.

A filantropia neste relatório é entendida como doação individual, doação de fundações ou de empresas. Em alguns casos, este relatório refere-se à filantropia como “doação privada”, que implicitamente refere-se àquelas três fontes, se não for indicado o contrário. Para mais definições, veja a lista nas páginas 11 e 12.

Os dados sobre filantropia ainda se baseiam, em grande parte, em estimativas. Este relatório fundamentou seu exercício de mapeamento principalmente em dois conjuntos de dados. O primeiro grupo é o único e mais extenso sobre o setor de sociedade civil global do *Centre of Civil Society Studies* (CCSS) na *Johns Hopkins University* (Washington, DC – EUA). No entanto, enquanto seus números permitem uma nítida visão geral dos setores de sociedade civil de determinados países, eles não podem ser facilmente divididos em filantropia local e internacional. Para um olhar mais próximo

sobre a filantropia com foco no desenvolvimento internacional foi usado um segundo conjunto de dados, o relatório anual do *Centre for Global Prosperity* do *Hudson Institute* (Washington, DC EUA), o *Global philanthropy and remittances 2012*. Esse documento configura a tentativa mais recente de se estimar o tamanho das doações filantrópicas internacionais. Outros conjuntos de dados foram retirados principalmente da OCDE e do Banco Mundial. Todas as fontes são mencionadas adequadamente.

Todos os números em § neste relatório indicam dólares americanos (US\$), exceto se houver alguma nota que indique o contrário. A pesquisa primária para este relatório (isto é, entrevistas) foi realizada entre junho e julho de 2011, enquanto todos os números e gráficos mostrados sofreram alterações para incorporar os dados de 2012.

Definições e abreviações utilizadas

Filantropia – Geralmente definida como “direcionamento de recursos privados para fins sociais”¹. Filantropia geralmente exclui ajuda, subvenções e doações de governos, assim as fontes de filantropia são geralmente categorizadas em 1) indivíduos, 2) fundações e 3) empresas. Em alguns casos, este relatório refere-se à filantropia como “doação privada”, ou “investimento social”, que implicitamente referem-se àquelas três fontes mencionadas anteriormente.

1. Martin, Maximilian (2011): Four Revolutions in Global philanthropy. Impact Economy Working Paper, Vol.1: http://www.sanitationfinance.org/sites/www.sanitationfinance.org/files/11_Martin_Four%20Revolutions%20in%20Global%20Philanthropy_IE%20WP_1.pdf página 3 (acessado em junho de 2011)

Filantroc capitalismo – Um termo que se refere a um novo tipo de filantropo (e seus braços no setor social), que destina recursos de milhões de dólares para causas de desenvolvimento de forma estratégica e voltada a um impacto de longo prazo.

Filantropia local – doação estratégica para causas/instituições no país de origem ou de residência de um indivíduo, fundação e/ou empresa, geralmente com o propósito de dar suporte a causas locais. Mesmo dentro de um país com uma grande rede e infraestrutura de organizações internacionais, certa parte da filantropia local ainda é responsável por doações internacionais (como organizações internacionais, que captam recursos domesticamente e “doam” para ações no exterior).

Filantropia internacional ou no exterior – Doações estratégicas para causas/instituições no exterior ou instituições domésticas, que lidam com iniciativas de desenvolvimento internacional

Doações privadas – Veja o termo “filantropia” acima.

Doações de indivíduos – Doações feitas por indivíduos em contraste com financiamentos ou doações feitas por fundações ou empresas.

Fluxos financeiros privados ou fluxos monetários privados – Geralmente referem-se a fluxos monetários em países em desenvolvimento que são de certa forma considerados, mas não oficialmente, ajudas do governo. Isto é, filantropia de diáspora (explicação abaixo) ou investimentos estrangeiros diretos (explicados abaixo).

Ajuda/fluxos monetários bilaterais – Bilateral neste contexto refere-se aos fluxos monetários entre (dois) governos em particular, em distinção a “ajuda pública ao desenvolvimento” (explicada abaixo),

que geralmente passa por órgãos multilaterais, como os programas das Nações Unidas.

Organização da Sociedade Civil, ou OSC – Uma organização sem fins lucrativos, independente de governos, organizada em nível local, nacional ou internacional.

Empresa social – Uma empresa com objetivos primeiramente sociais cujos caixa excedentes são principalmente reinvestidos para esse propósito na empresa ou na comunidade, em vez de serem direcionados para a maximização de lucros de acionistas e controladores.

Transferências – Remessas em dinheiro ou em espécie de imigrantes para as famílias residentes em seus países de origem. Geralmente são transferências contínuas entre membros da mesma família, com pessoas no exterior por um ano ou mais. Esses dados são coletados principalmente na folha de saldo de pagamento do Fundo Monetário Internacional, conforme reportado pelos bancos centrais. A maioria destes usa os dados de transferências divulgados por bancos comerciais, mas deixam de fora fluxos através de operadores de transferência de valores e canais pessoais informais. Canais formais incluem serviços de transferência de dinheiro oferecidos por bancos, pelos correios, instituições não bancárias, e casas de câmbio e operadoras de transferência de valores.

Poupança de diáspora – Economias de imigrantes em dinheiro ou contas bancárias mantidas em seu país de residência ou de origem.

Filantropia de Diáspora – Parte das transferências de imigrantes que é doada para causas sociais; difícil de ser quantificada.

Doação de “Fundo de Quintal” ou Ad-Hoc (“Backyard or ad-hoc giving”) – Doações de pequenos montantes, em grande parte doa-

ções em dinheiro ou espécie, dadas à organizações e grupos comunitários ou mesmo a indivíduos.

Estoque de Diáspora – O número de membros de uma comunidade de diáspora, por exemplo, todos os mexicanos que vivem nos EUA.

Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico, ou OCDE – Grupo de 34 países (altamente) desenvolvidos que se envolvem na cooperação econômica e no desenvolvimento.

Comitê de Ajuda ao Desenvolvimento, ou CAD – Grupo de 23 países dentro da OCDE que participam de esforços internacionais conjuntos para o desenvolvimento.

Investimento Estrangeiro Direto ou IED, ou *Foreign Capital Investment* – O investimento que é feito para adquirir uma participação administrativa duradoura (geralmente 10% do capital votante) em uma empresa que tem operações em um país diferente ao do investidor (definido de acordo com a residência), sendo que o propósito do investidor é uma voz efetiva na administração de uma empresa. É a soma do capital próprio, reinvestimento de lucro, outro capital de longo prazo, e capital de curto prazo conforme demonstrado no saldo de pagamentos. FDI inclui dívida interempresas (Fonte: Banco Mundial, *Global Development Finance* 2006; Washington, DC USA)

Ajuda Pública ao Desenvolvimento, ou APD – Subvenções ou empréstimos para países e territórios na Parte I da Lista de beneficiários de ajuda do CAD (países em desenvolvimento), que são: a) realizados pelo setor oficial; b) com promoção de desenvolvimento econômico e bem-estar sendo os principais objetivos; c) com termos financeiros concessionais [se um empréstimo, tendo um elemento de subvenção (q.v. – qualidade de vida) de pelo menos 25%]. Além dos fluxos fi-

nanceiros, cooperação técnica (q.v.) é incluída na ajuda. Subvenções, empréstimos e créditos para fins militares são excluídos. Pagamentos de repasse para indivíduos privados (por exemplo, pensões, indenizações ou pagamentos de seguros), em geral, não contam (Fonte: OCDE, glossário do CAD).

Produto Interno Bruto, ou PIB – A soma do valor bruto agregado de todos os produtores residentes na economia mais quaisquer impostos sobre produtos e menos quaisquer subsídios não incluídos no valor dos produtos (Fonte: OCDE)

Rendimento Nacional Bruto, ou RNB – RNB é o PIB menos impostos líquidos sobre a produção e importações, menos a remuneração dos empregados e rendimentos de propriedade pagáveis para o restante do mundo, mais os itens correspondentes recebíveis do restante do mundo (em outras palavras, PIB menos rendimentos primários a pagar para unidades não residentes mais rendimentos primários recebíveis de unidades não residentes) (Fonte: OCDE)

Center for Civil Society Studies, ou CCSS, na Johns Hopkins University (Washington, DC EUA) – Centro de pesquisa que analisa o Terceiro Setor global.

Center for Global Prosperity no Hudson Institute (Washington, DC EUA) – Instituto de pesquisas que publica um relatório anual sobre filantropia e transferências no exterior.

Terceiro Setor - setor da sociedade que compreende, no sentido amplo, todas as organizações que não são públicas (Estado) e que também não são lucrativas (empresas). Em sentido estrito, compreende o setor onde estão situadas as organizações da sociedade civil.

Introdução

Estrutura do relatório

A primeira seção do relatório pretende fornecer uma estimativa do montante total de assistência financeira que flui de países mais desenvolvidos para países menos desenvolvidos – isto é, filantropia, mas também ajuda pública ao desenvolvimento, transferências de imigrantes etc. (seção intitulada “Recursos da sociedade civil”, página 16).

Nesse momento, é importante mencionar a dificuldade – tanto conceitual quanto prática – de separar filantropia local da internacional. Isso ocorre no mundo não lucrativo – quando as fundações fornecem financiamentos para instituições locais sem fins lucrativos, que então usa os recursos para fins internacionais – e no setor governamental, quando este fornece auxílio ou contratos para organizações locais sem fins lucrativos.

Além disso, este relatório analisará principalmente a chamada filantropia “institucionalizada”, apenas por disponibilidade de dados. É importante notar nessa etapa que uma parte um tanto grande da filantropia não é considerada.

A seção 2 do relatório analisará de perto as fundações privadas e seu envolvimento internacional (seção intitulada “Segmentação de Atores”, página 37) que olha a divisão entre indivíduos, fundações e empresas, com base em fontes de dados dos Estados Unidos e da União Europeia.

A terceira parte do relatório tem foco na inovação no setor da Filantropia e sua perspectiva, incorporando tanto descobertas da

pesquisa documental e os *insights* de entrevistas aprofundadas (seção intitulada “Nova filantropia”, página 64).

Mudança, não caridade

Como a revista *The Economist* publicou no começo de 2011, “Será que toda aquela doação feita por bilionários e outros milhares [...] com montantes muito menores de dinheiro realmente fazem algum bem?”² O aspecto fundamental do debate se baseia no fato de que esse dinheiro vem acompanhado de uma aumento de atores – o que resulta em um “mercado” mais ou menos “competitivo” para o desenvolvimento. Ao mesmo tempo, os desafios no desenvolvimento global nunca foram tão grandes.

Da perspectiva de um filantropo, esses desafios desencadearam uma nova fase na filantropia. Para salientar esse contexto, Judith Rodin, a atual presidente da *Rockefeller Foundation*, dividiu a filantropia em três fases: “Filantropia 1.0” refere-se à filantropia científica do *Carnegie* e da *Rockefeller*. “Filantropia 2.0” refere-se à mudança, após a Segunda Guerra Mundial, para construir e fortalecer organizações de sociedade civil. Em 2007, Rodin previu uma nova fase: “Filantropia 3.0” em resposta aos efeitos da globalização³. Essa nova fase de filantropia poderia ser descrita como uma mudança da

2. *The Economist* (12 de maio de 2011): The lessons of philanthropy: Giving for results: <http://www.economist.com/node/18679019> (acessado em junho de 2011)

3. Como destacado no relatório STEPS de Brooks, Sally, Leach, Melissa, Lucas, Henry e Millstone, Eric (2009): Silver Bullets, Grand Challenges and the New Philanthropy, STEPS Working Paper 24, Brighton: STEPS Centre: <http://anewmanifesto.org/wp-content/uploads/brooks-et-al-paper-24.pdf>, page 9, (acessado em julho de 2011)

“correção do” para “conexão com” o mercado e representa uma mudança não apenas no foco, mas também na lógica⁴.

Se a retórica da “Filantropia 3.0” e o fenômeno do “Filantropo-capitalismo” levaram ou não a mudanças generalizadas na prática do setor, o tema está aberto para debate, mas é difícil rejeitar o fato de que a filantropia aumentou tanto o valor das doações, quanto o número de operações, *atores* e causas.

Alguns pesquisadores sugerem que a maneira como doamos, trabalhamos e vivemos pode ser fundamentalmente reformulada. “As empresas”, como diz Maximilian Martin, “iniciarão um movimento para além do foco nos lucros e a filantropia se moverá para além da doação”. Martin vê uma nova forma de organização e economia em evolução, o que ele chama de “Economia de Impacto”.⁵ Existem algumas empresas que operam de maneira muito rentável, mas não inteiramente voltadas apenas para o lucro (como, por exemplo, o *Acumen Fund*; leia mais sobre “Investimento de Impacto” na página XX). No entanto, ainda não vimos se esses modelos de empreendimentos estão se tornando investimentos usuais.

De uma perspectiva local, regional ou global, a entrada da *Bill & Melinda Gates Foundation* na arena nacional e internacional de doação elevou o padrão em duas áreas principais: uma é o tamanho de seu *endowment*, e a segunda é o seu foco em participação e impacto de longo prazo.

Com os gastos do governo sob grande pressão e novos desafios globais (ambientais, sociais e políticos) mais preocupantes do que nunca, a oportunidade e necessidade de *atores* intermediários, entre

4. Relatório STEPS de Brooks, Sally, Leach, Melissa, Lucas, Henry e Millstone, Eric (2009): *Silver Bullets, Grand Challenges and the New Philanthropy*, página 12.

5. Veja acima, página 3

as empresas e o governo aumentarão. As principais tendências que estão sendo repetidamente discutidas e que ressaltam a ideia de uma “nova era da sociedade civil” incluem:

- Crescimento da riqueza individual global;
- Ameaças globais, como mudanças climáticas, escassez da água e desigualdade contínua;
- Inovação social e um novo tipo de doação (empresas sociais e investimento de impacto);
- Um recuo da ajuda a causas sociais por parte dos governos, o que requer mais recursos privados;
- Mudanças na estrutura de poder global (e nível de Estado e governo) e um remanejamento de “quem dá o que”.

A filantropia, em geral, tem o potencial de se intensificar quanto

A Aos instrumentos usados,

B As áreas de envolvimento e

→ Através de A + B

C Seu potencial impacto na sociedade e se tornar “um instrumento de mudança social”

Essas tendências principais estão ocorrendo dentro de um ecossistema global de filantropia caracterizado por uma enorme fragmentação, decisões de poderes desiguais e, portanto, volatilidade. Novos agentes, novos canais e novos instrumentos requerem uma legitimação e acreditação e, ainda mais importante que isso, novos modelos de colaboração entre parceiros, muitas vezes desiguais.

O último ponto acima – a filantropia se tornando um instrumento de mudança social – é um conceito que exploraremos ainda mais

neste relatório. “Filantropia para a mudança social” é um termo específico, usado para descrever a realização de doações voltadas a tratar as raízes das desigualdades sociais e econômicas. Este relatório destacará alguns exemplos desses atores e instituições filantrópicas, e analisará em detalhes os conceitos relacionados a eles.

Seção 1: Recursos da sociedade civil

Principais descobertas:

- A filantropia contribui com uma parcela muito menor para o setor sem fins lucrativos (todas as áreas: serviços sociais, saúde, cultura, desenvolvimento internacional etc.) do que geralmente se pensa;
- No entanto, para organizações sem fins lucrativos ativas no desenvolvimento internacional, os fundos filantrópicos foram a fonte número 1 de receitas (38%) no começo dos anos 2000 e têm aumentado desde então;
- Investimentos de mudança para a atuação internacional de OSCs foram feitos desde a última década;
- O crescimento no número de OSCs e o surgimento de novos atores filantrópicos em desenvolvimento têm implicações no custo e na eficácia – dado que um aumento nos profissionais de diferentes perfis eleva o custo da cooperação;
- Para países em desenvolvimento, os fundos privados e as iniciativas não governamentais têm um papel de grande importância para os serviços de assistência e redução da pobreza. Comparados a esses países, os Estados Unidos, o Reino Unido e outros, com Terceiro Setor altamente desenvolvido e próspero, ranqueiam relativamente baixo no que toca a participação de receitas filantrópicas para o total do setor (por exemplo, 13% nos Estados Unidos; 9% no Reino Unido; 3% no Japão e na Alemanha; veja Tabela 17, Apêndice).

Contribuições filantrópicas menores do que as imaginadas para instituições sem fins lucrativos

Atores institucionalizados como, por exemplo, fundações, estão de forma geral contribuindo menos para as atividades do Terceiro Setor (tanto local, quanto internacionalmente) do que o previsto – como será mostrado nas próximas páginas.

A metodologia de avaliação do *Johns Hopkins Centre for Civil Society Studies* (CCSS) identifica as fontes de captação de recursos de instituições sem fins lucrativos em todo o mundo, dividida por 1) governo, 2) filantropia (indivíduos, fundações ou empresas) e 3) taxas e encargos recebidos por pagamento de associações e vendas de serviços.⁶

O projeto do CCSS do *Johns Hopkins* e suas descobertas baseadas nos dados do começo dos anos 2000 permite estimar – embora os dados não sejam completos e atualizados – o tamanho do Terceiro Setor global e identificar o papel que a filantropia tem em nível nacional nos 34 países pesquisados.

6. Nota sobre a categorização de dados: As receitas das organizações de sociedade civil vêm de uma variedade de fontes. A equipe CCSS agrupou essas fontes em três categorias: Fees, que incluem pagamentos privados por serviços e pagamentos de anuidade (incluindo “doações religiosas” para congregações e igrejas) e renda de investimento; filantropia, que inclui doações de indivíduos, fundações e empresas; e suporte do governo ou do setor público, que inclui doações, contratos e vouchers ou pagamentos de terceiros de todos os níveis de governo, incluindo sistemas previdenciários financiados pelo governo que operam como organizações quase não governamentais. Mais informações: Salamon, Lester (2003): *Global Civil Society – An Overview*, Center for Civil Society Studies, Source: http://www.wingsweb.org/download/global_civil_society.pdf (Acessado em julho de 2011) para permitir uma contagem acumulada de dados entre países, o sistema nacional de contagem (ou SNA) precisou de ajustes. A equipe do professor Lester Salamon desenvolveu um arcabouço para avaliação que foi aceito pelas Nações Unidas como o melhor padrão universal para comparação entre países e está aguardando implantação ao redor do mundo. De 32 países que o implantaram (ou se comprometeram a fazê-lo), apenas onze publicaram contas detalhadas de acordo com esses padrões (até 2011). Austrália, Canadá, Bélgica e Estados Unidos fizeram atualizações. Esse projeto de pesquisa continua; todas as referências dos dados CCSS neste relatório são baseadas em 34 países, se não for indicado o contrário.

Os dados do CCSS para 40 países indicam que as instituições sem fins lucrativos representam \$2,2 trilhões em recursos investidos.⁷ A “filantropia privada” tem uma participação estimada em 14%. Outras fontes de captação são os governos (36%) e pagamentos e encargos (50%).⁸

Uma descoberta importante dos dados do CCSS é que as contribuições filantrópicas (doações, presentes, financiamentos) de indivíduos, fundações ou empresas são muito menos importantes para o Terceiro Setor, em qualquer um dos países pesquisados do que o previsto.

A participação de 14% da filantropia inclui doações para causas sociais, tanto localmente, quanto no exterior, o que destaca o papel menor que possui nas destinações de recursos para o Terceiro Setor. No entanto, desde 2000, novos atores filantrópicos entraram na arena ou simplesmente elevaram a sua participação consideravelmente – buscando agendas domésticas e internacionais de ajuda e desenvolvimento.

A Tabela 17 no Apêndice fornece uma divisão que permite uma análise mais próxima de países em desenvolvimento vs. países desenvolvidos. Ela revela que o setor de sociedade civil é relativamente maior nos países mais desenvolvidos. A equipe do CCSS concluiu que “a força de trabalho da sociedade civil nos países desenvolvidos é, em média, proporcionalmente três vezes maior do que é nos países em desenvolvimento. Isso ocorre mesmo quando a conta é feita por força de trabalho de voluntários e não por funcionários pagos”. Essa presença relativamente limitada das organizações da

7. Para os cálculos mais recentes do CCSS (como o projeto de pesquisa continua) nos quais a figura 1 é baseada, veja Salamon, Lester (junho de 2010): Putting the Civil Society sector on the economic map of the world, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Volume 81, Issue 2 (páginas 167 a 210), página 187.

8. Veja acima, página 189.

sociedade civil obviamente não “significa necessariamente uma falta de colaboração nesses países. Do contrário, muitos deles têm fortes tradições de redes de famílias, clãs ou aldeias que realizam funções similares que as instituições de sociedade civil”.⁹

Como o CCSS conclui em sua análise de 2004: “O desenvolvimento do setor da sociedade civil tomou, de certa forma, um curso diferente nos países em desenvolvimento e tradicionais da África, Sul da Ásia, Oriente Médio, América Latina, e Europa Central e Oriental. Em alguns aspectos, esse desenvolvimento tem sido mais robusto nos últimos anos do que em outras regiões discutidas aqui, como produto da ampliação das tecnologias de comunicação, frustrações com abordagens centralizadas no Estado para desenvolvimento e novos esforços para capacitar a população rural de baixa renda. Apesar disso, as organizações da sociedade civil ainda envolvem uma porção menor das populações economicamente ativas nesses países do que em regiões mais desenvolvidas do mundo.

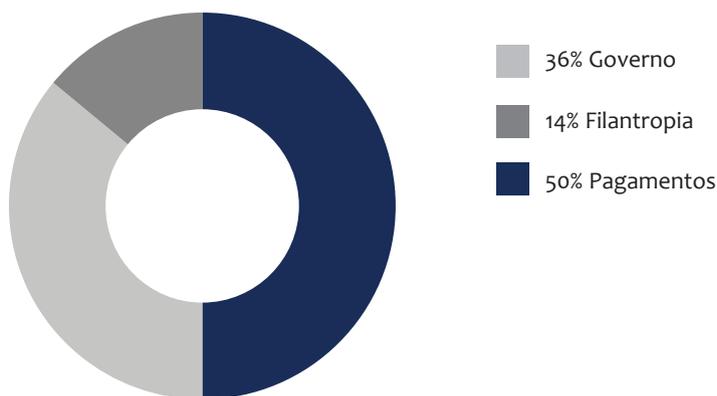
Uma razão para isso pode ser o caráter rural dessas sociedades e a conservação de formas tradicionais de assistência social, que se baseiam mais em clãs ou relações familiares do que em uma organização voluntária. Na medida em que essas relações ainda existem, a necessidade de estruturas mais institucionalizadas, formais ou informais, é reduzida. Com populações urbanas de classe média historicamente pequenas e grande número de população de baixa renda rural marginalizada, bem como regimes políticos autoritários modernos, esses países não forneceram historicamente um solo fértil para o crescimento de instituições de sociedade civil”.¹⁰

9. Salamon, Lester (2004 ed.): *Global Civil Society, Dimensions of the Non-profit Sector*, Volume 2, Kumarian Press, Vol. 2, página 18.

10. Salamon, Lester (2004 ed.): *Global Civil Society, Dimensions of the Non-profit Sector*, Volume 2, Kumarian Press, Vol. 2, página 47.

Além do componente de voluntariado abaixo da média de todos os países, assim como a falta de funcionários remunerados no setor de sociedade civil, outro diferencial desses países é o nível de suporte do governo relativamente baixo disponibilizado ao setor. Portanto, conforme mostra a Figura 1, mesmo com o tempo de voluntariado incluso, os pagamentos (da venda de produtos e serviços, membresia etc.) continuam sendo a fonte dominante de receitas das organizações de sociedade civil. De acordo com a Tabela 18 do Apêndice, esse é o caso para 18 dos 34 países. “Os países em desenvolvimento continuam no topo da lista, com uma média de 50% de sua renda proveniente de pagamentos, em comparação com apenas 34% dentre os países desenvolvidos”.¹¹

Figura 1: Fontes de receitas de instituições sem fins lucrativos (média de 34 países)



Fonte: Johns Hopkins University (CCSS), *Comparative Non-Profit Sector Project* (2010)

11. Veja acima, página 35.

Filantropia – a fonte predominante para OSCs internacionais

A segunda descoberta relevante do estudo CCSS é que, apesar do papel limitado da filantropia no quadro geral das instituições sem fins lucrativos, ela é a fonte predominante de renda em dois campos não lucrativos: o religioso e a assistência internacional. Nesta última, o suporte do governo está muito próximo do segundo lugar (34% em comparação com 38% de filantropia).¹² A tabela 1 esclarece ainda como as receitas efetivas em cada área são captadas. No geral, a tendência é de aumento da participação da filantropia como fonte de receitas para o Terceiro Setor, comparada a uma queda nos recursos do governo.

Tabela 1: Fontes de receitas não lucrativas (média de 33 países) – fontes de receitas por área

Média de 33 países	Governo	Filantropia	Pagamentos
Religioso	14%	53%	33%
Internacional	34%	38%	28%
Fundações/Intermediários filantrópicos	15%	33%	52%
Ambiental	29%	30%	41%
Cívico e Advocacy	33%	26%	40%
Serviços sociais	43%	19%	38%
Cultura/Recreação	20%	15%	65%
Saúde	50%	14%	36%
Desenvolvimento/Habitação	30%	13%	57%
Educação	38%	12%	50%
Profissional/União	6%	5%	89%

Fonte: Johns Hopkins University (CCSS), Comparative Non-Profit Sector Project (2004)

12. Veja acima, página 13.

A filantropia como fonte de receita para o Terceiro Setor, na comparação entre países, revela uma diferença surpreendente no que se refere ao tamanho relativo e importância dos fundos. O tamanho total do Terceiro Setor nos anos de 2000 foi de aproximadamente \$1,3 trilhões. A tabela 17 no Apêndice lista 34 países pesquisados no projeto CCSS, classificados pela participação percentual que a filantropia têm no financiamento do Terceiro Setor como um todo. Esse método de listagem coloca automaticamente os países em desenvolvimento no topo, principalmente devido a um menor suporte do governo. Portanto, os fundos privados e as iniciativas não governamentais têm um papel de grande importância nos serviços de assistência social e redução da pobreza. Comparados a esses países, os Estados Unidos, o Reino Unido e outros com setores sem fins lucrativos altamente desenvolvidos e prósperos ranqueiam relativamente baixo, com base na participação de suas receitas filantrópicas em relação ao total do setor (por exemplo, 13% nos Estados Unidos; 9% no Reino Unido; 3% no Japão e na Alemanha).

Um ponto chave traçado pelo projeto CCSS destacou a força voluntária nos países e seu impacto no tamanho total e valor (econômico) do setor. A Tabela 18, no Apêndice, mostra os mesmos países que a Tabela 17, mas inclui o valor monetário do tempo voluntário. O resultado da incorporação dessa força é que alguns países, quando comparados, sobem na classificação. Para uma avaliação econômica da filantropia de um país, voluntários e seu tempo dedicado a uma causa precisa ser considerado. A Tabela 18 também enfatiza que os Estados Unidos não são, de longe, o país com a maior força voluntária ativa. O impacto desta será analisado em maiores detalhes no próximo capítulo.

Conclusão

Enquanto a importância da filantropia para o setor sem fins lucrativos é menor do que o esperada, ela é a fonte dominante de renda para OSCs internacionais. O papel extraordinário que o Terceiro Setor tem no desenvolvimento internacional impõe algumas implicações para a cooperação entre os atores – na área de desenvolvimento exterior, as OSCs reúnem forças com as empresas e agências do governo – assunto que será ainda mais debatido ao longo deste relatório.

Questões a serem exploradas

Há muito mais pesquisas a serem feitas para ilustrar o poder das doações individuais, quando comparadas com a ajuda governamental. Grande parte delas não é contabilizada e provavelmente nunca será. No Paquistão, que é conhecido como um país de pessoas muito caridosas, a doação privada por cidadãos comuns foi estimada em cinco vezes o montante proveniente de ajudas internacionais que entraram no país por volta do ano 2000.¹³

A contagem do Terceiro Setor nas páginas anteriores, bem como nos próximos capítulos é, na maioria das vezes, limitada a uma análise do volume de recursos e foca menos no uso efetivo dos fundos. Para uma maior análise, seria mais conclusivo avaliar as operações

13. Salamon, Lester (2004 ed.): *Global Civil Society, Dimensions of the Non-profit Sector*, Volume 2, Kumarian Press, página xix (Prefácio). Esse episódio tem que ser colocado em perspectiva, visto que se refere a uma época antes dos ataques de 11 de setembro, quando a ajuda ao Paquistão, principalmente dos Estados Unidos, era baixa comparada com os números de hoje.

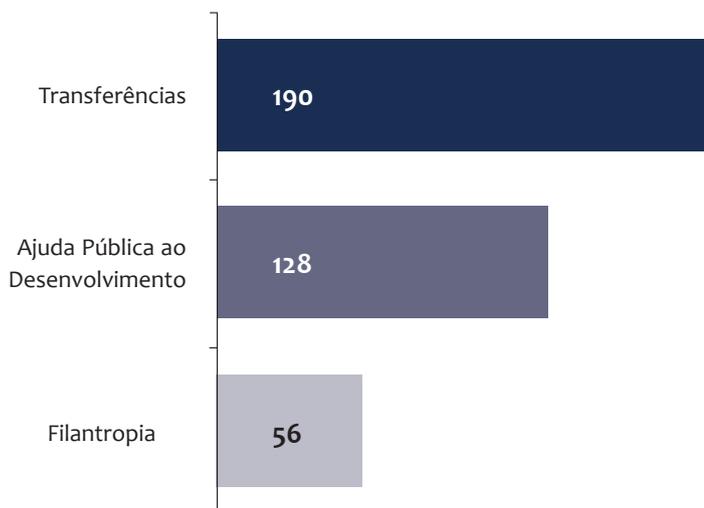
práticas mais de perto. As pesquisas enfatizaram que grandes montantes dos recursos não lucrativos são usados para salários e raramente há dinheiro suficiente para melhorias de capital, o que explica porque as instituições sem fins lucrativos têm muita dificuldade em manter-se tecnologicamente atualizadas, por exemplo.

Seção 2: Filantropia para o desenvolvimento internacional

Principais descobertas:

- A falta de procedimentos coesos de informação limita a quantidade de dados disponíveis;
- A filantropia para o desenvolvimento internacional é estimada em aproximadamente \$56 bilhões (para as 23 maiores economias mundiais, em 2010);
- O Reino Unido e os Estados Unidos são líderes em doações privadas para causas externas (indivíduos, fundações e empresas) devido ao seu histórico particular e cultura de doar, bem como o número de trabalhos sociais de ajuda no exterior;
- Além do volume real de doações, o uso dos recursos é crucial – com o conceito de alavancagem de fundos existentes e a questão de qual impacto podem ter – se canalizados de maneira correta.

Figura 2: Filantropia, Ajuda Pública ao Desenvolvimento, e Transferências para o mundo em desenvolvimento, bilhões de \$, 2010, (Base: países OCDE)



Fonte: *Hudson Institute for Global Prosperity: The Index of Global philanthropy and Remittances 2012*

Doações privadas para causas no exterior

Nas próximas páginas, a mais recente pesquisa que tenta mapear a filantropia no exterior – o *Index of Global philanthropy and Remittances 2012* do *Hudson Institute for Global Prosperity* – é analisada.¹⁴

14. Hudson Institute, Center for Global Prosperity (2011): *The Index of Global philanthropy and Remittances 2011*: <http://www.hudson.org/files/documents/2011%20Index%20of%20Global%20Philanthropy%20and%20Remittances%20downloadable%20version.pdf>, (acessado em junho de 2011)

Dados sobre doações privadas para causas no exterior são inconsistentes e os países anglo-saxões geralmente fornecem as demonstrações mais claras. Conseqüentemente, o *Hudson Institute* olha primeiro o cenário filantrópico global pela perspectiva norte-americana e, depois, devido aos desafios na coleta de dados nas outras regiões, reduz sua amostra aos Estados membros da OCDE/CAD.¹⁵

O relatório de 2012 do *Hudson Institute*, agora em seu sétimo ano, estima a filantropia total, ainda que os dados sejam subestimados porque muitos dos países doadores do CAD ainda não fazem uma mensuração adequada, em \$56 bilhões em 2010, o que representa seu número mais recentes e um acréscimo de \$3 bilhões em relação ao ano anterior.

Deficiências da análise do *Hudson Institute*

Infelizmente, o relatório do *Hudson Institute* tem não só problemas de amostragem reduzida, como também algumas deficiências metodológicas. Sendo assim, o *Hudson Institute* não pretende que sua análise seja exaustiva e abrangente e é a única instituição a tentar estimar um número para os fluxos monetários da filantropia global.

Em primeiro lugar, a análise do *Hudson Institute* deixa de considerar o impacto do voluntariado em todos os países, exceto nos Estados Unidos, e, portanto, subestima o verdadeiro valor da filantropia.¹⁶ Em segundo lugar, o foco geral nos doadores CAD não representa uma amostra adequada para a análise da ajuda internacio-

15. OCDE refere-se à Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico; CAD refere-se ao Comitê de Ajuda ao Desenvolvimento. Para definições mais detalhadas, veja a página 12 deste relatório.

16. A equipe CCSS do Prof. Lester Salamon lançou uma publicação sobre o voluntariado global em 2011 encomendada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) que, pela

nal, e não conta os Estados não doadores do CAD, que entraram na arena com fluxos de ajuda consideráveis.¹⁷ Em terceiro lugar, ele inclui doações religiosas para os Estados Unidos em sua definição de “filantropia”, mas é muito menos claro em relação aos outros países.

Faremos uma breve reflexão sobre as contribuições religiosas. Quando comparamos as contas do Hudson de doações privadas dos Estados Unidos com aquelas de outros países, temos que considerar que os países europeus têm um cenário religioso muito diferente. Por exemplo, alguns países arrecadam impostos eclesiásticos. No caso da Alemanha, esse imposto acrescenta aproximadamente €9 bilhões por ano. O imposto eclesiástico da Alemanha não é obrigatório (então não é um imposto no sentido real), mas pode ser considerado como uma taxa de membresia para os Protestantes (2009: €4,4 bilhões) e para a Igreja Católica (2009: €5 bilhões) e, portanto, constitui um tipo específico de doação religiosa.¹⁸

Os \$37,5 bilhões de filantropia dos Estados Unidos para países em desenvolvimento inclui cerca de \$14 bilhões em doações religiosas.¹⁹ Portanto, como indicado no relatório de 2008 da McKinsey, os bilhões de impostos eclesiásticos da Alemanha são outra variável que tem de ser considerada ao comparar a filantropia globalmente. O exem-

primeira vez, permite uma comparação entre países de forças voluntárias e sua contribuição baseada em dados sólidos.

17. Doadores CAD vs. Doadores Não CAD e questões relacionadas serão analisadas neste capítulo.

18. Essa renda é responsável por 60 a 80% das receitas totais das associações religiosas regionais que são, no nível local e regional, altamente envolvidas com entregas de serviços sociais. Para evitar o pagamento da taxa, uma pessoa teria que deixar a igreja formalmente, um fenômeno que começou a ocorrer apenas recentemente entre os jovens alemães.

19. Para uma divisão detalhada, veja o relatório do Hudson Institute intitulado “*Index of Global Philanthropy and Remittances 2011*”; De acordo com a tabela 1 na página 9, aproximadamente \$15 bilhões de doações religiosas são compostas por \$7,2 bilhões de doações de organizações religiosas formais, enquanto outros \$6,3 bilhões foram doados por indivíduos para organizações humanitárias e de desenvolvimento sediadas nos Estados Unidos (isto é, congregações) incluídas nas doações para “Organizações Privadas e Voluntárias” na Tabela 1.

plo da Alemanha representa uma maneira exclusiva de “doação religiosa”, comparável aos bilhões de dólares americanos dados para as organizações religiosas ativas no exterior.²⁰

Os números de doações privadas reportados ao OCDE por seus Estados membros (usados no relatório de 2011 do *Hudson Institute*) devem incluir fundos privados doados para atividades no exterior de qualquer organização não governamental, incluindo assim instituições religiosas. No entanto, esses números reportados ao OCDE não são contados completamente como este modelo da “Europa Continental” de doação religiosa, dado que não há um sistema universal implantado para reportar esses números. “Doações religiosas” através de impostos eclesiais não se aplicam apenas à Alemanha, mas também à Itália, Espanha, Suécia e Finlândia.

Com base nas deficiências descritas acima sobre a análise do *Hudson Institute*, os números ajudam pelo menos a mostrar a importância do tempo voluntário para alguns países europeus selecionados. A Tabela 2 mostra os números do CCSS com e sem o valor financeiro do tempo voluntário para ilustrar o forte efeito que ele tem, e quão diferente ele é entre esses países. Nos sistemas de bem-estar da Europa Ocidental, o voluntariado forma um pilar principal do Terceiro Setor e – se considerado – elevaria o valor desse setor consideravelmente. A análise da CCSS revelou que o valor econômico das fontes filantrópicas para o Terceiro Setor aumenta em aproximadamente 100% para a Suécia, quando o tempo de voluntariado é considerado. Para a Noruega e a França, o número sobe em cerca de 70%.

Considerando-se as limitações mencionadas anteriormente sobre o conjunto de dados do *Hudson Institute*, tal como o tempo voluntário incluído para todos os países, o valor real da filantropia

20. Mc Kinsey and Company (2008): *Gesellschaftlichen Wandel gestalten*, Global Philanthropy Initiative (em alemão).

para desenvolvimento internacional desse subgrupo de países selecionados é de cerca de \$56 bilhões.

Conclusão

As doações de indivíduos, fundações e empresas para causas no exterior – cerca de US\$ 56 bilhões – constitui um fluxo monetário considerável para países em desenvolvimento. Na seção a seguir, esse montante será colocado em contexto com outras destinações significativas.

Tabela 2: Parcela de filantropia como fonte de receitas do Terceiro Setor, países selecionados*

	Participação de Receita de Filantropia excluindo o tempo voluntário	Participação de Receita de Filantropia incluindo o tempo voluntário	% de diferença
Suécia	9%	54%	+96%
Noruega	7%	47%	+75%
França	8%	47%	+73%
Alemanha	3%	36%	+51%
Finlândia	6%	35%	+44%
Holanda	2%	24%	+28%
Espanha	19%	36%	+27%
Austrália	6%	24%	+23%
Áustria	6%	23%	+22%
Itália	3%	20%	+21%
Bélgica	5%	18%	+16%
Irlanda	7%	19%	+14%
Japão	3%	11%	+9%

Fonte: John Hopkins University (CCSS), Comparative Non-Profit Sector Project (2004)

*Nota : Esses percentuais incluem filantropia local e internacional

Outros fluxos monetários internacionais

Ajuda Pública ao Desenvolvimento

Principais descobertas:

- O custo de coordenação das atividades de ajuda de múltiplos atores e doadores apresentou grande crescimento;
- A ajuda internacional dos Estados membros da OCDE permaneceu estável em 2009;
- A ajuda pública internacional tem evoluído e o “clube” dos 22 doadores soberanos tradicionais que formam o CAD (Comitê de Ajuda ao Desenvolvimento) não tem mais o direito de falar em nome da comunidade mundial de doação (e ajuda), nem os atores de cooperação multilateral, como as agências das Nações Unidas;
- Enquanto o papel das agências de cooperação multilateral está mudando (devido ao aumento de fluxos de ajuda bilateral), a relação de filantropia e ajuda também está se transformando. A distinção entre governo doador e beneficiário está muito mais confusa do que antigamente;
- A ajuda pública internacional como porcentagem do rendimento nacional bruto de seu país difere significativa entre os países, com os escandinavos e outros muito menores (Bélgica, Luxemburgo ou Irlanda) liderando o campo frente as principais economias mundiais, como os Estados Unidos ou Alemanha.

A ajuda internacional por Estados membros da OCDE teve um ligeiro aumento em 2010 após ter permanecido estável no ano anterior

A Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) de todos os Estados membros somou \$128 bilhões em 2010, com aumento de aproximadamente 7% em termos reais (representando os movimentos de inflação e câmbio) de \$120 bilhões em 2009. A ajuda internacional como porcentual do Produto Nacional Bruto (PNB) difere-se significativamente entre os países, e os escandinavos lideram continuamente com margens enormes.

Como nos anos anteriores, os Estados Unidos continuam sendo o maior doador por volume, com \$29,9 bilhões em APD em 2010. Juntamente com a França, Alemanha, Reino Unido e Japão – como visto nos anos anteriores – os Estados Unidos são um dos cinco maiores contribuintes. A APD total para esses cinco países foi de apenas \$81,1 bilhões ou 63% da ajuda do CAD em 2010 (2009: 62 %). A África Subsaariana recebeu a maior parte da ajuda total com \$43,8 bilhões, seguido pela Ásia com \$36,7 bilhões. A distribuição regional de ajuda permaneceu semelhante ao ano anterior.²¹

21. Veja o relatório Hudson 2012, página 7.

Tabela 3: Ajuda Oficial ao Desenvolvimento dos Estados membros da OCDE, 2010

País	APD como % do RNB (anos 2000 a 2009)	APD, bilhões de \$ (estimativa preliminar de 2010)
Suécia	0,92	4,2
Noruega	0,91	4,2
Luxemburgo	0,88	0,4
Dinamarca	0,87	2,9
Holanda	0,8	6,6
Irlanda	0,48	1
Bélgica	0,47	3,1
Finlândia	0,41	1,4
França	0,41	13,5
Suíça	0,4	2,2
Reino Unido	0,4	13,5
Total dos países CAD	0,4	128
Áustria	0,36	1,2
Alemanha	0,33	13,3
Espanha	0,33	6,2
Canadá	0,29	4,5
Austrália	0,28	3,1
Portugal	0,28	0,7
Nova Zelândia	0,26	0,3
Japão	0,22	10,6
Itália	0,19	3,3
Grécia	0,18	0,5
Estados Unidos	0,16	29,9
Coreia	0,07	1

Fonte: OECD Statistical Annex, Development Co-operation Report 2011 (dados mais recentes)

“Tem muitas agências financiando projetos muito pequenos, usando muitos procedimentos diferentes.”

Artigo da The Economist, “The future of aid”, de 4 de setembro de 2008

A Tabela 3, porém, mostra claramente que os Estados Unidos em termos de sua participação na Ajuda Pública ao Desenvolvimento dentro do Rendimento Nacional Bruto (RNB) são maiores do que todos os outros países, exceto a Coreia. No entanto, isso não considera uma nova tendência que foi destacada no 2012 *Global Human Assistance Report*: um número crescente de países de canalizar Ajuda Humanitária e ao Desenvolvimento por meio de sua Força de Defesa. O Exército Americano tem um papel muito importante em algumas partes do mundo para construção, infraestrutura, mas também ajuda de emergência, que não é refletida nos dados de APD.

A Alemanha, como a economia mais poderosa da Europa (e a terceira maior no mundo por PIB nominal) fica claramente atrás de sua potencial ajuda ao desenvolvimento, abaixo da média (veja lista “Total de países do CAD”, Tabela 3) e atrás da França, Suíça e Reino Unido, bem como de países muito menores e de menor poder econômico como a Bélgica, Finlândia e Dinamarca.

A ajuda externa do governo não é mais centrada no CAD

A APD, conforme mensurada e contabilizada pelos Estados membros do CAD, é uma referência fraca para uma política pública global que está surgindo, enriquecida com novos objetivos,

atores e instrumentos.²² Os recursos destinados para desenvolvimento vindos de países não pertencentes ao CAD são de tamanho significativo também. Em 2010 (dados mais recentes disponíveis), esses países não pertencentes ao CAD, que reportam sua ajuda internacional anual para a OCDE, investiram um total de \$7,2 bilhões (Tabela 4). No entanto, alguns países que fornecem ajuda ao desenvolvimento não são retratados de maneira adequada. Enquanto os objetivos, atores e instrumentos evoluíram, a abordagem para mensuração da ajuda pública ao desenvolvimento não evoluiu.

Porém, mesmo para os Estados que não querem se tornar parte do grupo exclusivo da OCDE, mas preferem continuar enviando ajuda externa como e quando lhes convém, a via multilateral parece ter se tornado uma alternativa aceitável.

Pesquisas anteriores do Instituto de Desenvolvimento Externo (“*Overseas Development Institute*” ou “ODI”) sugeriram que doadores não pertencentes ao CAD, um número crescente de países, teriam uma forte preferência por ajuda bilateral através de canais multilaterais.²³

Essa preferência por rotas bilaterais reflete uma visão de que a ajuda faz parte de uma parceria mutualmente benéfica mais profunda. Ela também surge a partir de um desejo por visibilidade e para que a ajuda seja fornecida de maneira mais rápida, comentam os autores. Doadores não pertencentes ao CAD não viam essas vantagens nas contribuições multilaterais no passado.²⁴

22. Severino, Jean-Michel e Ray, Olivier (2009): *The End of ODA: Death and Rebirth of a Global Public Policy*, CGD Working Paper 167. Washington, D.C.: Center for Global Development, página 7.

23. Harmer, Adele e Cotterell, Lin (2005): *Diversity in donorship. The changing landscape of official humanitarian aid*, : <http://www.odi.org.uk/resources/docs/275.pdf>, página 5.

24. Veja acima, página 5.

Tabela 4: Desembolsos Líquidos de APD de Doadores Não Pertencentes ao CAD, Preços Constantes de 2010, bilhões de \$, 2004 a 2010

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Todos os Estados, APD*	4,4	4,2	5,9	6,5	9,0	6,8	7,2
% bilateral do total	88%	84%	88%	90%	91%	84%	76%
Taipé Chinês (Taiwan)	0,49	0,55	0,57	0,53	0,43	0,42	0,38
Chipre	0,00	0,02	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05
República Tcheca	0,15	0,18	0,20	0,19	0,23	0,21	0,23
Estônia	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Hungria	0,09	0,12	0,18	0,10	0,10	0,12	0,11
Islândia	0,02	0,02	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03
Israel	0,10	0,11	0,10	0,11	0,14	0,13	0,14
Kuwait	0,19	0,25	0,18	0,11	0,28	0,22	0,21
Letônia	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02
Liechtenstein	0,00	0,00	0,00	0,02	0,02	0,03	0,03
Lituânia	0,01	0,02	0,03	0,05	0,05	0,04	0,04
Malta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01
Polônia	0,17	0,25	0,34	0,36	0,32	0,39	0,38
Romênia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	0,15	0,11
Arábia Saudita	2,03	1,17	2,26	1,60	4,88	3,16	3,48
República Eslováquia	0,04	0,08	0,07	0,07	0,09	0,07	0,07
Eslovênia	0,00	0,04	0,05	0,06	0,06	0,07	0,06
Tailândia	0,00	0,00	0,08	0,07	0,17	0,04	0,01
Turquia	0,50	0,78	0,91	0,65	0,76	0,78	0,97
Emirados Árabes	0,57	0,58	0,87	2,50	1,24	0,84	0,41

Fonte: OECD

*Nota: Bilateral e multilateral

Um ator significativo na APD, mas não pertencente ao CAD, como a Arábia Saudita, aumentou, de 2009 a 2010, sua ajuda multilateral de US\$ 209 milhões para US\$ 609 milhões, ao mesmo tempo em que a ajuda bilateral permaneceu constante, embora elevada, em US\$ 2,9 bilhões (total de US\$ 3,48 bilhões, de acordo com a Tabela 4). Um cenário semelhante evoluiu nos Emirados Árabes, onde o orçamento bilateral caiu em mais da metade, enquanto o multilateral subiu.

O aumento de países não pertencentes ao CAD como provedores de ajuda “oficial”

Em 2010, os grandes desastres naturais no Haiti e no Paquistão tiveram grande impacto na resposta humanitária coletiva, elevando os gastos internacionais totais em 23%, em comparação com o ano anterior, como reporta o 2012 *Global Humanitarian Assistance Report (GHA)*.

Até 2010, a participação de uma série de governos não pertencentes ao CAD tinham se tornado cada vez mais predominante e, como afirma o relatório de 2010 do GHA, alguns deles podem ter fornecido ajuda por muitos anos, mas suas contribuições são difíceis de mensurar, pois não se enquadram nas definições, conceitos ou sistemas determinados pelo grupo CAD. “O retorno ao Fundo Central de Resposta de Emergência (“*Emergency Response Fund*” ou “ERF”) após o terremoto do Haiti demonstra este fenômeno – dos 27 governos contribuintes, apenas três deles eram doadores do CAD. Os 24 países restantes, com exceção de quatro, receberam ajuda humanitárias em 2008”.²⁵

25. Global Humanitarian Assistance Report (2010): <http://www.globalhumanitarianassistance.org/report/gha-report-2010>, página 49, (Acessado em julho de 2011).

O GHA analisa que a situação em 2010 foi de muitas maneiras excepcional e conclui, em seu relatório de 2012, “que a escala de crises humanitárias globais caiu em 2011, com 12,5 milhões a menos de pessoas para receber ajuda humanitária no processo de apelo consolidado da ONU (“consolidated appeal process” ou “CAP”), e uma maior queda, esta de 10,4 milhões, no número esperado de pessoas para ajuda humanitária em 2012.”²⁶

A ajuda humanitária de doadores não pertencentes ao CAD sofre da mesma característica que quaisquer outras contribuições humanitárias, isto é, grandes oscilações ano a ano, como sugere o gráfico abaixo para a Rússia, China e Índia.

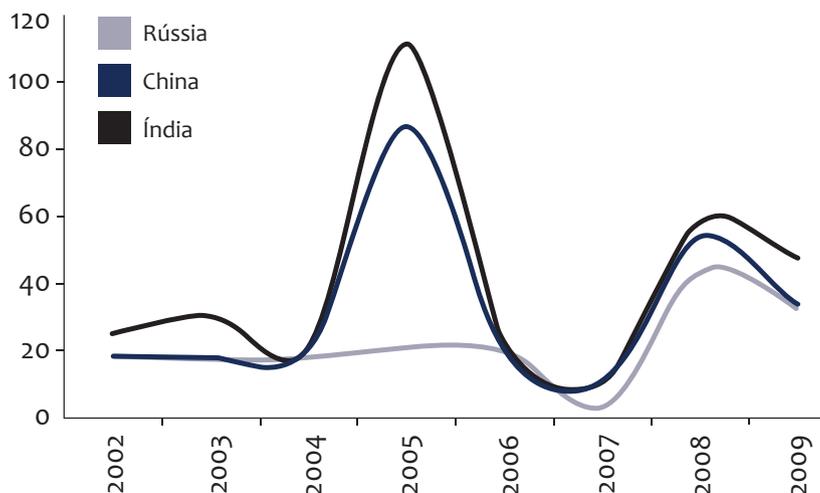
No entanto, nem todas as oscilações anuais se devem a grandes contribuições de um único doador. Em 2005, pelo menos 75% ou US\$477 milhões de ajuda humanitária de doadores não pertencentes ao CAD foram levantados por 91 países, em resposta ao terremoto tsunami do Oceano Índico (ponto máximo demonstrado na Figura 3).²⁷ A Figura 3 mostra a Rússia, China e Índia na contribuição dos países BRIC durante o período de 2000 a 2009, enquanto o Brasil (como número 4 no grupo dos BRICs) está ausente devido ao não fornecimento dos mesmos dados.²⁸

26. Global Humanitarian Assistance Report (2012): <http://www.globalhumanitarianassistance.org/reports>, página 7 (Acessado em setembro de 2012).

27. GHA report 2010, página 18.

28. O órgão relevante é a Iniciativa de Desenvolvimento baseada no UN Ocha FTS data, veja o relatório da GHA, página 31.

Figura 3: Rússia, China e Índia como doadores não pertencentes ao CAD, 2000 a 2009, ajuda humanitária total, milhões de \$



Fonte: *Global Humanitarian Assistance report 2010*, análise própria.

Excluindo-se as doações de resposta a emergências da equação, a única participação externa considerável da China é geralmente através de programas de infraestrutura, principalmente na África.

A ajuda da China na África foi assunto de debate recente. Como Severino e Ray descrevem, devido ao tipo de instrumentos de ajuda que utiliza, é extremamente difícil avaliar o que contaria como Ajuda Pública ao Desenvolvimento se a China se tornasse um doador oficial do CAD. O que é nítido, porém, é que Pequim se tornou um dos maiores contribuintes para o financiamento de infraestruturas na África Subsaariana.

Em relação ao papel da China na África, é difícil traçar uma linha. Como Tim Odgen descreveu, “A ajuda ocidental, e o papel da China na África, tem geralmente sido muito paternalista – ditando aos países africanos o que eles precisam e como devem perseguir “seus” objetivos”. No entanto, Odgen conclui, “os negócios fechados são geralmente apenas com o poder executivo do governo” e devido a uma falta de transparência, há razões para se preocupar “que os acordos que estão sendo acertados pela China não apenas são não-simbióticos com a ajuda ocidental, como podem acabar prejudicando o investimento filantrópico em boa governança e desenvolvimento humano”.²⁹

Custos de coordenar novas atividades de ajuda subiram acentuadamente

Como as seções anteriores mostraram, não são só as ferramentas de mensuração que estão desatualizadas, mas também o grande número de novos atores que, agindo separadamente, em vez de cooperar, ameaçam tornar os recursos de ajuda ineficientes. Como notam Severino e Ray, “os custos de coordenação de atividades de múltiplos *stakeholders* com diferentes agendas subiram acentuadamente na última década. Uma pesquisa realizada com 14 países mostrou que o Camboja recebe uma média de 400 missões de doadores por ano, Nicarágua 289 ou Bangladesh 250, impondo uma pressão considerável nos países beneficiários, que não estão preparados para lidar com isso.”³⁰

29. Para o post do blog de Tim Odgen na China e seu envolvimento no exterior, veja: http://www.philanthropyaction.com/nc/chinas_role_in_african_infrastructure_development (Acessado em junho de 2011).

30. Severino and Ray (2009), página 6.

The Economist reportou em 2008 que “a pequena Eritreia, por exemplo, lida com 21 doadores oficiais e multilaterais, cada um com seus próprios projetos, orçamentos e maneiras de atuação. Uganda tem 27. Isso é normal. De acordo com a OCDE, 38 países pobres tiveram, cada um deles, 25 ou mais doadores oficiais trabalhando neles em 2006. O número de projetos de ajuda financiados por doadores bilaterais disparou de 10.000 para 80.000 nos últimos dez anos”.³¹

Em alguns casos, os ganhos de ter mais atores envolvidos são ultrapassados pelas perdas trazidas pela incoerência política e pelos custos de coordenação. “Este é estereotipicamente o caso em cenários de crise ou pós-conflito, quando os atores internacionais surgem em grande quantidade, mas as habilidades do governo local de coordená-los são pequenas”, concluem Severino e Ray.³² Novos atores não envolvem apenas novos governos que entraram na arena de ajuda, como a China ou o Brasil, mas também agentes privados como a *Bill & Melinda Gates Foundation*.

Tentativas de canalizar esses diversos fluxos de novos recursos, vindos de novos atores – e, portanto, de reduzir a volatilidade de captação e o custo de coordenação – provou-se parcialmente bem sucedida com novas ferramentas financeiras, como a formação de fundos (multinacionais, de múltiplos agentes), conhecidos como “fundos conjuntos” (“*pooled funds*”).³³ Eles surgiram como uma ferramenta significativa para uma ampla gama de atores humanitários – embora a maior parte dos recursos é provida por um grupo relativamente pequeno de doadores. Os fundos conjuntos da ONU dependem do suporte de três principais doadores – Reino Unido,

31. *The Economist* (4 de setembro de 2008): The future of aid: A scramble in Africa, veja: <http://www.economist.com/node/12060397/> (Acessado em junho de 2011)

32. Severino and Ray, página 6.

33. Severino and Ray, página 10.

Suécia e Holanda. Em 2008 e 2009, esses três países representaram um pouco mais de 60% da captação entre os dez maiores.³⁴

“Fragmentação é o oposto de eficiência”.

Lennart Bage, Chefe do Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola

Conclusão

Novos países surgiram como doadores de ajuda internacional fora do grupo de doadores oficiais do CAD e da OCDE, o que afetou o papel e o impacto das agências multilaterais tradicionais também.

O papel das agências de ajuda multilateral está mudando, assim como as dinâmicas entre filantropia e desenvolvimento internacional. Há um movimento vindo das doações e aportes esporádicos voltados à filantropia, que serve como instrumento de mudança social. Enquanto há muitos que argumentariam que a filantropia de justiça social ou a filantropia de mudança social é uma abordagem/estrutura específica, praticada nos países em desenvolvimento há tempos, ela tomou uma nova forma com o aumento da cooperação entre empresas e empresários, sociedade e governo. Antes de analisar esses novos tipos de filantropia mais profundamente, é preciso olhar de perto o segundo maior fluxo monetário que entra nos países em desenvolvimento, as transferências. O objetivo é entender a parcela filantrópica de transferências (“doação de Diáspora”) e o potencial de poupanças de diáspora (ainda não utilizado) também.

34. Relatório da GHA, página 47.

Transferências

Principais descobertas:

- As transferências pertencem a uma “zona nebulosa” de fluxos monetários para países em desenvolvimento e não são explicitamente “filantrópicos”;
- As transferências para países em desenvolvimento em 2011 foram estimadas em \$372 bilhões, 12,1% a mais do que em 2010;
- Transferências globais (registradas) têm previsão de crescimento para \$467 bilhões até 2014;
- Um subgrupo das transferências é destinado à caridade;
- A redução no custo de envio de transferências geraria um aumento líquido na renda de imigrantes estimado em \$15 bilhões;
- A redução do custo funcionou no caso do México e das Filipinas, e muitos outros países comprometeram-se a trabalhar nesse caminho ;
- As comunidades de diáspora são, apesar de ter impacto financeiro direto em seus países de origem, um importante canal não-financeiro relacionado a conhecimento e redes.

É importante considerar as transferências quando analisado o cenário de recente evolução dos fluxos financeiros globais para países em desenvolvimento. Essa importância deve-se ao seu tamanho considerável, bem como ao fato de que um pequeno subgrupo de

transferências é destinado à filantropia de diáspora, isto é, de natureza social, como sugerido por pesquisas recentes.³⁵

“Também há um aspecto qualitativo nas transferências. Quando as pessoas que trabalham em outros países retornam às Filipinas, são recebidas por um desfile de marcha de bandas! Os residentes vêm – principalmente na época do Natal – e recebem aqueles que trabalham no exterior.”

Especialista em Filantropia, Ásia

As transferências – isto é, dinheiro enviado por imigrantes aos seus parentes nos países de origem – representam a maior fonte de câmbio estrangeiro para inúmeros países e constituem uma parte considerável do PIB de muitos outros.³⁶ No entanto, as transferências não devem ser consideradas como uma ação de “caridade”. Elas são, em vez disso, transações privadas e, para fins de contabilização nacional, consideradas pelo governo como qualquer outra fonte de

35. Sidel, Mark (2008): Diaspora Giving: An Agent of Change in Asia Pacific Communities?: http://www.asiapacificphilanthropy.org/files/APPC%20Diaspora%20Giving%202008_Overview.pdf, página 6 (Acessado em junho de 2011).

36. O Banco Mundial (novembro de 2010): Issue Brief – Migration and Remittances, see : http://siteresources.worldbank.org/TOPICS/Resources/214970-1288877981391/Annual_Meetings_Report_DEC_IB_MigrationAndRemittances_Update24Sep10.pdf (Acessado em junho de 2011); veja também a atualização mais recente sobre os dados de transferências de abril de 2012, Migration and Development Brief 2012, “Remittance flows in 2011 – an update”: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/Migrationand-DevelopmentBrief18.pdf>, (Acessado em setembro de 2012).

renda privada. Porém, devido ao seu tamanho e importância para algumas economias emergentes, a contabilidade adequada das transferências tem sido discutida amplamente nos últimos anos.³⁷ O último relatório publicado pelo Banco Mundial sugere que:

- Mais de 200 milhões de pessoas vivem fora de seus países de origem;
- Uma das “questões mais importantes sobre a migração” é como melhorar seu impacto de desenvolvimento (incluído o das transferências);
- As transferências totalizaram 1,9% do PIB de todos os países em desenvolvimento em 2009, mas foram quase três vezes mais importantes (5,4% do PIB) para o grupo de países de baixa renda;
- As transferências para países em desenvolvimento devem crescer com taxas mais baixas, porém mais sustentáveis, de 7 a 8% anualmente, durante 2011 a 2013, quando deverão atingir \$404 bilhões.

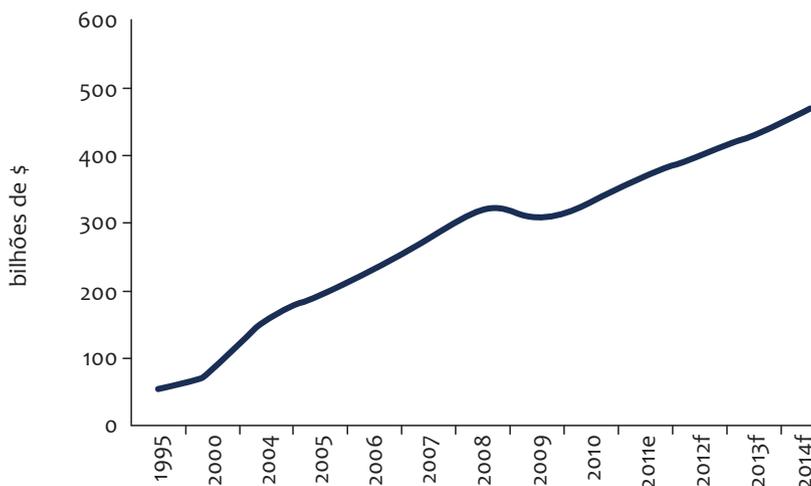
Os fluxos de transferências são grandes e resistentes

A figura 4 mostra o crescimento no fluxo global de transferências, sua resistência durante a crise financeira global, sua recuperação em 2010 e os dados previstos para até 2014. O fluxo total das transferências é muito mais estável do que a ajuda externa, pois a renda e o número de trabalhadores migrantes muda lentamente.³⁸

37. Em algumas tentativas, as transferências foram alocadas como parte da “ajuda externa” de um país por essas instituições de pesquisa de reputação, como o *Hudson Institute* em suas contas de Ajuda dos Estados Unidos anteriormente a 2011. O *Hudson Institute* respondeu a grandes críticas por essa abordagem publicando seu relatório anual e mais recente sobre esses números como o “Index of Global Philanthropy and Remittances 2011”.

38. Harford, Tim, Hadjimichael, Bitá e Klein, Michael (abril de 2005): Are Private Loans and Charitable Giving Replacing Aid?, The World Bank Group: http://rru.worldbank.org/documents/publicpolicyjournal/290Harford_Hadjimichael_Klein.pdf, (Acessado em junho de 2011)

Figura 4: Fluxos globais de transferências para países em desenvolvimento, em bilhões de \$, de 2000 a 2014 (previsão)



Fonte: Banco Mundial, Dados de Imigração e Transferências

Estima-se que a comunidade de diáspora latino-americana nos Estados Unidos tenha a maior poupança em dólares americanos, graças a rendas relativamente altas dos imigrantes, em comparação com outras rotas de remessas. Comparando-se todos os países, calcula-se que o México tenha a maior poupança de diáspora (\$47 bilhões) enquanto, em termos de fluxos de transferências (veja Figura 5), seja o terceiro país do mundo - atrás da Índia e da China.³⁹ Os dados disponíveis sobre comunidades de diáspora e suas estima-

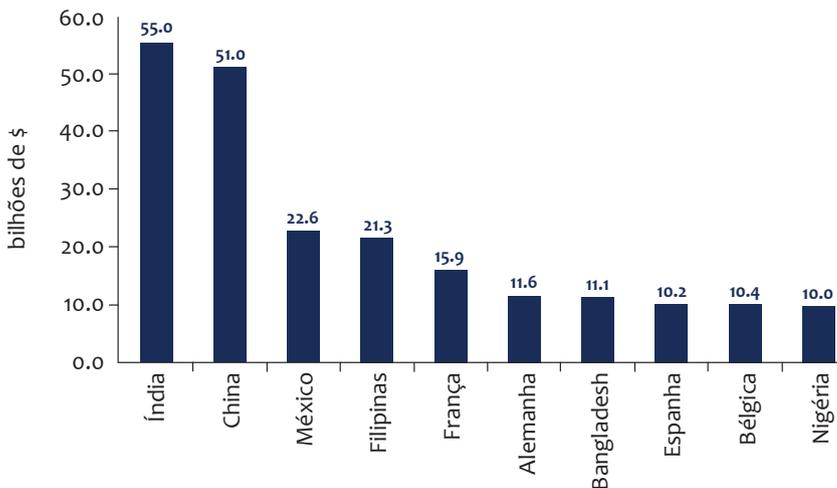
39. Ratha, Dilip e Mohapatra, Sanket (fevereiro de 2011): Preliminary Estimates of Diaspora Giving, World Bank Paper, Migration and Development Brief 14: http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationAndDevelopmentBrief14_DiasporaSavings.pdf (acessado em junho de 2011)

tivas de poupança em \$ serão analisados com maior detalhe a partir da página 33.

“As comunidades em países em desenvolvimento tendem a ser um pouco mais dependentes de fontes externas do que de fontes internas. A espera por transferências acaba com o propósito do fortalecimento da comunidade.”

Especialista em Filantropia, África

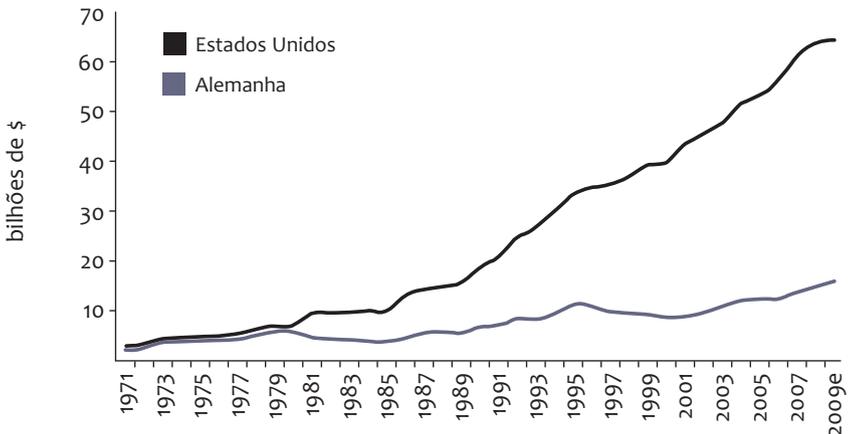
Figura 5: Dez maiores países em termos de fluxos de transferências, mundialmente, em bilhões de \$, 2010



Fonte: Banco Mundial (2011), Dados de Migração e Remessa

A Figura 6 mostra *quão* diferentes os fluxos de transferências em dois países altamente desenvolvidos podem ser, dependendo de seu histórico, localização geográfica e, principalmente, política de imigração. A população de estrangeiros nascidos nos Estados Unidos, isto é, aqueles que ainda enviam transferências, deve subir para 48 milhões até 2025 e para 60 milhões até 2050.⁴⁰

Figura 6: Saídas de transferências dos Estados Unidos e da Alemanha, em bilhões de \$, de 1971 a 2009



Fonte: Banco Mundial (2011), Dados de Migração e Transferências.

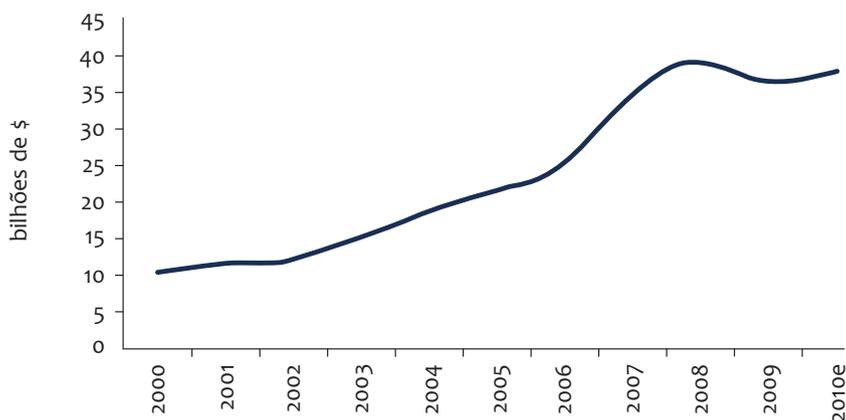
*O ano 2009 é uma estimativa do Banco Mundial.

A Figura 7 mostra a tendência continuamente positiva de dinheiro enviado aos países de origem dos 53 Estados africanos. O

40. O Banco Mundial (2011): Migration and Remittances Factbook 2011, segunda edição, página 9: <http://data.worldbank.org/data-catalog/migration-and-remittances>, (Acessado em junho de 2011).

aumento claro e acentuado, iniciado em 2005, pode ser explicado considerando a África do Norte como uma das três regiões com maior número de imigrantes, ao lado do Leste Europeu e da América Latina.⁴¹ No auge da recessão global, ocorreu uma queda perceptível, porém extremamente rápida. A Nigéria, como visto na Figura 5, tem o maior fluxo da África, de \$10 bilhões, e foi responsável por cerca de 1/3 de todos os fluxos africanos de diáspora em 2010.

Figura 7: Fluxos de transferências na África (53 Estados), em bilhões de \$, 2000 a 2010



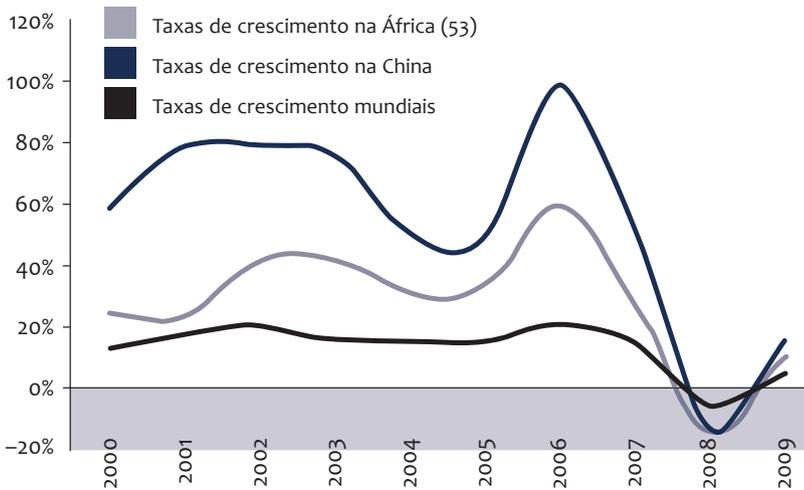
Fonte: Banco Mundial (2011), Dados de Migração e Remessa.

Em duas regiões – África e China (a Figura 8 abaixo também mostra a média mundial) – o crescimento das taxas de transferências revela uma tendência semelhante. As remessas da China são as mais

41. Banco Mundial (2011), Migration and Remittances Factbook 2011, página 18.

acentuadas. A recuperação para crescimento positivo começou no começo de 2009, o que ressalta ainda mais a resistência notável dos fluxos de transferências.

Figura 8: Fluxos de transferências registrados na África, China e a Média Mundial, % de taxa de crescimento ano a ano, 2000 a 2010



Fonte: Banco Mundial (2011), Dados de Migração e Remessa

Um subgrupo das transferências pode ser considerado filantrópico

Até agora, foi apresentado apenas o volume de transferências. Seus usos, porém, são variados. Essas remessas podem ser direcionadas para indivíduos, mas também a fundos sociais. Além disso, as transferências têm outros usos não financeiros. A comunidade de diáspora pode ser importante na formação de opiniões em casa, dire-

cionamento de como os recursos são utilizados, impacto no governo, em empresas, e no Terceiro Setor.

Mark Sidel, professor na *University of Wisconsin*, escreve que “em termos gerais, a maioria das transferências para a Ásia não pode ser considerada como investimento social ou filantropia social. Mas um subgrupo delas – extremamente difícil de ser quantificado – é de fato filantropia de diáspora.”⁴² Sidel também destaca como a doação começou a se tornar mais estratégica em suas metas de investimento. Mesmo assim, ele aponta que, enquanto a filantropia de imigrantes tornou-se um motor emergente do desenvolvimento em algumas áreas da Índia, sul da China, Filipinas, e certas áreas de Bangladesh, não podemos concluir que esses motores, em si, sejam de fato estratégicos, focados em mudanças sociais e desenvolvimento de longo prazo numa escala significativa.⁴³

Melhora dos fluxos de transferências

A análise do Banco Mundial apontou que, como ponto comum, as transferências são geralmente caras, às vezes lentas, outras vezes inconvenientes e ocasionalmente incertas.⁴⁴ Apesar de, supostamente, dois terços dos governos africanos não coletarem dados sobre transferências (2007)⁴⁵, a iniciativa mais recente do Banco Mundial

42. Sidel, Mark (2008): *Diaspora Giving: An Agent of Change in Asia Pacific Communities?*, página 8.

43. Veja acima, página 9.

44. Cirasino, Massimo (2009): *The WB-BIS General Principles for International Remittance Services: A global tool for a global goal*: <http://siteresources.worldbank.org/FINANCIAL-SECTOR/Resources/282044-1257537401267/RomeConferenceRemittances.Cirasino.pdf>, página 3 (Acessado em julho de 2011).

45. Copeland-Carson, Jacqueline Ph.D. (março de 2007): *Kenyan Diaspora Philanthropy: Key Practices, Trends and Issues*: http://www.tpi.org/downloads/pdfs/Kenya_Diaspora_Philanthropy_Final.pdf, page 7, (acessado em junho de 2011).

– o *Remittances Working Group* (GRWG), fundado em 2009 –, monitora o progresso nas áreas de divulgação sobre o custo das transferências no mundo inteiro, enquanto faz *lobby* para que os governos trabalhem mais para reduzi-lo. Conforme concluído pelo Banco Mundial em 2009:

1. Em muitos canais de transferências, o custo de envio ainda é alto em relação à renda, geralmente baixa, dos trabalhadores imigrantes e de suas famílias.
2. A redução do custo geraria um aumento líquido na renda dos migrantes e de suas famílias no mundo desenvolvido, estimado em \$15 bilhões.

Diante disso, o GRWG promoveu o “5x5 objective”, com o objetivo de reduzir o custo médio de envio de transferências globalmente em cinco pontos percentuais durante cinco anos. Em julho de 2009, durante o *L’Aquila Summit*, os Chefes de Estados do G8 aprovaram o 5x5 objective e se comprometeram a “atingir, em particular, o objetivo de uma redução da média de custos globais de envio das transferências, dos atuais 10%, para 5%, em cinco anos, através do aprimoramento de informações, transparência, competição e cooperação com os parceiros”.

Há algumas histórias de sucesso. O México e as Filipinas conseguiram, por meio de iniciativas do governo e de uma regulação severa, reduzir as taxas médias para cerca de 6% cada (o custo global médio é de 10%).⁴⁶ Em muitos outros países, essas médias supe-

46. Cirasino, Massimo (2009): Towards the 5x5 Objective: Setting Priorities for Action: http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/sources/282884-1239831335682/6028531-1273159501046/GRWG_Presentation_Remittances_Matrix.pdf, página 2 (Acessado em julho de 2011)

ram em muito os 10%.⁴⁷ No caso de alguns canais interafricanos, como o envio de \$200 da Tanzânia ao Quênia, as taxas são de quase 25% (ou \$47,24 para cada \$200, em junho de 2011).⁴⁸

Em 2011, o Banco Mundial publicou alguns livros relacionados à migração, incluindo o *Leveraging Migration for Africa: Remittances, Skills, Investments* e dois volumes sobre *Diaspora for Development of Africa* e *Remittance Markets in Africa*.⁴⁹

Conclusão

A iniciativa do GRWG do Banco Mundial é altamente informativa, principalmente para governos com grandes comunidades de diáspora. Assim como qualquer melhoria nas taxas tem o potencial liberar capital privado nos países de origem. Uma parte das transferências pode se tornar instrumento de desenvolvimento, porém, em grande medida, elas sempre permanecerão nas famílias - a menos que surja uma nova forma de instituição fiduciária, sediada localmente. OSCs com fortes ligações com uma comunidade de diáspora poderiam potencialmente preencher esse vazio e a) estimular o aumento das transferências e b) incentivar as pessoas a doarem não só para suas famílias, mas também para causas sociais, se as taxas forem mais convidativas para as comunidades.

47. Taxas de \$200 é o indicador padrão para mensuração do preço de envio de transferências para o grupo de trabalho do Banco Mundial, o GRWG. Eles também acompanham as taxas de \$500.

48. Veja o banco de dados do Banco Mundial: <http://remittanceprices.worldbank.org/> (Acessado em setembro de 2012)

49. Veja as publicações do Banco Mundial: <HTTP://WEB.WORLDBANK.ORG/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,CONTENTMDK:20648762-MENU PK:34480-PAGEPK:64257043-PIPK:437376-THESITEPK:4607,00.HTML> (Acessado em setembro de 2012).

Poupanças de diáspora – “seguindo em frente, doando de volta”

Principais descobertas:

- As poupanças de diáspora anuais de países em desenvolvimento, isto é, poupanças de imigrantes, foram de aproximadamente \$400 bilhões em 2010;
- As poupanças de diáspora, como porcentagem do PIB, são estimadas em 2,3%, nos países de renda média, e chegam a 9% em países de baixa renda;
- A filantropia de diáspora ainda é considerada como mais *ad-hoc* do que estratégica;
- As poupanças de diáspora globais podem ser um potencial mercado para os títulos de diáspora: através da emissão de títulos de poupança, uma riqueza considerável pode ser usada para o desenvolvimento dos países de origem.

Comunidades de diáspora – descritas pelo lema “seguindo em frente, doando de volta”, pelo Fórum Global de Diáspora do Banco Mundial de 2012 –, são comunidades de imigrantes com fortes ligações com seus países de origem. Poupanças de diáspora são as economias dessas pessoas, tanto em dinheiro, quanto em contas bancárias mantidas em seus países de residência ou seus países de origem, e este capítulo analisa o potencial delas para o desenvolvimento.

A região com as maiores poupanças de diáspora estimadas é a América Latina e o Caribe (\$116 bilhões), seguidas pela Ásia Oriental

e Pacífica (\$84 bilhões), Europa e Ásia Central (\$73 bilhões) e Ásia do Sul (\$53 bilhões). Para a África Subsaariana são de \$30,4 bilhões e para o continente africano, incluindo a África do Norte, são de aproximadamente \$53 bilhões.

Tabela 5: Fluxo de recursos de todos os países para os países em desenvolvimento, bilhões de \$, de 1995 a 2009

	Estoque de Diáspora (milhões)	Estimativas de poupanças de Diáspora em 2009 (milhões de \$)	Poupanças de Diáspora como % do PIB regional
Países em desenvolvimento	161,5	397,5	2,4
Ásia Oriental e Pacífica	21,7	83,9	1,3
Europa e Ásia Central	43,0	72,9	2,8
América Latina e Caribe	30,2	116,0	2,9
Oriente Médio	9,3	18,9	3,5
África do Norte	8,7	22,3	4,3
África Subsaariana	21,8	30,4	3,2
Ásia do Sul	26,7	53,2	3,3
Países de baixa renda	27,7	34,4	9,0
Países de renda média	133,8	363,1	2,3

Fonte: Banco Mundial, *Migration and Development Brief*, 14 de fevereiro de 2011. *Diaspora stock is the estimated number of global migrants living outside of the country*
 Fonte: Cálculos do autor usando o *World Bank's Migration and Remittances Factbook 2011* e os Indicadores Mundiais de Desenvolvimento

Um das razões pelas quais a América Latina tem a maior poupança de diáspora é que seus imigrantes estão principalmente nos

Estados Unidos e na Europa ocidental, e tem rendas relativamente mais elevadas do que a média dos imigrantes. Entretanto, quando expressadas como uma parte do Produto Interno Bruto (PIB) dos países de origem, as poupanças de diáspora variam entre 1,3% na Ásia Oriental e Pacífico e 4,3% na África do Norte.⁵⁰

Os países com as maiores estimativas de poupanças de diáspora incluem o México (\$47 bilhões), China (\$32 bilhões), Índia (\$31 bilhões) e as Filipinas (\$21 bilhões), refletindo seu status de países com emigração significativa e diáspora relativamente próspera (Tabela 5). Entretanto, os países de baixa renda, como Bangladesh, Haiti, Afeganistão, Gana, Etiópia, Quênia, Somália e Nepal, entre outros, têm também números significativos, acima de \$1 bilhão cada.⁵¹

Filantropia de diáspora mais *ad-hoc* do que estratégica

Geralmente, a filantropia de diáspora refere-se à parcela particular de transferências que é doada para ações sociais locais. A distinção entre “transferências” e “filantropia de diáspora” – como explica Sidel – é uma linha complexa e fina, cuja distinção pode ser medida de maneira diferente.

Analisando o que há de pesquisa até 2008, Sidel conclui que há pouca evidência significativa para indicar que a filantropia de diáspora tem evoluído de uma prática *ad hoc* para uma “prática mais estratégica”.⁵² Em vez disso, argumenta Sidel, costumes de

50. Ratha, Dilip and Mohapatra, Sanket (fevereiro de 2011): Preliminary Estimates of Diaspora Giving, World Bank Paper, Migration and Development Brief 14, página 2.

51. O Banco Mundial (2011): Migration and Remittances Factbook 2011, segunda edição, página 14.

52. Sidel, Mark (2008): Diaspora Giving: An Agent of Change in Asia Pacific Communities?, página 8.

indivíduos, famílias e grupos ou comunidades étnicas e religiosas ainda são práticas específicas muito mais comuns em filantropia de diáspora.

Doação de “fundo de quintal” e doação *ad-hoc*

Algumas filantropias de diáspora na Ásia podem ser altamente organizadas. Mas, argumenta Sidel, na maior parte, elas não tem evoluído para uma prática mais estratégica.⁵³

Os profissionais que trabalham na Ásia relataram que frequentemente são os líderes religiosos que tradicionalmente recrutam pessoas no exterior para contribuir com atividades sociais locais. Outros casos na Ásia, além de acontecimentos mais recentes, indicaram OSCs de grande porte gerando doações locais. Entretanto, as comunidades asiáticas ainda ficam desconfiadas com essas organizações e preferem permanecer com doações mais pessoais. A filantropia de diáspora para comunidades do país de origem é um fluxo financeiro de extrema importância e depende da conexão e conhecimento dos povos locais e seus problemas. Analisando uma pesquisa feita sobre as vias e mecanismos usados por comunidades de diáspora para o envio de dinheiro ao país de origem, Sidel conclui: o primeiro e principal é a filantropia de diáspora através das famílias, presente em quase todos os países; “doações através de associações de clãs”, como na China e Taiwan; grupos étnicos e profissionais, na Índia e em outros países; através da vizinhança e de grupos regionais nas Filipinas e; por meio de OSCs étnicas sediadas no exterior. A preferência por uma determinada forma tem a ver com o nível de renda ou ativos do indivíduo. Uma pesquisa recente sobre Indivíduo-

53. Sidel, Mark (2008): Diaspora Giving: An Agent of Change in Asia Pacific Communities?, página 4.

os de Alta Renda nas Filipinas revelou que essas pessoas preferem doar por meio de OSCs de grande porte.⁵⁴

Sidel observa que os caminhos mencionados acima devem ser considerados, em muitos casos, como rotas de elite. No exemplo da Índia, uma análise revelou grandes fluxos monetários voltados a grupos religiosos e instituições desse país. No geral, mensurar com precisão esses fluxos ainda é muito difícil.⁵⁵

Nas comunidades de diáspora – principalmente aquelas nos Estados Unidos – as questões relacionadas à doação mais estratégica crescem a partir da consciência sobre os recursos disponíveis e de seu potencial impacto. Este último, um interesse recente e mais forte do que nunca entre doadores, graças ao seu maior conhecimento sobre causas de desenvolvimento e a noção de que a riqueza empreendedora pode salvar e melhorar as comunidades dos países de origem. Os fundos de diáspora, em geral, estão sendo cada vez mais discutidos como financiamentos potenciais para substituir os investimentos governamentais, principalmente na saúde, educação e em outros serviços sociais, como será explicado nas próximas páginas.

Títulos de Diáspora

Os títulos de diáspora são instrumentos de dívida oferecidos pelo governo do país de origem para erguer capital dentre seus emigrantes. O emigrado compra os títulos que são garantidos pelo governo, com o qual recebe juros. Tendo surgido na década de 1930, no Japão e na China, esses títulos foram implantados e ven-

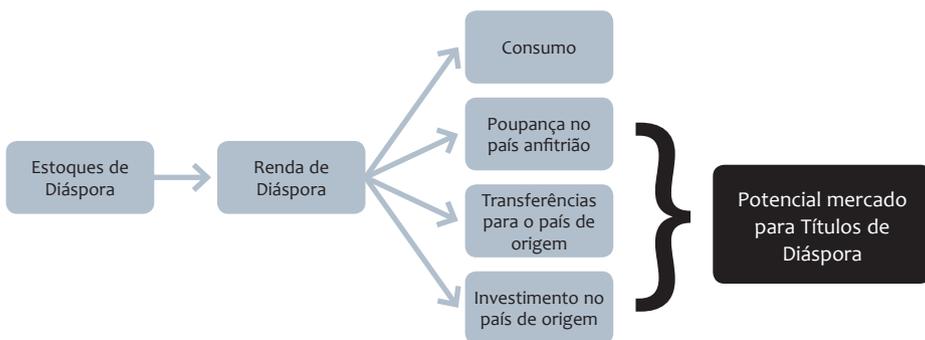
54. Veja acima, página 5.

55. Sidel, Mark (2008): *Diaspora Giving: An Agent of Change in Asia Pacific Communities?*, página 6.

didados com sucesso em Israel por volta de 1950. Mais tarde, foram adotados na Índia, durante o ano de 1998. Uma recente onda de países interessados nessas ferramentas financeiras é baseada em três tendências globais:

1. O poder econômico cada vez maior das comunidades globais de diáspora;
2. O acesso à informação dos imigrantes;
3. O empoderamento econômico e os laços mais fortes com o país de origem fortalecerem o senso de pertencimento e o direito de definir a identidade dos indivíduos.⁵⁶

Figura 9: Potencial de poupanças de diáspora



Fonte: Banco Mundial (2011), *Migration and Development Brief 14*

56. Chander, Anupam (2001): *Diaspora Bonds*, *New York University Law Review*, Vol. 76, página 1006.

O economista do Banco Mundial, Dilip Ratha, especialista em migração, poupanças de diáspora e análise de transferências, lembrou que, no passado, os títulos de diáspora foram usados por Israel e pela Índia para erguer mais de \$35 bilhões em financiamento para o desenvolvimento. Alguns países como Etiópia, Nepal, Filipinas, Ruanda, e Sri Lanka estão considerando (ou já emitiram) títulos de diáspora recentemente para preencher vazios sobre financiamentos. “Muito além do patriotismo, membros da diáspora são geralmente mais interessados do que investidores estrangeiros em investir no seu país de origem”. Em 2010, Ratha argumentou a necessidade de títulos de diáspora do Haiti serem emitidos para ajudar as vítimas do terremoto. “Não só os haitianos que moram no exterior, mas também os estrangeiros interessados em ajudar o Haiti, até mesmo instituições da sociedade civil são públicos prováveis para esses títulos. Oferecendo uma taxa de juros razoável - desconto de 5% por dólar, por exemplo - poderia atrair um grande número de investidores haitianos que estão chegando perto de juro zero em seus depósitos.”⁵⁷

Dilip Ratha comentou também que uma das tentativas globais mais ambiciosas para utilizar as poupanças de sua comunidade de diáspora falhou. O ministro de finanças de Nepal anunciou no orçamento anual, em julho 2009, que o governo emitiria um título de diáspora para erguer fundos para desenvolvimento de infraestrutura. De fato, o Nepal Rastra Bank passou todo o junho de 2010 negociando um “Título de Emprego no Exterior” (“*Foreign Employment Bond*”), conta Dilip Ratha. Embora o objetivo inicial fosse emitir 7 bilhões (cerca de \$100 milhões) de rúpias, 1 bilhão foi ne-

57. Para o post do blog de Dilip Ratha sobre títulos e poupanças de diáspora, veja: <http://blogs.worldbank.org/category/tags/diaspora-bond>, (acessado em junho de 2011).

gociado na primeira rodada. Os trabalhadores do Nepal no Catar, Arábia Saudita, Emirados Árabes e na Malásia poderiam comprar o título de um dos sete operadores licenciados de transferência de dinheiro, estimado em 5.000 de rúpias (aproximadamente \$65). Embora os dados sobre essa iniciativa continuem incompletos, conclui Ratha, os fundos erguidos foram muito pequenos, nem um pouco perto da meta.⁵⁸

Conclusão

Um sistema fiduciário é necessário para a emissão de títulos para um setor e um país específico. Ucrânia, Rússia, Paquistão, Romênia e Colômbia são apenas cinco países, fora daqueles com as maiores poupanças de diáspora (veja a Tabela 20 do Apêndice), mas, juntos, são responsáveis por uma estimativa de cerca de \$47 bilhões em poupança. No entanto, poucas pessoas investiriam em títulos emitidos por qualquer um desses governos, considerados com graus comparativamente elevados de corrupção.

Foi mencionado anteriormente que a liberação de potenciais transferências e poupanças de diáspora depende dos governos nacionais, a partir de sua governança e capacidade de construção de confiança. Entretanto, a emissão desses tipos de instrumentos de impacto social poderia ser feita por uma organização fiduciária intermediária, visto que a confiança em órgãos administrativos do país é frequentemente mais baixa do que a confiança em OSCs internacionais.

58. Veja acima.

Como estímulo, esse intermediário entre o governo local e o doador/comprador dos títulos poderia liderar a negociação, cuja confiabilidade poderia ser avaliada por uma organização independente, que fornecesse uma nota (“rating”) – um parâmetro crucial para emissão de títulos. A organização por si só conseguiria uma boa nota, que lhe permitiria emitir títulos – da mesma forma que outro órgão intermediário emitiria títulos em nome dessa organização – repassando os fundos. O custo implicado para essa nova sistematização está aberto para debate.

Investimentos estrangeiros diretos

Os investimentos estrangeiros diretos são explicitamente não filantrópicos, mas os voltados aos negócios podem ter efeito adverso de desacreditar organizações internacionais de ajuda, graças ao seu impacto positivo de curto prazo em comunidades e cidades (por exemplo, através de investimentos de infraestrutura).

Como pode ser visto na Tabela 6, os fluxos monetários privados para países em desenvolvimento, como transferências e investimentos estrangeiros diretos, aumentaram acentuadamente nos últimos 20 anos. Embora seja frequentemente descrita como “privatização da ajuda externa”, o que não é o caso, é evidente que uma soma de fundos privados jamais vista está, de fato, indo para países em desenvolvimento.⁵⁹ O grande aumento de fluxos de IDE

59. Visto que algumas doações privadas ainda são pequenas e os governos de países em desenvolvimento estão emprestando mais, não menos, de fontes oficiais, a alegação de que a ajuda está sendo privatizada é confuso – leia mais: Harford, Tim, Hadjimichael, Bitá e Klein, Michael (abril de 2005): Are Private Loans and Charitable Giving Replacing Aid?

para esses países, desde o começo dos anos de 1990, indica que as empresas multinacionais os creditam como anfitriões de investimento competitivo.

Embora não impliquem em algo muito maior do que recursos para uma filial local, no contexto de um país e de uma indústria específica, os investimentos estrangeiros diretos têm benefícios, bem como falhas, que são frequentemente discutidos na comunidade de ajuda.

Tabela 6: Fluxo do recursos de todos os países aos países em desenvolvimento, bilhões de \$, 1995 a 2009

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
IDE	95	149	208	276	346	514	593	359	—
Transferências	55	81	159	192	227	278	325	307	325
Ajuda Pública ao Desenvolvimento, APD	57	49	79	108	106	107	128	120	—

Fonte: Banco Mundial, *Migration and Remittances Factbook* 2011.

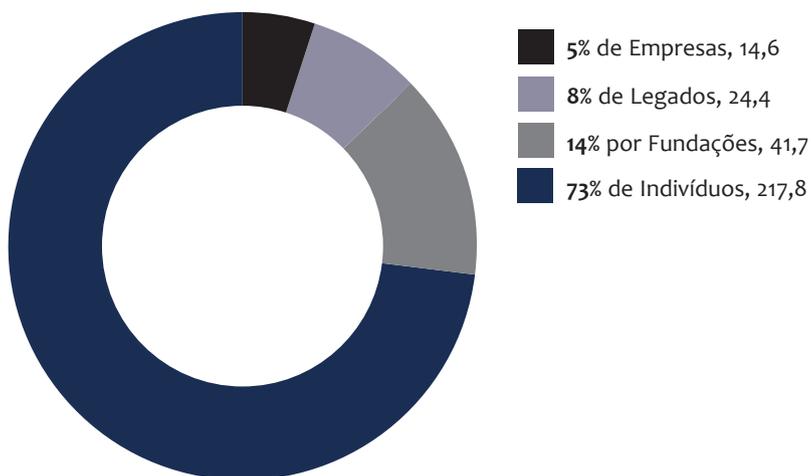
Segmentação de Atores

Segmentação

As contribuições filantrópicas por indivíduos, fundações e empresas diferem muito entre países e a disponibilidade dos dados é limitada. Uma análise mais detalhada foi realizada a partir de dados dos Estados Unidos, para ilustrar algumas das principais tendências.

A divisão das doações privadas de 2011 nos Estados Unidos (pela *Giving USA* e pela equipe de pesquisa da *Indiana University*), Figura 10, revela que a contribuição a causas sociais (locais e internacionais) foram feitas: 73% (ou \$218 bilhões) por indivíduos, 14% fundações, 8% através de legados e 5% de empresas americanas.

Figura 10: Estados Unidos, doações privadas, por fontes, em bilhões de \$, 2011



Fonte: *Giving U.S.A 2012 Report*

Participação internacional de fundações dos Estados Unidos

Principais descobertas:

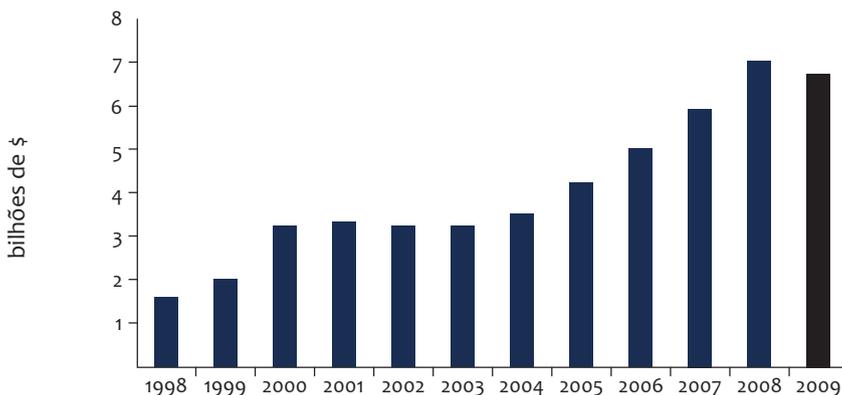
- O desenvolvimento internacional representa uma pequena parte da doação total de fundações, também pequenas se comparada com a ajuda oficial;
- A filantropia para o desenvolvimento é dominada pelos Estados Unidos, que canalizam suas doações primeiramente através de fundos globais, em vez de diretamente a países em desenvolvimento;
- Enquanto apenas um pequeno número de fundações têm escritórios nos países mais pobres do mundo, há uma elevada colaboração com instituições doadoras locais;
- As fundações têm – em contraste com organizações da sociedade civil e governos – interesses completamente específicos e um foco diferente de “apenas” desenvolvimento humanitário;
- Novos atores filantrópicos e jovens empreendedores estão mudando a cara da filantropia: pesquisas mostram que filantropas e os empreendedores sociais geralmente têm uma abordagem diferente para a doação, buscando um maior envolvimento e impacto tangível;
- Os *players* principais, como *Bill & Melinda Gates Foundation*, não apenas direcionam seus fundos para um impacto específico, eles alavancam doações para ampliar o impacto nas áreas em que trabalham;

- Nossa análise mostra claramente que os fundos beneficiados pelas fundações dos Estados Unidos são grandes mercados emergentes, em vez dos países mais pobres.

Os dados globais sobre fundações são muito limitados para uma análise aprofundada de doações locais e internacionais. Os Estados Unidos têm os procedimentos de reporte mais avançados que existem. A participação internacional dos Estados Unidos é, sem dúvida, a mais abrangente, tanto em causas, quanto em dólares gastos, em comparação com fundações de outros países desenvolvidos. Os dados europeus são mais difíceis de serem obtidos e os disponíveis infelizmente incluem diferentes tipos de fundações (por exemplo, as que operam e não fazem doações). Para uma análise detalhada, esta seção teve como enfoque as doações internacionais dos Estados Unidos e, em uma segunda etapa, a análise dos dados sobre as fundações europeias.

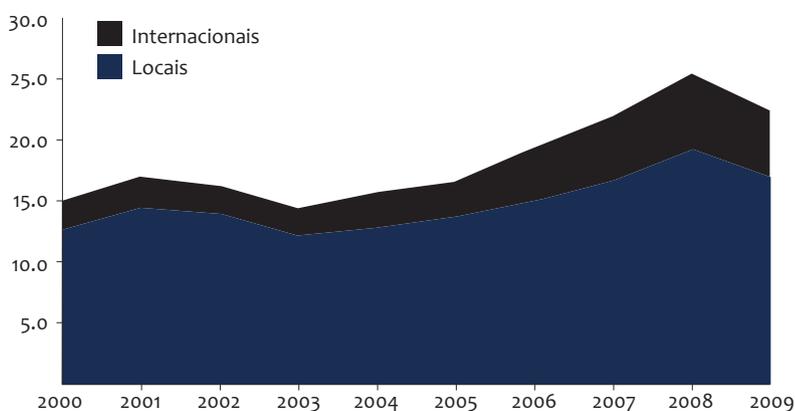
As Figuras 11 e 12 ilustram que, ao mesmo tempo em que ocorreu uma queda durante a recessão de 2009, as doações internacionais (e locais) nos Estados Unidos estão com tendência positiva constante. A Figura 12 mostra a grande parte de fundos filantrópicos que permanece dentro do país.

Figura 11: Estimativa de doações internacionais pelas fundações dos Estados Unidos, de 1998 a 2009



Fonte: U.S. Foundation Centre Database (relatório de 2010, dados mais recentes)

Figura 12: Doações locais vs. internacionais das fundações dos Estados Unidos, milhões de \$, de 2000 a 2009



Fonte: U.S. Foundation Centre Database (relatório de 2010, dados mais recentes)

A tabela a seguir mostra os 35 países que mais receberam recursos das fundações americanas e o montante em \$. Os dados atendem um período de oito anos (2003 a 2010).

Tabela 7: 35 países que mais receberam doações dos Estados Unidos, por montante total de \$ e número de doações, período de 2003 a 2010

Posição	País	milhões de \$	Doações, contagem
1	Suíça	2,541	847
2	Inglaterra	1,301	3,366
3	Quênia	637	1,031
4	África do Sul	572	2,480
5	Canadá	551	3,198
6	Índia	531	2,398
7	China	483	2,739
8	Israel	398	2,476
9	México	328	1,871
10	Alemanha	291	651
11	Austrália	281	674
12	Brasil	274	1,470
13	Haiti	206	280
14	Itália	204	567
15	Holanda	185	422
16	Rússia	177	739
17	Filipinas	148	511
18	Nigéria	142	569
19	França	129	799

Posição	País	milhões de \$	Doações, contagem
20	Uganda	107	649
21	Gana	102	303
22	Peru	94	559
23	Indonésia	93	588
24	Colômbia	91	304
25	Bangladesh	87	80
26	Vietnam	82	690
27	Bélgica	79	338
28	Irlanda	77	293
29	Tailândia	65	385
30	Coreia do Sul	61	71
31	Tanzânia, Zanzibar e Pemba	59	459
32	Irlanda do Norte	57	46
33	Chile	54	432
34	Etiópia	51	159
35	Zimbabwe	51	280

Fonte: U.S. Foundation Centre, *International Grants Database* (análise própria de 2011)

A tabela 7 revela que as fundações dos Estados Unidos estão enviando a maior parte de suas doações para dois países da Europa, Suíça e Reino Unido. Isso enfatiza sua forte preferência em canalizá-las principalmente em fundos globais (como a Organização Mundial da Saúde ou as Nações Unidas), em vez de enviá-las diretamente aos países em desenvolvimento.

Conforme mostrado pela Tabela 21 do Apêndice, os fundos globais oferecem segurança e condições relativamente estáveis, que podem ser uma das razões pelas quais apenas algumas fundações

têm escritórios nos países mais pobres do mundo – esse ponto crucial será retomado posteriormente neste relatório.⁶⁰

A Tabela 7, na página anterior, também indica claramente que os beneficiários das doações de fundações dos Estados Unidos são os dez primeiros mercados emergentes, em vez dos países mais pobres. Sendo assim, a Rússia se une aos outros três países BRIC (Brasil, Índia e China) nos 20 maiores.

Alguns países foram analisados com mais detalhes para este relatório. Por exemplo, durante o ano em que teve início a campanha militar dos Estados Unidos no Paquistão, em 2004, houve um aumento significativo de doações a organizações baseadas naquele país. E não somente em 2004, mas também em 2007 e em 2010. Esses aumentos não foram devidos apenas à ajuda governamental, mas também às doações de fundações, principalmente da Gates (2004, 2007: doações de 6 e 5 milhões, respectivamente) e da Soros (5 milhões em resposta às inundações no Paquistão).

Os fluxos monetários para OSCs de atuação global na Suíça, tal como a Organização Mundial da Saúde (fundo líder no país com cerca de \$770 milhões, isto é, 30%),⁶¹ são caracterizados por picos semelhantes.

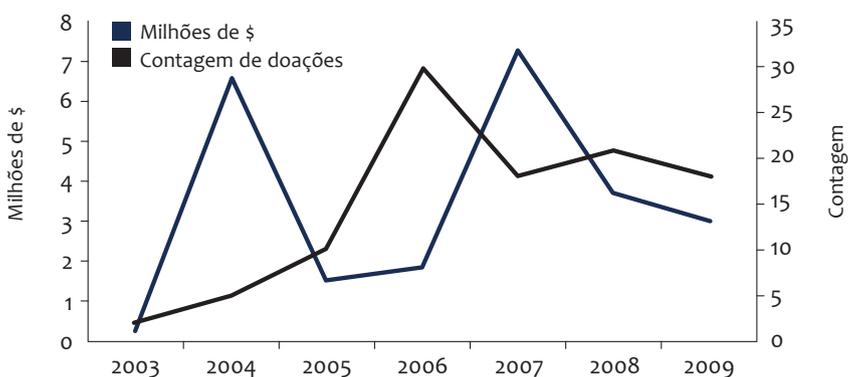
Em quase todos os casos de aumentos visíveis e repentinos na captação, podemos identificar as doações da *Gates Foundation* – no

60. O Banco Mundial – Sulla, Olga (27 de fevereiro de 2007): *Philanthropic Foundations and their Role in International Development Assistance*, International Finance Briefing Note, New Series—Number 3: <http://siteresources.worldbank.org/INTRAD/Resources/Background-Foundations.pdf>, página 4 (Acessado em julho de 2011)

61. Em relação à Suíça, a Organização Mundial da Saúde como beneficiária número 1 é seguida pelo Fundo Global de Luta Contra a AIDS, Tuberculose e Malária, a Aliança Global para Vacinas e Imunização, *Medicines for Malaria Venture* e a Aliança Global para Melhoria da Nutrição, e esses quatro últimos beneficiários juntos são responsáveis por aproximadamente 50% das doações (ou \$1,2 bilhões).

caso da Suíça (Tabela 7), de \$500 milhões para o Fundo Global de Luta Contra a AIDS, Tuberculose e Malária em 2006.

Figura 13: Doações de fundações dos Estados Unidos para o Paquistão, milhões de \$, de 2003 a 2009



Fonte: U.S. Foundation Centre Database (análise própria de 2011).

O problema geral com a volatilidade dos fluxos monetários, quer seja por ajuda pública ou por fundos filantrópicos, é que pode resultar em oscilações nos investimentos locais – e, conseqüentemente, em dificuldades para ajuste de programas e desenvolvimento de longo prazo. Aliás, no passado, as fundações enfrentaram críticas por não investirem em um compromisso duradouro. As fundações, como a *Bill & Melinda Gates Foundation* responderam a isso e aumentaram a participação de longo prazo e o impacto de

suas doações de desenvolvimento, por meio da cooperação de multiautores.⁶²

As doações dos Estados Unidos parecem menos voláteis quando você analisa o caso da Inglaterra. Aqui, nos 10 maiores beneficiários, estão quatro das melhores universidades da Grã-Bretanha (UCL, *Imperial College, Oxford e Cambridge*).

Enquanto não há nenhuma dúvida de que essas quatro universidades estejam envolvidas no trabalho de inovação nos países em desenvolvimento, bem como realizando pesquisas a respeito do tema, fica evidente, no entanto, que as doações das fundações a OSCs e instituições no exterior são apenas parcialmente para puro fim de “desenvolvimento”.

Este ponto é ainda mais enfatizado na Irlanda (na Tabela 7, página 56) – claramente um país desenvolvido, acompanhado de outros países fortes da União Europeia, mas ainda na frente de países como a Etiópia em termos de doações recebidas em dólares americanos.⁶³ Isso ocorre principalmente devido a uma única doação de \$32 milhões a *University of Limerick* feita pela *The Atlantic Philanthropies* nesse período.

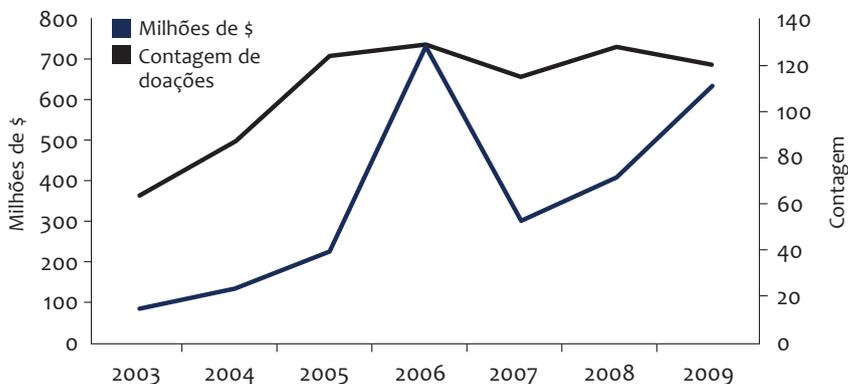
A elevada importância de indivíduos ricos fazendo doações em níveis jamais vistos (como a *Bill & Melinda Gates Foundation*) apresenta uma mudança considerável no cenário internacional de doações nos últimos anos. Como um relatório de 2008 do *European*

62. Compare a menção de Bill Gates sobre as Nações Unidas em seu discurso sobre os *Millennium Goals*: <http://www.gatesfoundation.org/speeches-commentary/Pages/bill-gates-untied-nations-2008.aspx>, (Acessado em junho de 2011).

63. Um país como a Etiópia tem grande probabilidade de receber mais dos dólares de doações das fundações dos Estados Unidos através de agências multinacionais (como a OMS) do que doações diretas de fundações para OSCs locais ou menos órgãos públicos, já que as instituições sediadas localmente não são, em muitos casos, consideradas como confiáveis o suficiente.

Foundation Centre concluiu, a maior parte das fundações em todo o mundo é estabelecida por um indivíduo que usa sua riqueza pessoal, ou por uma iniciativa comum de diversos indivíduos.

Figura 14: Doações de fundações dos Estados Unidos para a Suíça, milhões de \$, de 2003 a 2009



Fonte: U.S. Foundation Centre Database (análise própria de 2011)

Para muitos fundadores, observa o relatório, as principais razões para o estabelecimento de uma fundação são seus interesses por um projeto específico, forte apego a uma causa, suas crenças ou as convicções da pessoa que inspirou o projeto. No passado e ainda hoje, os homens geralmente compõem a maioria dos fundadores e tendem a ser executivos sênior na meia idade. Um número elevado de filantropas, bem como “novos ricos” e bilionários jovens, como

o fundador do Facebook, Mark Zuckerberg – o mais jovem assinar o “Giving Pledge”⁶⁴ – contribuíram gradualmente para uma mudança de padrão na última década. Pesquisas mostram que as mulheres geralmente têm uma abordagem diferente para doação, buscando maior envolvimento em esforços filantrópicos para um impacto tangível.⁶⁵

A *ASA International Holding* (ASAI), registrada nas Ilhas Maurício e prestadora de serviços de microfinanças em âmbito global, recebeu uma única doação de \$20 milhões da *Bill & Melinda Gates Foundation*, em 2009, razão pela qual o país encontra-se no topo da Tabela 20 (Apêndice), de “média de \$ por doação”.⁶⁶

A OMS da Suíça recebeu 270 doações, com valor total de \$770 milhões, durante o período observado (média de \$3,7 milhões por doação). Porém, a média não é muito precisa (como para muitos outros países mostrados na Tabela 20) porque a *Bill & Melinda Gates Foundation* é responsável por 93% de todos os dólares doados, enviando aproximadamente \$7 milhões a cada doação.

Outro exemplo de um foco particularmente “político”, em vez de apenas um gesto humanitário, é o fato da Cidade do Vaticano estar na posição 12 – recebendo doações que variam de \$30.000 em 2006 a \$3,2 milhões, em 2007 (com média de \$450.000). Apesar de o Vaticano ter algumas causas puramente humanitárias sob o seu teto, a maioria das doações, mencionadas anteriormente, foi diretamente ao Vaticano, o que infere mais uma preocupação do doador

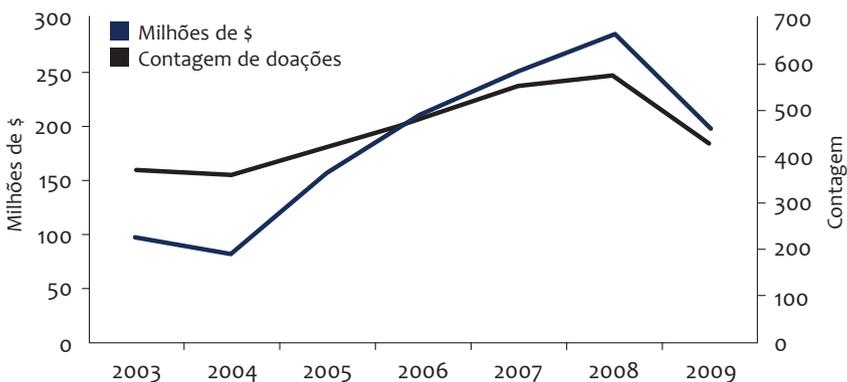
64. Veja: <http://givingpledge.org/>

65. Centro Europeu de Fundações (2008): Foundations in the European Union, Facts and Figures: http://www.efc.be/programmes_services/resources/Documents/EFC-RTF_EU%20Foundations-Facts%20and%20Figures_2008.pdf, página 11, (Acessado em setembro de 2012); análise mais recente.

66. Veja o site da ASAI: www.asa-international.com

com as artes ou patrimônio cultural e religioso da Igreja Católica, do que ajuda.

Figura 15: Doações de fundações dos Estados Unidos para a Inglaterra, milhões de \$, de 2003 a 2009



Fonte: U.S. Foundation Centre Database (análise própria de 2011)

O “Fator Gates”

Das dez maiores fundações do mundo (com base em “doações realizadas”), sete são sediadas nos Estados Unidos. A fundação mais rica, isto é, aquela com o maior montante de doações é a *Melinda & Bill Gates Foundation*, sediada em Seattle, Washington, e atuando desde 1994 com um capital inicial de \$94 milhões. Desde então, o capital da *Gates Foundation* cresceu e financiou, até o momento, projetos de desenvolvimento com um valor de \$24 bilhões. Seu *endowment* atual é calculado em \$37,1 bilhões.

Quanto de desenvolvimento internacional foi realizado pelo filantropo número 1?

A *Gates Foundation* classifica suas doações em quatro grupos: Saúde Global, Desenvolvimento Global, Estados Unidos e outras doações, que não fazem parte de programas. Todas as atividades da fundação que fazem parte dos programas de “Saúde Global” e “Desenvolvimento Global” devem ser categorizadas como ajuda internacional, bem como aquelas doações para projetos na América do Norte, que dizem respeito ao desenvolvimento no exterior (por exemplo, uma doação para a *Oxfam America* para fornecer resposta emergencial às inundações na Guatemala). Durante o período de 1994 a 2011 (veja Tabela 8), 44% do número total de doações da fundação (volume de distribuição) e aproximadamente \$18 bilhões (71%) de dinheiro doado por ela (volume financeiro) foram para causas no exterior.⁶⁷

Tabela 8: Parcela de doações realizadas, por área, *Gates Foundation*, de 1994 a 2011 (março)

Área	Milhões de \$	%
Saúde Global	14.492	58%
Desenvolvimento Global	3.277	13%
Global – combinado	17.769	71%)
Estados Unidos	6.005	24%
Doações não provenientes de programas	1.038	4%
Total	24.812	100%

Fonte: Bill & Melinda Gates Foundation, Grants Database

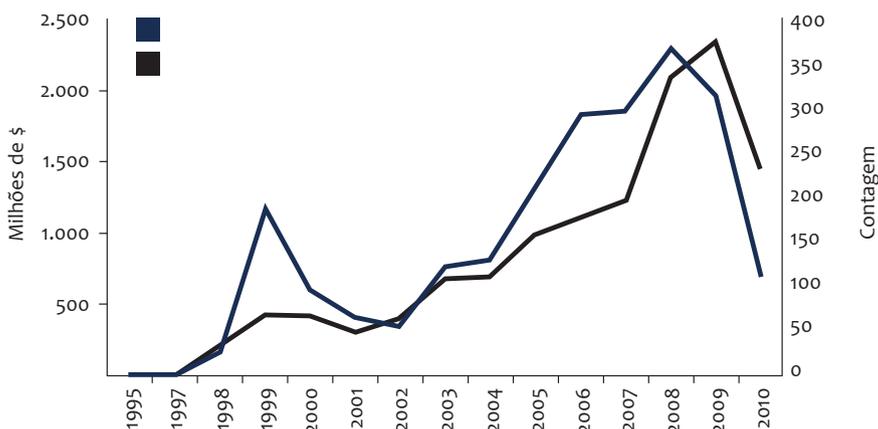
67. “Desenvolvimento Global” e “Saúde Mundial” combinados; Uma certa parcela das doações de programas dos Estados Unidos deve ser incluída também, portanto os números totais de todas as doações “internacionais” são um pouco mais altos.

A Figura 16 mostra como a iniciativa de Saúde Global da *Gates Foundation* cresceu, e se tornou sua maior área financiada.

“Se você tem dinheiro, você não precisa colaborar com todo mundo. Tudo que você precisa é de um donatário.”

Especialista em Filantropia, Ásia

Figura 16: Doações com Foco na Saúde Global, *Gates Foundation*, de 1994 a 2010



Fonte: *Bill & Melinda Gates Foundation, Grants Database* (análise própria)

O Papel de *Advocacy* da *Gates Foundation*

Grandes *players* como a *Bill & Melinda Gates Foundation* não apenas direcionam seus fundos para impacto específico, como também usam suas doações para impactar ainda mais as áreas de atuação.

A *Gates Foundation*, por exemplo, emprega somente uma pequena porcentagem de seus fundos em educação nos Estados Unidos. Ainda assim, a organização desempenha um papel importante nas políticas educacionais nos EUA, pois além de doar recursos, também defende mudanças na educação. Isto é, ela não somente financia programas educacionais, como também os centros que influenciam as políticas educacionais. Assim, o papel da fundação é mais importante do que seu valor absoluto. Mais sobre o papel de *advocacy* das fundações, bem como a participação da *Gates* na educação nos Estados Unidos será visto em capítulos posteriores.

Análise Especial – Doações de Fundações Norte-Americanas para a China

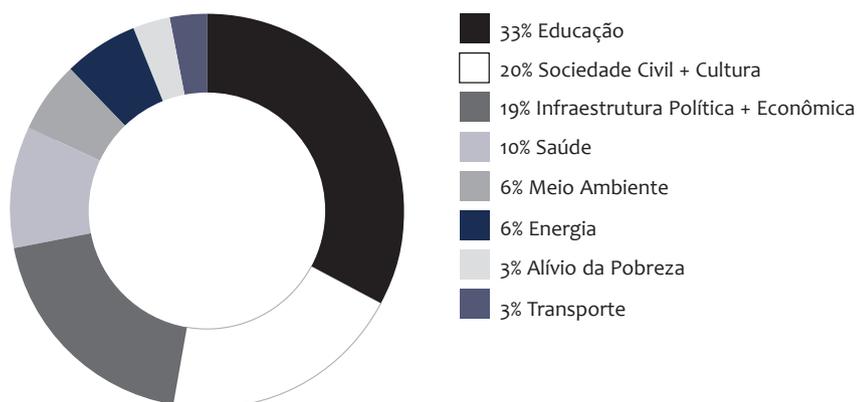
Foi realizada esta análise para descobrir quais áreas interessam mais às fundações dos EUA no financiamentos de fundações e OSCs chinesas⁶⁸. E a principal descoberta é que as norte-americanas têm forte preferência por instituições acadêmicas, pesquisa e desenvolvimento, bem como laboratórios e centros científicos.

A maior porcentagem (33%, veja a Figura 17) é composta de doações para instituições de ensino, incluindo acadêmicas e de pesquisa. Sete entre dez, na categoria “educação”, são instituições de ensino superior, como a *Shaanxi Academy of Social Sciences*, *Shanghai Science and Education Development Foundation*, *Shanxi Academy of Social Sciences*, *Guizhou Academy of Agricultural Sciences* ou a *Chinese Academy for Environmental Planning*. Outras instituições educacionais agrupadas sob essa categoria incluíram *Central Communist*

68. A análise foi realizada classificando-se manualmente as doações de acordo com o seu nome. Quando o nome de um doador não revelou imediatamente a finalidade real da organização, uma análise aprofundada desse beneficiário específico foi realizada.

Party School, Anhui Provincial Department of Education, Shanghai Education Development Foundation, Ministry of Education of China ou Beijing Modern Education Research Institute.

Figura 17: Doações de fundações norte-americanas para a China



Fonte: U.S. Foundation Centre Database; análise própria

A segunda maior porcentagem (20%) é composta de doações para a sociedade civil e instituições culturais, como *Family Planning Association Wuchang District*, *Evangelical Lutheran Church of Hong Kong*, *Lishu County Women’s Federation*, *Chinese Working Women Network*, *National People’s Congress*, *National Prosecutors College* ou *Panzhuhua Youth Volunteers Association*. Apenas culturais que recebem financiamento norte-americano são *Hong Kong Ballet*, *Museum of the Terra-Cota Warriors and Horses of Qin Shihuang*, *National Art Museum of China* ou *Chinese Culture Promotion Society*.

A terceira maior categoria “Infraestrutura Política e Econômica” (19%) inclui três subcategorias: pesquisa social e econômica (50%),

administração/política (38%) e economia (13%). As doações feitas por fundações norte-americanas para pesquisas econômicas e sociais, por exemplo, foram feitas para *Horizon Research Consultancy Group* (um dos principais especialistas em opinião pública na China), *China Development Research Foundation*, *Research Centre for Rural Economy*, *China National Institute for Educational Research* ou *Yunnan Participatory Development Association*.

“Administração/Política” (veja a Figura 17) inclui instituições, como *Financial Stability Bureau of the People’s Bank of China*, *China Standard Certification Centre*, *Ministry of Civil Affairs*, *National Development and Reform Commission*, *Association of Mayors of Guangxi* ou *China Rural Labour Development Institute*.

Conclusão

Como se pode notar nos parágrafos acima, muitos beneficiados podem ser claramente organizações associadas ao Partido Comunista, e provável outras muitas sejam controladas pelo regime chinês, mais do que seus nomes ou afiliação deixem transparecer. Para entender melhor o cenário da filantropia chinesa, é importante observar que muitas organizações são, de fato, definidas como “Organizações da sociedade civil Operadas pelo Governo”, ou GONGOS (sigla em inglês), e existem para promover uma causa apoiada pelo regime. Especialistas destacaram que este cenário, em um ambiente de mercado não livre, como o da China, é problemático, pois torna-se difícil estabelecer alguma transparência. Entretanto, um recém criado banco de dados de fundações chinesas foi usado para se chegar a uma visão mais aprofundada das doações. A análise pode ser encontrada nas páginas 62-64.

Fundações Europeias: Investimento e Participação Internacional

Principais descobertas:

- Os investimentos de fundações europeias são mais baixos em comparação a suas pares norte-americanas apesar de, em média, possuírem mais bens;
- A Itália tem o maior montante de bens agregados em fundações na Europa;
- A Grã-Bretanha está muito à frente em termos do valor médio por doação;
- A participação internacional de fundações europeias geralmente não é muito alta. As holandesas priorizam fortemente as relações e o desenvolvimento internacionais (45%, em comparação à média aproximada de 12%);
- Um relatório do Banco Mundial de 2007 estimou que o total de ajuda internacional fornecida por fundações europeias era algo próximo a meio bilhão de dólares (considerado pouco, em comparação com a oferecida pelos Estados Unidos, de US\$ 5,9 bilhões no mesmo período, veja a Figura 11).

Tabela 9: Valor total de bens das fundações em 15 países europeus

País	Total de Bens (em milhões de €)
Itália (2005)	85.441
Alemanha (2005)	60.000
Reino Unido (2005) *	48.553
Suécia (2001)	16.305
França (2005)	9.445
Espanha (2005)	8.993
Finlândia (2004)	3.856
Holanda (2002) **	1.445
Hungria (2005)	1.419
Bélgica (2006)	1.028
Estônia (2004)	340
Luxemburgo (2005)	203
República Tcheca (2006)	195
Eslováquia (2006)	67
Eslovênia (2005)	34

Fonte: *European Foundation Centre*, Análise de 2008

* 500 maiores fundos, ** 400 fundações captadoras de recursos

Os dados sobre fundações europeias são limitados, especialmente sobre sua participação internacional⁶⁹. Publicações feitas pelo

69. Uma razão para isso é que a idade relativamente jovem de uma filantropia (significativa) em muitos países europeus e a diversidade de tipos de fundações na Europa dificulta a coleta de dados. As leis para fundações variam na Europa, e a definição de “fundações” difere-se entre um país e o outro. A *EFC Research* usada nessa seção foca as fundações de benefício público (definidas como sendo “baseadas em ativos e com propósitos, sem membros ou acionistas, e sendo órgãos não lucrativos constituídos separadamente”) e retirados de dados acumulados principalmente em 2005, afirmando ser a pesquisa mais atualizada em Dezembro de 2009.

European Foundation Centre (EFC) e outras fontes destacaram que seu peso econômico é significativo, já que, se combinados, seus ativos chegam a € 237 bilhões⁷⁰. No entanto, seus investimentos são menores em comparação aos norte-americanas, apesar das fundações europeias terem, em média, mais bens⁷¹ – liderados pela Itália, com a maior quantia de bens agregados em fundações na Europa (veja as Tabelas 9 e 10). Um relatório do Banco Mundial, de 2007, estimou que o total de ajuda internacional fornecida por fundações do continente foi de aproximadamente meio bilhão de dólares⁷².

Tabela 10: Divisão dos bens combinados das 50 principais fundações por país

País	%
Itália	39
Reino Unido	34
Alemanha	16
Espanha	4
Suécia	4
França	2
Finlândia	1

Fonte: *European Foundation Centre*

70. De uma amostra de 55.552 fundações em 15 países; a Tabela 9 da página anterior é mostrada em milhões para fins de simplicidade.

71. Para poucas estatísticas importantes sobre este assunto, veja o portal estatístico das Nações Unidas: <http://www.un.org/partnerships/YStatisticsEurope.htm> (Acessado em junho de 2011).

72. O Banco Mundial – Sulla, Olga (27 de fevereiro de 2007): *Philanthropic Foundations and their Role in International Development Assistance*, International Finance Briefing Note, New Series—Number 3: [http://siteresources.worldbank.org/INTRAD/Resources/BackgrounderFoundations\).pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTRAD/Resources/BackgrounderFoundations).pdf), page 4, (acessado em julho de 2011).

A Tabela 11 destaca que as fundações localizadas nas 14 principais economias europeias (um total de mais de 380 milhões de cidadãos combinados), estão investindo mais (em euros: 46 bilhões) do que as fundações norte-americanas pesquisadas pela *Foundation Centre* (veja a Figura 10; US\$ 42 bilhões ou € 33 bilhões). Entretanto, em relação à população e aos ativos retidos, a Europa gasta significativamente menos. A Alemanha tem os investimentos mais elevados em números totais (tanto interna quanto externamente). A Grã-Bretanha está muito à frente em termos do valor médio de uma doação⁷³.

Tabela 11: Total de investimentos das fundações em 14 países europeus

País	Investimento (em milhões de €)
Total	46,120
Alemanha (ano: 2005)	15,000
Itália (2005)	11,530
Espanha (2005)	5,700
França (2005)	4,175
Reino Unido (2005)*	3,972
Holanda (2005)	2,714
Hungria (2005)	1,100
Suécia (2001)**	627
Bélgica (2005)	570
Estônia (2004)	272
Finlândia (2004)	249

73. Centro Europeu de Fundações (2008): Foundations in the European Union, Facts and Figures, página 11.

TABELA 11

País	Investimento (em milhões de €)
Luxemburgo (2005)	154
Eslováquia (2006) *	42
República Tcheca (2006) ***	15

Fonte: *European Foundation Centre*, Análise de 2008

* 500 maiores fundos

** Doações para terceiros

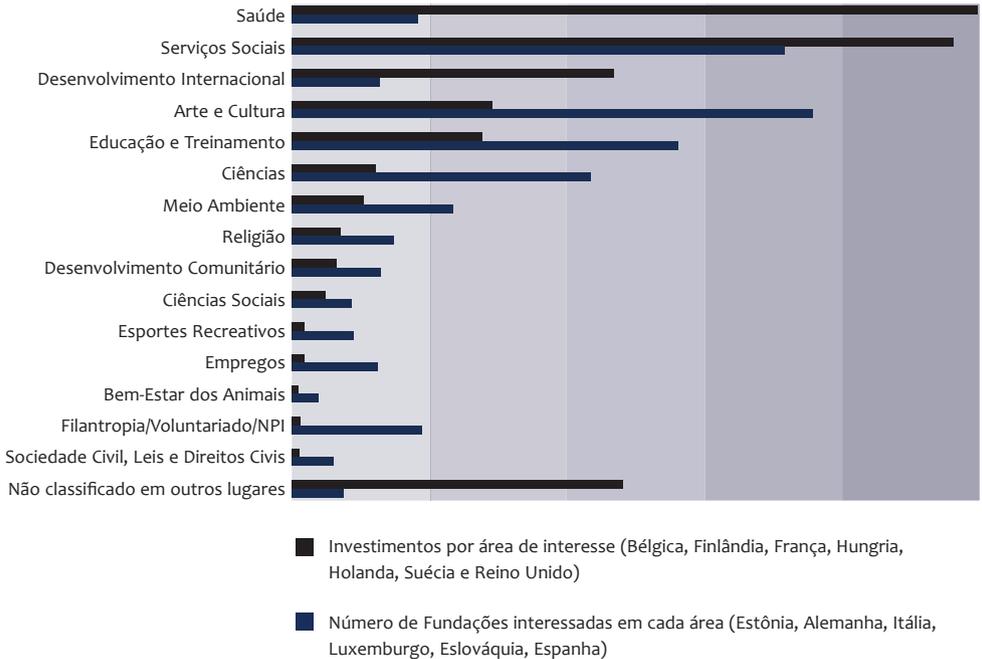
*** Investimentos de 70 *Foundations Investment Funds* (FIF), o que representa 62,6% dos bens de todas as fundações tchecas.

Diversas fundações dos países selecionados informaram seus investimentos ao *European Foundation Centre*, o que possibilita chegar a algumas conclusões sobre áreas e prioridades de utilização de recursos. Dados sobre áreas de interesse foram fornecidos de duas formas e refletem o montante dos fundos empregados. Os dois tipos de dados estão representados na Figura 18.

O resumo das investimentos por área de interesse, em uma amostra de 36.717 fundações, em sete países da Europa, demonstra que essas organizações utilizam grande parte de seus fundos em saúde e serviços sociais. O último conta com o forte apoio das fundações na França (36% do total) e na Holanda (31%). As fundações francesas direcionam quase todo seus recursos para a saúde (49%). Na Holanda, as fundações priorizam fortemente as relações e o desenvolvimento internacionais (45%), refletindo seu tradicional envolvimento humanitário⁷⁴. O suporte mais forte para empregos vem das fundações belgas, enquanto as suecas apoiam principalmente as ciências (48%).

74. A forte tradição holandesa de envolvimento humanitário também é visível na parcela extraordinariamente alta de ajuda oficial ao desenvolvimento (82% de RNB). Veja esse relatório, Tabela 3, página 29.

Figura 18: Distribuição do apoio das fundações por campos de interesse em 13 países europeus

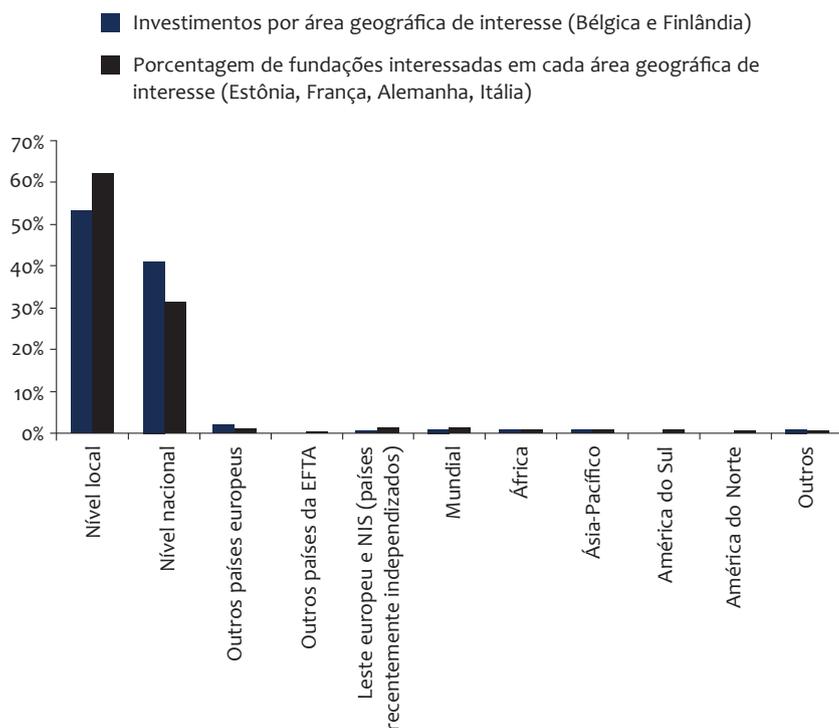


Fonte: *European Foundation Centre, Análise de 2008*

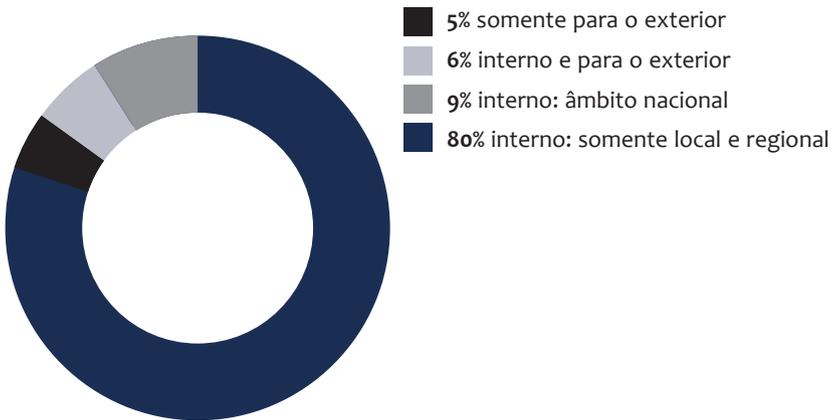
A Figura 18 destaca que o envolvimento internacional de fundações europeias geralmente é baixo. Para futuras análises, seria útil estudar os casos da Holanda e do Reino Unido, em termos de atuação, uma vez que o EFC identificou um forte foco do primeiro em assuntos internacionais, enquanto o Reino Unido, seguindo o padrão anglo-saxão de filantropia, faz, em média, as maiores doações.

Outros dados disponibilizados pelo EFC e também pela *German Foundation Association (Bund Deutscher Stiftungen, BDS)* confirmam o baixo nível de engajamento com questões internacionais das fundações europeias e das fundações alemãs respectivamente, como pode ser visto nas Figuras 19 e 20 a seguir.

Figura 19: Áreas geográficas de interesse, fundações europeias (6 países europeus)



Fonte: *European Foundation Centre*, Análise de 2008

Figura 20: Fundações alemãs doadoras, foco geográfico, 2011

Fonte: *German Foundation Association*, 2011

O gráfico acima apresenta as áreas geográficas de interesse e a porcentagem destinada. Essa análise do EFC (em apenas seis países, em virtude da limitação dos dados) comprova ainda que os financiadores, normalmente, apoiam atividades locais e nacionais - embora também exista suporte externo para outros países europeus, mas nunca além disso. Um panorama das fundações alemãs (Figura 20) ressalta o fato, ao mostrar que aproximadamente 90% delas não possuem qualquer atuação internacional. No entanto, 5% financia projetos com foco exclusivamente internacional – 6% com atuação interna e externa, em 2011.

Conclusão

Os investimentos sociais de fundações europeias são mais baixos em comparação a suas pares norte-americanas, apesar de, em média,

terem maior patrimônio (Tabela 10). Da mesma forma, a participação internacional delas também não é muito alta, com exceção das fundações holandesas, que priorizam fortemente as questões de desenvolvimento internacional. Um cenário fragmentado dessas fundações destaca o caminho diferente que a maioria dos países europeus seguiu, em comparação com a filantropia anglo-saxônica.

Fundações Asiáticas Desempenham um Papel cada vez mais Importante em sua Região

Um relatório do Banco Mundial indicou que a participação de fundações asiáticas na filantropia internacional é relativamente limitada, “devido a tradições culturais e religiosas que favorecem a filantropia local. Em muitos países, organizações sem fins lucrativos estão batalhando para ganhar reconhecimento do governo como um setor separado. Grande parte da filantropia asiática é direcionada para as necessidades das comunidades locais e o bem-estar social. A ajuda para causas não religiosas é relativamente baixa, segundo o *Asia Pacific Philanthropy Consortium*. Existem poucas pesquisas sobre a filantropia asiática em geral, e menos ainda sobre as atividades das fundações asiáticas em países em desenvolvimento”. O relatório concluiu que, entre os países da “Australásia”, a maioria das fundações pode ser encontrada na Austrália, no Japão, na China, em Hong Kong (China) e na República da Coreia, mas algumas fundações também foram encontradas na Malásia, nas Filipinas, na Tailândia e no Vietnã⁷⁵.

75. O Banco Mundial, Sulla, Olga (27 de fevereiro de 2007): *Philanthropic Foundations and their Role in International Development Assistance*, página 5.

O Papel que as Empresas Desempenham na Filantropia Internacional

Principais descobertas:

- Nos Estados Unidos, as empresas doaram US\$ 14,6 bilhões para a área social em 2011, o que representa a menor porcentagem de todas as doações privadas;
- As doações privadas registradas normalmente incluem não somente dinheiro, mas também doações em espécie, na forma de produtos e tempo de administração;
- Quanto mais global for a operação da empresa, mais internacional será seu foco filantrópico;
- Empresas manufatureiras dedicam, de forma consistente, mais do que um quarto de seu orçamento a doações para causas internacionais. Em 2010, a porcentagem média do total desses recursos manteve-se próximo aos valores doados em anos anteriores;
- O papel e a importância do investimento social corporativo diferencia-se fortemente entre os países, dependendo da cultura filantrópica de uma sociedade – a maioria das doações feitas, por exemplo, no Brasil acontecem via empresas;
- O investimento social corporativo – como também o de fundações – envolve foco e objetivo específicos (do fundador da empresa, do presidente, diretoria ou acionistas) que, no pior, mas provável cenário, exclui financiamentos para questões “polêmicas”, como direitos humanos, prevenção de doenças específicas, ou equidade de raça e gênero.

Investimento Social Corporativo: Será que é só Aparência?

Da mesma forma que muitos outros “atores” no ecossistema filantrópico, o investimento social corporativo vem sendo pesquisado com maior profundidade nos EUA. O *Committee Encouraging Corporate Philanthropy* (CECP) realizou, em 2011, uma pesquisa entre as principais empresas norte-americanas pelo sétimo ano consecutivo e, com base em uma amostra de 184 empresas e dados de 2010, concluiu que:

- Exatamente metade das empresas doaram mais em 2010 do que antes da desaceleração econômica de 2007;
- Contribuições agregadas, não feitas em dinheiro, aumentaram em 39% desde 2007, impulsionadas principalmente pelas empresas farmacêuticas, que doaram medicamentos para pessoas de baixa renda⁷⁶;
- Mais empresas relataram um aumento no foco em programas de uma área específica, em vez de doações pulverizadas.

A pesquisa ressalta também a noção de que, quanto maior for a participação de uma empresa em um país específico, maior a probabilidade de doar para causas locais. Empresas manufatureiras geralmente são muito mais envolvidas com outros países do que as de serviços, devido à sua necessidade de matéria prima, maior número de trabalhadores locais e sua confiança na infraestrutura local⁷⁷. Dessa forma, a típica empresa manufatureira dedica aproximada-

76. Committee Encouraging Corporate Philanthropy (2010): *Giving in Numbers*, Corporate Giving Standard: http://www.corporatephilanthropy.org/pdfs/giving_in_numbers/GivinginNumbers2011.pdf, página 11, (acessado em setembro de 2012).

77. As empresas de manufatura reportaram que uma média de 38% de sua receita total é gerada no exterior, enquanto as empresas de serviços reportaram uma média de 16% (N=27,

mente um quarto de seu orçamento filantrópico para doações a causas internacionais.

Embora a análise do CECP seja bastante útil e inovadora, ela apresenta diversas falhas, uma das quais é especialmente surpreendente. O investimento social corporativo idealmente traz um benefício social para o quem o recebe, mas, ao mesmo tempo, melhora a reputação da empresa. Assim, provavelmente é justo dizer que geralmente há um objetivo implícito. A pesquisa do CECP não analisa o elemento da “reputação” e o quão importante ela é aos olhos dos CEOs (Diretores Executivos) pesquisados. Embora tenha uma questão específica que examina o “tipo de motivação que melhor serve a uma doação” e oferece ao respondente três categorias (Caridade; Investimentos para a Comunidade/Estratégicos; Comercial), não fica muito claro qual dos dois últimos tipos é o que cobre “aumentar a reputação da empresa”.

“É importante que as empresas descubram o que as comunidades necessitam para então começar a trabalhar em conjunto.”

Especialista em Filantropia, América do Sul

O critério que chega mais perto de entender a motivação puramente de mercado ao “melhorar a reputação da empresa” é

N=36, respectivamente), Veja o Committee Encouraging Corporate Philanthropy (2010): Giving in Numbers, página 28.

“Comercial”. Esse tipo é definido pelo CECP como “filantropia em que o benefício à empresa é a principal razão para fazer doações; o bem que faz à causa ou à comunidade é secundário. O objetivo pode ser entreter um cliente ou doar para uma causa que seja importante para um fornecedor ou cliente-chave”. Esta definição sugere uma baixa resposta dos entrevistados, uma vez que somente alguns deles admitiriam as razões primária e secundária de suas doações de forma tão explícita. No fim das contas, 4% é a média dos que classificam suas doações como “comerciais” na pesquisa do CECP (relatório de 2011; 5% no relatório de 2010).

Em contrapartida, um estudo semelhante conduzido pela McKinsey apurou que sete em dez doações corporativas são motivadas por “melhorar a reputação da empresa” (“além dos benefícios sociais”, que são, com tal doação, oportunos) – segundo 721 executivos pesquisados em 2008.

“Não existem muitos casos em que a colaboração entre empresas tenha sido muito intensa e interativa. Uma fundação comunitária pode atuar como intermediário ou articulador, pedindo apoio tanto da IBM quanto da Xerox. As empresas não colaborariam se não houvesse um intermediário. De outro modo, não há um motivo real para que trabalhem juntos.”

Especialista em Filantropia, Ásia

O resultado da pesquisa, embora com amostra e perguntas diferentes, parece colidir com os 5% de doações com motivação “comercial”, averiguado na pesquisa CEPC. Porém, a equipe do CECP

publicou seu relatório de 60 páginas sem mencionar a “reputação (corporativa)” nenhuma vez⁷⁸.

O estudo McKinsey ressaltou também: oito entre dez executivos acreditam que “descobrir novas oportunidades de negócios deveria ser levado em consideração na hora de determinar quais programas sociais financiar, enquanto 14% afirmam que isso não precisa ser considerado”.⁷⁹

Entre os respondentes, as questões sociais e políticas relevantes para suas empresas têm maior probabilidade de receber financiamento. Os objetivos comerciais mais citados são “aumentar a reputação da empresa ou da marca”, “capacitar os funcionários” e “melhorar o recrutamento e a retenção dos colaboradores”.

Independentemente dos objetivos comerciais de seus programas sociais, mais de 80% dos respondentes disseram ter algum sucesso em alcançá-los. Aproximadamente um quinto dos respondentes disse que suas empresas são muito ou extremamente eficazes para atingir objetivos sociais, tratar dos interesses dos *stakeholders*, ou ambos.

Deixando de lado a filantropia corporativa nas sociedades ocidentais por um momento, o quadro é muito diferente quando se analisa alguns países em desenvolvimento e economias emergentes.

78. A razão para isso é que um de seus três princípios orientadores, de acordo com o Wikipedia, é “Representar a voz do CEO na filantropia corporativa” que é provavelmente o melhor começo da pesquisa independente sobre motivações dos CEOs. Veja a entrada no Wikipedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Committee_Encouraging_Corporate_Philanthropy (Acessado em julho de 2011).

79. McKinsey and Company (2008): Global Survey – The state of corporate philanthropy: https://www.mckinseyquarterly.com/The_state_of_corporate_philanthropy_A_McKinsey_Global_Survey_2106, página 3 (acessado em junho de 2011).

“Cada aspecto do subdesenvolvimento requer um negócio.”

Herman Chinery-Hesse, empresário africano (também conhecido como o “Bill Gates de Gana”)

Enquanto nos países desenvolvidos ocidentais os investimentos sociais corporativos eram e, até certo ponto ainda são, motivados pela “reputação corporativa”, e o setor constitui a menor porcentagem de todas as doações privadas (nos EUA), no caso do Brasil, por exemplo, a *maioria das doações filantrópicas é corporativa*. No caso específico brasileiro, historicamente as empresas cuidam das comunidades e das questões relacionadas à localidade nas quais estão presentes.

O GIFE (*Grupo de Institutos, Fundações e Empresas*) é considerado a primeira associação sul-americana de doadores, unindo organizações privadas que financiam ou operam projetos sociais, culturais e ambientais de interesse público. No entanto, 85% de seus membros tem origem corporativa (empresas ou fundações empresariais).

O GIFE está significativamente focado em desenvolver soluções para superar as desigualdades sociais no Brasil e seu objetivo estratégico é influenciar as políticas públicas através de parcerias e trocas de ideias, ações e experiências com o Estado e outras organizações da sociedade civil⁸⁰.

Para fortalecer e alavancar ainda mais a forte filantropia corporativa no Brasil, segundo Marcos Kisil – Presidente do IDIS (Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social) –, o setor está se concentrando fortemente em um novo e evoluído conceito de

80. Veja <http://www.gife.org.br/>

“Criar Valores Compartilhados” entre comunidades e empresas. Esse conceito será explorado em detalhe a partir da página 72.

“ Uma ideia ainda muito presente é que o doador é quem decide onde empregar o dinheiro. O que estamos vendo – e que espero seja a tendência do futuro – são os doadores trabalhando mais em parcerias para descobrir a forma mais adequada de distribuir o dinheiro. Esse conceito está aparecendo cada vez mais e é chamado ‘Criar Valores Compartilhados’ ”.

Especialista em filantropia, América do Sul

Snapshots dos Países

O próximo capítulo ilustra o cenário interno da filantropia em países específicos.

Filantropia Interna nos Estados Unidos

Devido à quantidade de dados disponíveis e bem estabelecidos, além dos relatórios sobre filantropia nos EUA, este capítulo será curto e trará apenas uma análise exclusiva sobre investimentos sociais **internos** da *Bill & Melinda Gates Foundation*.

Analisando a *Gates Foundation*, em termos de engajamento interno, as doações norte-americanas compõem uma porcentagem significativa 58% de todos os projetos. No entanto, a porcentagem de investimentos para causas norte-americanas é de apenas 24%, dado que os custos com iniciativas de Saúde Global são muito maiores. O “*United States Programe*” forma uma das quatro grandes áreas de atuação com Saúde Global, Desenvolvimento Global e uma

pequena parcela apoiando outras fundações (como o *Council of Foundations* – COF, nos EUA).

Tabela 12: *Bill & Melinda Gates Foundation*, Doações feitas como parte do “*United States Programme*”, por área, de 1994 a 2010

Área de Doação	% *
Doações para Comunidades	36
Educação, todas as 4 áreas	27
Educação, Pós Ensino Médio	17
Educação, Pronto para a Universidade	68
Educação, Séries Iniciais	9
Educação, Bolsas	7
Bibliotecas	26
Defensoria & Políticas Públicas	6
Famílias Sem Abrigo	4
Pesquisa & Desenvolvimento	3
Resposta de Emergência	2

* Total não fecha, em função de arredondamento

Fonte: *Bill & Melinda Gates Foundation*

Número de doações para fundações comunitárias em queda

As três maiores áreas de investimento dentro do “*United States Programme*” foram doações para fundos comunitários, educação e bibliotecas, ao longo do período de operação da Fundação, de 1994 a 2011. No entanto, o foco vem mudando lentamente, de apoio a fundações comunitárias para doações a iniciativas educacionais, como pode ser visto na Figura 21.

Figura 21: Bill & Melinda Gates Foundation, Número de doações feitas para Projetos Comunitários e Educacionais, de 2000 a 2010



Fonte: Bill & Melinda Gates Foundation

As fundações comunitárias realizam serviços sociais básicos nas localidades onde se encontram. Há exemplos grandes em 2004, como uma doação de US\$ 1 milhão para uma associação de Seattle reconstruir moradias, o apoio a uma campanha comunitária em West Seattle, ou a doação de US\$ 4 milhões para a *Seattle Foundation*, para apoiar organizações sem fins lucrativos locais. Junto a estes, houve também um número alto de financiamentos menores, resultando em um aumento naquele ano, após 2003 ter sido bastante fraco (veja a Figura 21). No entanto, a tendência geral foi manter o número de doações mais baixo, um pouco acima de 30 em 2007.

Educação Cresce no Cronograma da Gates

A maioria das doações educacionais se voltaram para a iniciativa “Pronto para a Universidade”, que repassa valores na casa de US\$ 1 milhão para fundações universitárias, que apoiam programas de planejamento e pesquisa estratégica, ou recrutam estudantes de baixa renda a serem preparados para a universidade. Uma única doação de mais de US\$ 12 milhões foi feita para o *National Equity Project*, iniciativa da Califórnia, aplicada em todo os Estados Unidos, para aumentar e aprimorar o acesso de alunos negros a universidades⁸¹.

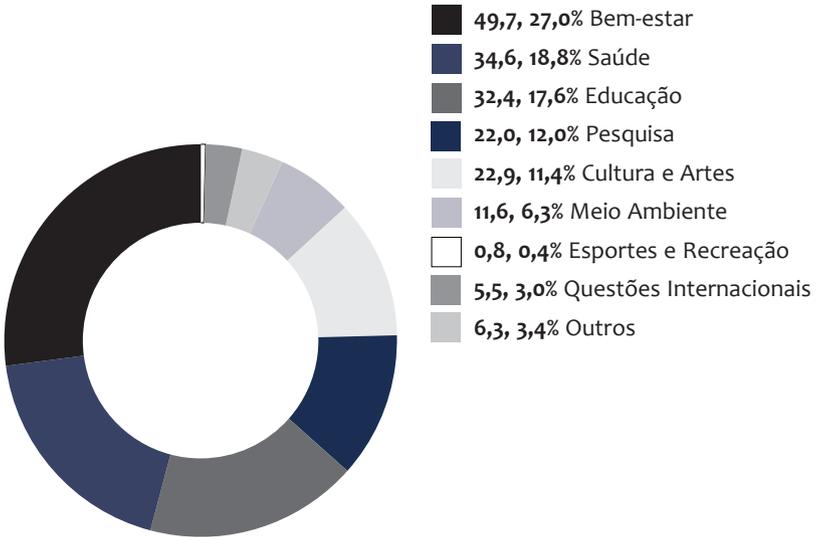
Filantropia na Austrália

A associação de membros da *Australian Foundation* estima que existam aproximadamente cinco mil fundações na Austrália, doando entre AU\$ 500 milhões e AU\$ 1 bilhão de dólares por ano. Isso inclui 950 fundos auxiliares privados (ou PAF, sigla em inglês; julho de 2011) e cerca de dois mil fundos e fundações administradas por organizações fiduciárias. A grande porcentagem de fundos auxiliares privados, que são essencialmente fundações no estilo norte-americano, é parcialmente responsável pela dificuldade em obter dados precisos⁸². Os PAFs são privados e, frequentemente, fundos familiares. Eles são obrigados a doar 5% de seus ativos para causas a cada ano.

81. É importante que o termo “de cor” (“coloured”) é considerado pejorativo na Grã-Bretanha e em outros lugares, mas o website da *Bill & Melinda Gates Foundation* usa esse termo frequentemente: <http://www.gatesfoundation.org/Grants-2011/Pages/National-Association-for-the-Advancement-of-Colored-People-OPP1033306.aspx>, (Acessado em julho de 2011).

82. Para a análise mais recente do setor, veja: Madden, Kym Dr., Scaife, Wendy Dr. (2008): *Good times and Philanthropy: Giving by Australia’s Affluent*, : http://www.bus.qut.edu.au/research/cpns/whatweresear/documents/GoodTimesandPhilanthropyGivingByAustraliasAffluent_Março de2008.pdf, (Acessado em junho de 2011).

Figura 22: Áreas financiadas pelas 10 principais fundações australianas; em milhões de AU\$; porcentagem média em três anos (2005-2008)



Fonte: *Philanthropy Australia*, 2010

Apesar dessa nova estrutura de fundação e da boa situação financeira dos indivíduos na Austrália, os consultores filantrópicos alegam a falta de incentivos fiscais para encorajar novas doações, uma vez que, dentre os indivíduos, ainda existe desconfiança em relação a instituições de apoio a ações sociais em geral. O *Philanthropy Australia*, órgão de consultoria nacional, diagnosticou que as transferências **internacionais** estão aumentando, dado que cada vez mais australianos fazem fortunas no exterior, desenvolvendo, assim, fortes ligações com a região Ásia-Pacífico.

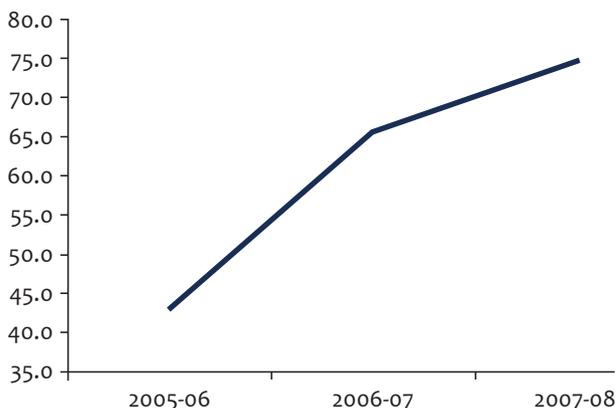
Em relação à colaboração entre os atores filantrópicos na Austrália, as fundações estão trabalhando cada vez mais próximas do governo, uma vez que os recém-estabelecidos PAFs ainda não demonstraram muita cooperação.

Uma divisão por área de financiamento encontra-se disponível para as dez principais fundações, que reportam suas doações, e a Figura 22 ilustra o foco em áreas tradicionalmente mais “urgentes”, como bem-estar social e saúde. A Figura 25 exemplifica que as fundações australianas têm doado mais a cada ano. Em 2009, as doações caíram pela primeira vez. O *Philanthropy Australia* reporta que no ano fiscal de 2008-2009, os contribuintes individuais declararam AU\$ 2.093 milhões em doações, uma redução de 10,8% em relação ao ano anterior – a primeira registrada em mais de uma década.

“As histórias sobre doações e generosidade estão se tornando uma tendência. Podemos vê-las na mídia, mídias sociais, TV e nos jornais, de uma forma como nunca havíamos visto antes. Acreditamos que isso esteja incentivando mais doações.”

Especialista em Filantropia, “Australásia”

Figura 23: As dez principais fundações australianas que reportam doações, todas as áreas de financiamentos, em milhões de AU\$, 2005-2008



Fonte: *Philanthropy Australia*

Como a Austrália se Compara com o Restante do Mundo

O *Philanthropy Australia* concluiu que as comparações são difíceis, uma vez que as doações são medidas de forma diferente no mundo (montantes doados por contribuinte, *per capita* ou por moradia, por exemplo, tal como anos fiscais distintos). No entanto, uma pesquisa indica que é possível dizer que os australianos doam um pouco menos que o Reino Unido e o Canadá e muito menos que os Estados Unidos.

O relatório de 2008 feito por *Australian Centre for Philanthropy and Non-profit Studies* na *Brisbane University* revelou que:

- Aproximadamente seis entre dez dos australianos mais ricos (cerca de 5% da população total da Austrália) reivindicam deduções para suas doações;

- Australianos muito ricos doam mais (mas não muito) do que o australiano médio;
- O nível de riqueza pessoal de alguns dos australianos mais ricos acelerou muito mais do que suas doações;
- Apesar de alguns exemplos superlativos, mas isolados, há poucas evidências de que os “ultrarricos” e os “ultra-ultrarricos” estejam doando na mesma medida em que seus pares estrangeiros⁸³.

A Filantropia em Países Emergentes

O fortalecimento da sociedade civil em países em desenvolvimento e em transição têm sido mais robusto nos últimos anos, o que pode ser atribuído às crescentes tecnologias de comunicação, às frustrações com as abordagens centradas no Estado para o desenvolvimento e aos novos esforços para capacitar as populações rurais de baixa renda. Apesar disso, as organizações da sociedade civil ainda engajam uma parte da população economicamente ativa menor nesses países, do que outras regiões do mundo, como conclui o *Centre for Civil Society Studies* (CCSS). “Uma razão para isso pode ser o caráter rural dessas sociedades e a resultante prevalência das formas tradicionais de assistência social, que preferem usar as relações familiares em vez de uma organização voluntária. Uma vez que essas relações ainda estejam atuando, a necessidade de estruturas mais institucionalizadas, formais ou informais, diminui.”⁸⁴

83. Madden, Kym Dr., Scaife, Wendy Dr. (2008): *Good times and Philanthropy: Giving by Australia's Affluent*, página 51.

84. Salamon, Lester (2004 ed.): *Global Civil Society, Dimensions of the Non-profit Sector*, Volume 2, Kumarian Press, Vol. 2, página 47.

África

As peculiaridades da filantropia africana permaneceram amplamente desconhecidas. O empresário e filantropo ganhês Kingsley Awuah-Darko disse: “Quando você vier à África, pegue tudo que sabe sobre a Europa ou os Estados Unidos e vire ao contrário”⁸⁵, o que, com relação à filantropia, significa que a forma de doação na África é muito diferente da filantropia no “norte”. No geral, o ato de doar é amplamente difundido por causa do ditado africano tradicional “eu sou porque você é” (*ubuntu*, originário das línguas bantas da África do Sul) e da obrigação fortemente estabelecida de apoio mútuo.

Embora no norte as doações sejam mais como “doar a riqueza extra”, na África elas são muito mais baseadas em “dividir o que você tem” e seu sentimento de responsabilidade pela comunidade e por sua família, além do conceito ético de *ubuntu*.

O dinheiro vem de muitas pessoas e fontes bastantes diferentes se comparado ao norte, e além disso – como resultado de ter menos riqueza no continente africano – os valores doados são menores. Em termos da tendência de doações dos indivíduos, pode-se dizer que a porcentagem doada por africanos com elevado patrimônio líquido é muito maior do que em países desenvolvidos. Isso poderia provavelmente ser generalizado para a maioria dos africanos, independentemente de sua situação financeira.

No entanto, a África, semelhante a qualquer outro continente nas últimas décadas, tem visto um aumento na riqueza e, especialmente, um crescimento no número de indivíduos de alto patrimônio líquido. Como resultado, mais *atores* apareceram no cenário: novas

85. Veja: <http://www.inc.com/magazine/20081001/meet-the-bill-gates-of-ghana.html>

fundações e instituições doadoras semelhantes aos modelos ocidentais, como *Trust Africa*, orientada pela justiça social, ou *African Women Development Fund (AWFD)*. Fundações fortes, independentes e bem equipadas emergiram como resultado das iniciativas da *Black Economic Empowerment*, como por exemplo, a *Ty Danjuma Foudation*⁸⁶. O aumento na riqueza é parte da razão para a entrada de novos atores, mas não é a única. Alguns desses novos fundos, embora com forte identidade, objetivos e foco africanos, foram estabelecidos/incubados via doações de organizações internacionais ou através de mecanismos de financiamento laterais; algumas fundações comunitárias foram estabelecidas por meio de financiamentos estrangeiros; outras surgiram de forma orgânica, em áreas de baixíssima renda.

Este relatório seria melhor se tivesse um perfil substancial ou um estudo minucioso da filantropia na África. Existem dados, mas escassos, sobre doações no continente, além de algumas pesquisas acadêmicas, e as seguintes fontes podem ser valiosas para trazer mais informações:

The State of Philanthropy in Africa, da *TrustAfrica*

The State and Nature of Philanthropy in East Africa, da *East Africa Association of Grantmakers*

O periódico *Philanthropy in South Africa*, do *Centre for Civil Society at the University of KwaZulu Natal*

Philanthropy in Egypt, de *Marwa El Daly*

86. Veja: <http://www.tydanjumafoundation.org/>

Giving and Solidarity – Resource flows for poverty alleviation and development in South Africa, de Adam Habib e Brij Maharaj (editores)

The Poor Philanthropist, uma série de relatórios escritos por Susan Wilkinson-Maposa et al.

Follow the Money! Policies and Practices in Donor Support to Civil Society Formations in Southern Africa, de Southern Africa Trust

Kenyan Diaspora Philanthropy – Key Practices, Trends and Issues, de Jacqueline Copeland-Carson.

Filantropia nos Países BRICS – um Resumo (Muito) Breve

Para levar em consideração as doações sul-sul, isto é, filantropia entre países emergentes, as próximas páginas analisam os seguintes países BRICS: Brasil, Índia, China e África do Sul.

Natasha Desterro da *Pacific Foundation Services* fez um relatório sobre o estado da filantropia nos países BRIC Brasil, Rússia, Índia e China em um artigo escrito para *Tactical Philanthropy Advisors* em 2009⁸⁷.

Brasil

Desterro resume a filantropia no Brasil como um setor que é “jovem e que aumentou tremendamente na década de 1990, quando acabou

87. Para o artigo de Natasha Desterro sobre Filantropia nos Países BRIC, veja: <http://www.tacticalphilanthropy.com/2009/05/cof-building-philanthropy-bric-by-bric/>, (Acessado em Junho de 2011); Veja for the Pacific Foundation Services, <http://www.pfs-llc.net/> (Acessado em julho de 2011).

a ditadura no Brasil e um governo democrático assumiu o poder. O país abriu suas portas para os investimentos estrangeiros (e para a ajuda internacional). Contudo, as doações individuais não se alteraram muito, uma vez que existe culturalmente uma mentalidade de que a resolução dos problemas virá ‘de cima para baixo’”. Como mencionado anteriormente neste relatório, a maioria das doações no Brasil é feita através de investimento social corporativo. *Esse investimento geralmente envolve um foco e objetivo específicos (do fundador da empresa, do presidente, diretoria ou acionistas) que pode levar a evitar financiamentos para questões “polêmicas”, como direitos humanos, prevenção de doenças específicas, ou equidade racial e de gênero.*

O conceito mais relevante no Brasil vem das Organizações Comunitárias Filantrópicas (*Community Philanthropic Organisations*), ou OCFs, parcerias entre todos os atores com base na forte tradição da filantropia corporativa e seu envolvimento na comunidade.

Marcos Kisil, Presidente do IDIS em São Paulo, descreve o conceito da seguinte forma: “A OCF é uma versão revisada da fundação comunitária tradicional. Uma diferença principal é que ela não é uma entidade doadora, não coleta ou distribui fundos, mas atua como um articulador e catalizador para todas as partes na comunidade que têm fundos ou influência, ou outros recursos. [...]”

A OCF, por sua vez, é financiada por uma taxa anual cobrada das empresas participantes, que paga salários, as necessidades básicas da sede, publicações etc. Quando projetos e recursos para implementá-los são identificados, a OCF atua como o articulador, encaminhando fundos diretamente para a organização que será responsável por implementar os projetos. A OCF também acompanha cada projeto, buscando resultados e evidências de impacto,

utilizados para garantir aos doadores que seu dinheiro faz diferença e ajudar a atrair outros financiadores a novos projetos. O modelo é flexível o suficiente para incluir as demandas locais. Cada doador é responsável pela qualidade do recurso, mas sabe que é a comunidade quem identifica as necessidades e monitora os resultados e impacto. Esse último ponto é crucial. O modelo da OCF estabelece um novo paradigma para as empresas. Em vez de uma empresa colocar sua marca em um projeto de investimento social, desenvolver um modelo e aplicar onde puder, ela tem que estar disposta a ter as prioridades determinadas pela comunidade em que atua.”⁸⁸

Esse conceito de colaboração entre a comunidade e os doadores é mais esmiuçado no item “Criar Valores Compartilhados” a partir da página 72.

Índia

Natasha Desterro resume a filantropia na Índia da seguinte forma: “uma nova classe média começou a explorar novos horizontes na educação, na cultura e no lazer – e com o crescimento (o segundo mais forte) no número de bilionários (depois da China), há uma quantia considerável de novas formas de doação também”⁸⁹. Historicamente, a Índia tem uma tradição comunitária bem forte, mas, nos últimos anos, houve uma leve alteração: deixou-se de pensar somente na comunidade local, provavelmente estimulada pelo cres-

88. Kisil, Marcos (2006): Community philanthropy organizations in Brazil – A new paradigm for corporate citizenship, Alliance magazine, veja: <http://www.alliancemagazine.org/node/988>, (acessado em julho de 2011)

89. Em 1998, havia cerca de 50 indivíduos com patrimônio líquido de \$50 milhões; em 2007, havia 2.000 indivíduos com patrimônio líquido de mais de \$200 milhões, veja o artigo de Desterro sobre Filantropia nos Países BRIC.

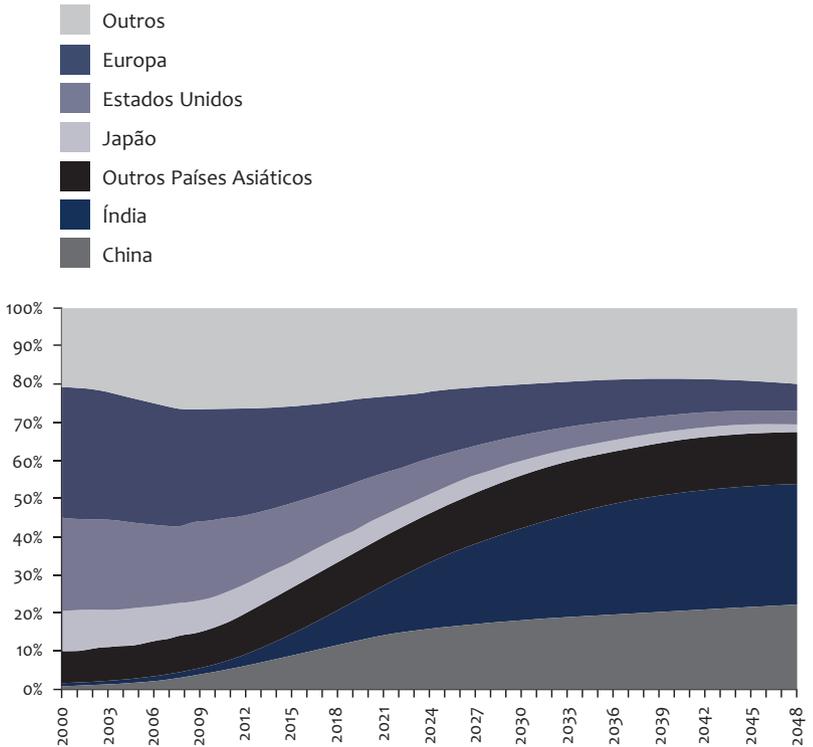
cente número de empresários indianos com atuação nacional e internacional, que não querem necessariamente ver suas doações indo para apenas um vilarejo. Um colaborador de uma organização intermediária e consultoria de captação de recursos que opera na Índia descreveu como o excesso de foco na comunidade local, algumas vezes, é um obstáculo mais do que um caso de melhores práticas. Ele relatou: “eu ainda luto muito com os doadores que dizem “eu quero financiar apenas uma organização de mulheres naquele vilarejo”, o que algumas vezes é o difícil encontrar”.

Como tendência geral na Índia, o interesse em ajudar aos demais, agora muito mais que no passado, vai além da comunidade local, e as pessoas estão lentamente começando a doar, por exemplo, para projetos nacionais antipobreza.

Estas novas formas de doação ainda engatinham, mas, firmes, se distanciam das doações tradicionalmente privadas e discretas, para uma filantropia mais aberta. Quem está conduzindo essa mudança é a crescente classe média na Índia – veja a Figura 24. Essa mudança não ocorre somente na Índia, mas globalmente. Anand Joshua, responsável pelo marketing da *World Vision India*, uma organização baseada em Chennai, diz o seguinte: “Houve um dia em que o ocidente liderou, mas agora está sendo substituído pelos países asiáticos”.⁹⁰

90. Lamont, James (maio de 2010): *As Asia emerges, so do Philanthropists*, The Financial Times, : <http://blogs.ft.com/beyond-brics/2010/05/19/as-asia-emerges-so-do-philanthropists/#-xzz1RPvsk4DA>, (Acessado em julho de 2011).

Figura 24: Porcentagem do Consumo Global da Classe Média, 2000-2050



Fonte: OECD Development Centre, *The emerging middle class in developing countries*, de Homi Kharas

China

De forma semelhante, a China tem visto um aumento na atividade filantrópica. Desterro descreve uma longa tradição da filantropia, e nos últimos 20 anos, os indivíduos no país acreditam ter um papel maior na sociedade civil. Em 1998, havia cerca de 50 indivíduos com

um patrimônio líquido de US\$ 50 milhões; em 2007 o número superou dois mil, com patrimônio acima de US\$ 200 milhões⁹¹.

Na China, a classe média ainda é muito pequena (menos de 12%), como segmento da população total. Esta é uma das razões por que a China tem confiado tanto em investimentos e exportação como motores para seu crescimento. “Se as exportações são lentas, a classe média provavelmente não é grande o suficiente para tomar as medidas necessárias para impulsionar o crescimento acelerado, como no passado”, observa um relatório de 2010 do Banco Mundial⁹².

Para entender o cenário da filantropia chinesa, é importante considerar que muitas OSCs são de fato operadas pelo governo e, portanto, são mais corretamente denominadas “Organizações da sociedade civil Operadas pelo Governo”, ou GONGOs (sigla em inglês). No geral, elas existem para fomentar uma causa que tem apoio do governo. De acordo com um relatório sobre GONGOs ambientais criado pelo *Wilson Centre*⁹³, essas organizações, em diferentes países, foram originalmente criadas para receber assistência de OSCs multilaterais, bilaterais ou internacionais e fortalecer o apoio tecnológico e à informação. Na China, elas evoluíram na metade da década de 1990, como um híbrido entre agências governamentais e OSCs, e tratam de um amplo espectro de demandas sociais.

91. Veja o artigo de Desterro sobre Filantropia nos Países BRIC e o artigo de Nick Young sobre Filantropia Chinesa: <http://china.blogs.nytimes.com/2007/10/15/answers-from-nick-young/> (Acessado em julho de 2011).

92. Centro de Desenvolvimento da OCDE, Kharas, Homi (2010): *The Emerging Middle Class in Developing Countries*, Working Paper No. 285, veja: <http://www.oecd.org/dataoecd/12/52/44457738.pdf>, página 30 (Acessado em julho de 2011).

93. Veja o relatório de Wilson Center sobre OSCs chinesas: <http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/chineseinventory1.pdf>, (Acessado em julho de 2011).

Uma pequena lista de GONGOs revela que muitas delas recebem, de fato, doações dos Estados Unidos – veja nossa análise anterior na página 41:

- *China Red Cross Society*
- *China Charity Federation*
- *Beijing Charity Association*
- *Soong Ching Ling Foundation*
- *China Welfare Institute*
- *China Foundation for Disabled Persons*
- *China Foundation for Poverty Alleviation*
- *China Women Development Foundation*
- *China Youth Care Foundation*
- *China Children and Teenagers Fund*
- *China Foundation for Guangcai Programme*
- *China Education Development Foundation*

Para este relatório, foi realizada uma análise do cenário das fundações na China, usando o recém-estabelecido banco de dados do *China Foundation Centre (CFC)*.

A criação do *China Foundation Centre (CFC)* foi saudada como uma reviravolta por muitos, incluindo o *Hauser Centre for Non-Profit Organisations* na Universidade de Harvard⁹⁴. O Centro é uma “invenção de alguns visionários na China, como o filantropo mais conhecido no país, Xu Yongguang, criador do *Hope Project* há duas décadas, que se tornou a marca filantrópica mais famosa na China; e Shang

94. Veja o comunicado: <http://hausercenter.org/chinanpo/2010/08/china-foundation-center-established/> (Acessado em julho de 2011).

Yusheng, que tem sido chamado de Pai da *Accountability* para organizações sem fins lucrativos no país”.

A cerimônia de abertura do Centro, em julho de 2010, atraiu a atenção e o apoio de muitos atores chineses no campo da filantropia, bem como de organizações internacionais mais proeminentes, incluindo o primeiro representante da *Ford Foundation* na China, Peter Geithner, além de representantes da China da *Gates Foundation*, Ray Ipp e *Ford Foundation*, John Fitzgerald, o Presidente do *Foundation Center* nos Estados Unidos, Brad Smith e o Diretor do *Hauser Centre* na Universidade de Harvard, Christopher Stone.

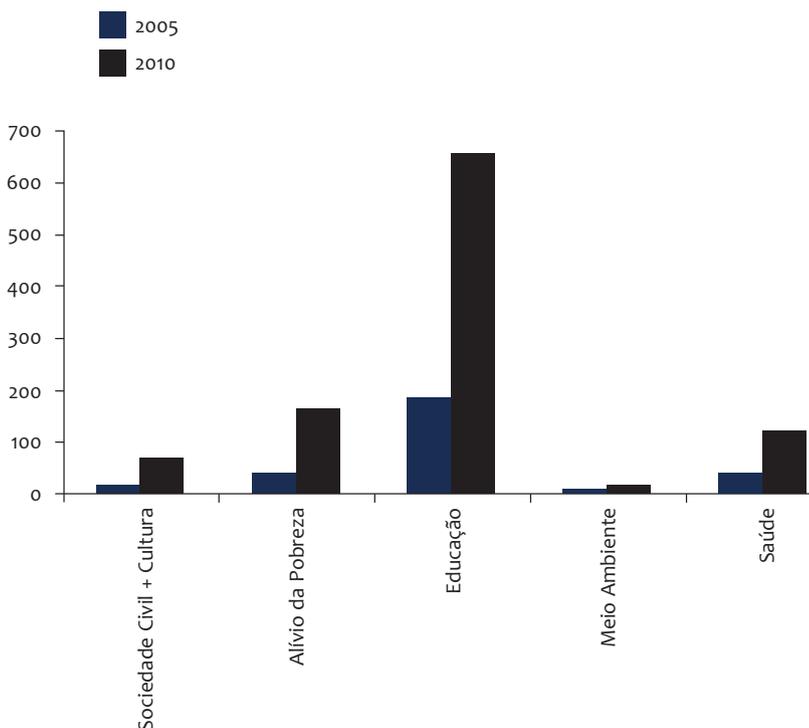
Uma notícia publicada no website de Harvard resumiu a criação do *China Foundation Centre* como uma resposta ao crescente número de indivíduos ricos no país, para quem a criação de fundações para doar a causas filantrópicas não se tornou ainda uma atitude comum. “A criação do CFC representa um marco na evolução das fundações privadas na China, e transforma a ideia de fazer doações praticamente uma norma para os ricos.”

O segundo aspecto do banco de dados é a transparência. Aspirando se tornar um portal para divulgar informações detalhadas financeiras e sobre os programas de todas as fundações (e organizações sem fins lucrativos) na China, a operação do CFC visa desencadear uma reação em cadeia que altere fundamentalmente a filantropia chinesa.

Em primeiro lugar, as fundações chinesas, especialmente as fundações para captação de recursos (a maioria das quais são GONGOS), estão sob forte pressão para divulgar suas informações. Isso inclui tanto as informações financeiras, quanto sobre seus programas. Algumas das maiores GONGOS, como a *China Charity Federation* e a *China Red Cross Foundation*, foram indicadas legalmente pelo governo como beneficiárias de doações governamentais, tanto internas

quanto externas, em momentos de desastres. Após o terremoto de Wenchuan, por exemplo, houve doações de até \$ 8 bilhões, sendo 90% encaminhados a esse tipo de organização. Para o terremoto de Qinghua, o governo emitiu uma ordem para que elas transferissem os fundos levantados para o governo local de Qinghua. Se a divulgação de informações se tornar a norma para as fundações, as GONGOS ficarão sob pressão para prestar contas dos fundos levantados.

Figura 25: As 100 Principais Fundações, financiamento por área, em US\$ milhões, 2005 vs 2010



Fonte: Banco de Dados do China Foundation Centre, análise própria

As cem principais fundações – e seus investimentos – foram analisadas em dois anos específicos, 2005 e 2010, com relação a cinco áreas chaves. Nesse período, os investimentos aumentaram impressionantes 260%, de um total de \$ 286 milhões (ou 1,8 bilhão de yuans) em 2005, para \$ 1,033 bilhão (ou 6,6 bilhões de yuans) em 2010.

Ao analisar as áreas específicas em detalhe, fica claro que a Educação, de longe, apresentou o maior crescimento em investimentos totais em cinco anos, apesar do número de doações tenha praticamente se mantido. (veja a Tabela 13 / Figura 25).

Tabela 13: As 100 Principais Fundações Chinesas*, financiamentos por área, em milhões de US\$, 2005 vs 2010

Áreas	2005		2010	
	Quantia	US\$ milhões	Quantia	US\$ milhões
Sociedade Civil e Cultura	13	15,5	6	66,8
Alívio da Pobreza	12	37,6	14	161,4
Educação	52	183,4	65	655,1
Meio Ambiente	4	5,4	1	14,5
Saúde	17	39,3	11	120,7
Outros	2	5,1	2	15,1
Total	100	286	99	1.034

Fonte: Banco de Dados do *China Foundation Centre*, análise própria

* Nota: “100 Principais” para esta tabela e também a tabela abaixo se refere a cem principais fundações no ano especificado

A categoria Educação inclui fundações e centros de pesquisa universitários, além de educação e iniciativas de capacitação para

jovens, como o *China Youth Development Foundation*, que desenvolve programas para construir e aprimorar escolas, bibliotecas, laboratórios de informática, pracinhas e também dá suporte para professores em seu trabalho diário⁹⁵.

Um número selecionado de instituições de ensino (veja a Tabela 14) exemplifica o crescimento nem sempre estável que algumas dessas instituições viram em cinco anos, segundo o banco de dados do *China Foundation Centre*.

Tabela 14: Fundações Chinesas Selecionadas e o montante de suas Doações, em US\$, na área da Educação, 2005 e 2010 (incluindo % de crescimento)

	2005	2010	
	US\$ milhões	US\$ milhões	% crescimento
Beijing Youth Development Foudation	9,2	60,7	+558%
China Sports Foundation	8,5	26,2	+207%
Jiaxing Education Foundation	17,9	29,8	+66%
China Women's Development Foundation	24,4	174,8	+615%
China Postdoctoral Science Foundation	117,2	424,0	+262%

Fonte: Banco de Dados do *China Foundation Centre*, análise própria

África do Sul

Como observou um estudo recente sobre filantropia na África, “a filantropia africana não é algo que precise ser apresentado por ninguém, pois os africanos têm fortes tradições de autoajuda, auto-

95. Para o website do Centro, veja: <http://www.cydf.org.cn/en/> (Acessado em julho de 2011).

-apoio, instituições voluntárias, crédito rotativo e associações como os *stokvels* da África do Sul”⁹⁶. No país, a filantropia institucionalizada, que apoia as entidades de ensino, saúde e serviços sociais - muito além do mero suporte da vizinhança, tão forte no continente e especialmente na África do Sul - está aumentando, mas ainda em menor escala, se comparado com outros mercados emergentes. Uma das razões para isso é descrita como falta de uma cultura de doação.

A organização local na África do Sul é muito forte. Há exemplos de comunidades que organizam grupos voluntários para monitorar a segurança da vizinhança e reduzir crimes e delinquência na região, ou formar associações semiformais para permitir que as pessoas se agrupem em uma gama de clubes –de economia, de compras, sociedades para enterros e assim por diante – e juntar dinheiro. O acesso a esses bens coletivos é geralmente revezado ou compartilhado pelos membros desses grupo⁹⁷. No entanto, o novo dinheiro, que está prevalecendo por todo o continente africano, não é facilmente entregue.

A mudança nos valores tradicionais que se está constatando não torna as coisas mais fáceis. Como observa o relatório de Wilkinson-Maposa, “com a mudança econômica, o conteúdo da ajuda tem se tornado mais monetário, afetando a motivação por trás da assistência. Na África do Sul, alguns correspondentes falaram sobre como

96. Wilkinson-Maposa, Susan, et. al. (2005): *The poor philanthropist - How and why the poor help each other*, UCT Graduate School of Business, (prefácio), veja: http://www.impactalliance.org/ev_en.php?ID=14913_201&ID2=DO_TOPIC, (Acessado em Julho de 2011); Para outros estudos detalhados sobre a Filantropia na África do Sul, veja o relatório de Wilkinson-Maposa, Susan, et. al. (2009): *The poor philanthropist II. – New approaches to sustainable development*, UCT Graduate School of Business: http://www.gsb.uct.ac.za/clpv/files/Poor%20Philanthropist%20II_webres.pdf, (Acessado em julho de 2011)

97. Veja Wilkinson-Maposa, Susan, et. al. (2005): *The poor philanthropist*, página 54.

a tradição e a noção de *ubuntu* – o reconhecimento de alguém através de outros – está morrendo e não há nada para preencher a lacuna ou substituí-lo. [...] O *ubuntu* está desaparecendo. [...] Devido à diferença de renda entre nossas famílias, [...] aqueles com renda dão mais ajuda material do que emocional, e aquelas famílias sem nada oferecem ajuda emocional e sua presença”⁹⁸.

Conclusão

Países emergentes como Brasil, Índia, China e também as nações africanas têm testemunhado um crescimento significativo na filantropia *interna*. Ao invés de esperar por ajuda do exterior, a noção de confiança em organizações e *atores* locais criou prósperos cenários filantrópicos, com características exclusivas e oportunidades específicas.

98. Veja acima, página 58.

Seção 3: Nova Filantropia

Principais descobertas:

- O novo cenário de financiamento é resultado de uma nova geração de atores filantrópicos, novas técnicas financeiras e uma nova abordagem no nível micro;
- Os microfinanciamentos têm tido sucesso nos diferentes estágios, pelos quais a, agora emergente, indústria de investimento de impacto atravessará, provavelmente, mais rápido;
- Os instrumentos de investimento de impacto têm potencial para enormes retornos, e os ativos poderiam valer mais de US\$ 400 bilhões;
- Esses fundos de investimento de impacto não substituem, mas complementam a filantropia tradicional;
- As avaliações de impacto, que formam a base de qualquer investimento, têm algumas falhas que são difíceis de eliminar: embora o horizonte do investidor e o “marco” do financiamento seja geralmente de dois a três anos, uma organização sem fins lucrativos consegue apresentar pouco mais do que “demonstrações parciais do impacto” nos primeiros anos, “não passando”, portanto, na avaliação e perdendo financiamentos em um estágio crucial;
- Inovações como o microfinanciamento, mas também uma nova abordagem para a filantropia, em geral, têm sido desencadeadas por três mudanças fundamentais: 1) novos filantropos, buscando sinergias com negócios

e um novo tipo de organização: a empresa social; 2) a implantação de novas técnicas financeiras; e 3) uma nova abordagem micro, que enfoca pequenas comunidades para suas ações.

Um relatório de Severino e Ray, de 2009, examinou o novo cenário da cooperação internacional para o desenvolvimento, que evoluiu da “ajuda oficial para o desenvolvimento” pelos Estados membros do OCDE, para um ambiente diversificado e de multipolíticas, com atores tanto privados quanto públicos. Observando os desafios futuros, os autores concluem que “para alcançar a escala de resultados necessária na luta contra a pobreza, as mudanças climáticas ou a crise iminente de alimentos, precisaremos utilizar o considerável poder do setor privado”⁹⁹.

Os autores descrevem diversos novos atores e ferramentas que surgiram ao longo dos anos e exemplificam o porquê de um novo cenário e um novo tipo de colaboração, utilizando o exemplo do microfinanciamento (veja a Figura 26).

A ajuda tradicional do governo na forma de transferências bancárias para governos locais provou-se altamente ineficaz, sendo conhecidos tanto como incapazes de inovar, quanto por oferecer financiamentos baixos. O microfinanciamento foi, como sugere o relatório de 2009, o resultado da colaboração de novos setores, trazendo um vigoroso desenvolvimento em três níveis: o dos atores (com um novo foco para o impacto sistêmico, veja o box superior), da técnica financeira (box intermediário) e da sociedade (veja o box inferior).

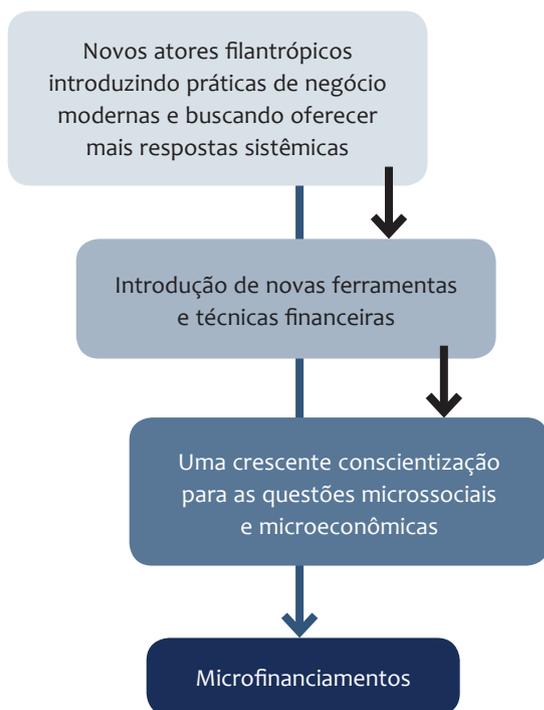
99. Veja Severino e Ray (2009), página 12.

Esses três níveis,

- Novos atores filantrópicos,
- Novas técnicas financeiras e
- A abordagem em nível micro

serão examinados com mais detalhes nas próximas páginas.

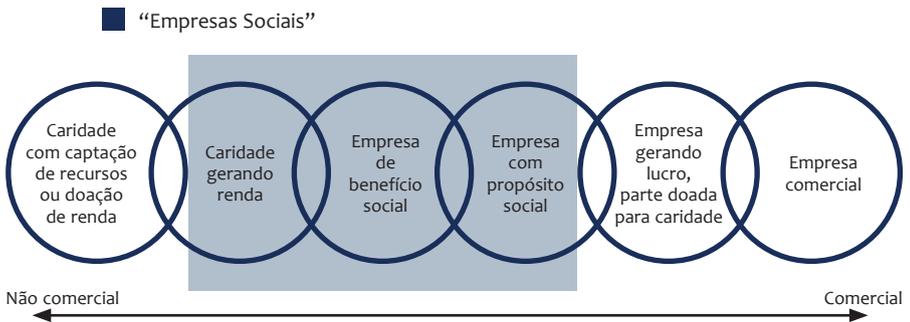
Figura 26: Três camadas de inovação nos microfinanciamentos



Fonte: gráfico próprio; baseado em Severino e Ray

A análise segmentada destacou os *Indian Giving Circles*, por DASRA, as OCFs brasileiras e as fundações comunitárias. Esses tipos de colaboração formam um novo ou evoluído tipo de instituição, com base na cooperação entre empresas, comunidades e governo. Até mesmo as OCFs brasileiras, que – historicamente – desenvolveram-se em oposição ao governo (percebido como corrupto), evoluíram e se tornaram “centros estratégicos” de cooperação entre cidadãos e o governo.

Figura 27: Espectro das Organizações Sociais



Fonte: gráfico adaptado do relatório *ClearlySo*, 2011.

Novos atores filantrópicos

Empresas Sociais – Um Modelo Híbrido Promissor

Uma empresa social é um negócio com objetivos primeiramente sociais, cujos excedentes são reinvestidos principalmente nesses propó-

sitos, na empresa ou na comunidade, em lugar de ser guiados pela necessidade de maximizar o lucro para os acionistas e os proprietários.

Incubadoras de empresas sociais financiadas pelo governo, especialmente no Reino Unido, tiveram um bom começo. Instituições como a *Young Foundation*, na Grã-Bretanha, tanto no governo Trabalhista quanto no administração atual, receberam doações para seus programas de incubação e empresas sociais piloto, que, em certo ponto, tornaram-se parte do conceito de “*Big Society*” e do plano de ação lançado pelo governo em 2011¹⁰⁰. Incubadoras multinacionais como a *Social Innovation Exchange SIX* estão trazendo ideias de diversos países também¹⁰¹. Para uma análise exaustiva e cuidadosa do mercado e do cenário de investimento social, veja o relatório do *ClearlySo* de julho de 2011¹⁰².

Uma Empresa Social: BRAC

Uma empresa social que vale a pena ser examinada é a BRAC, uma instituição fundada em Bangladesh, originalmente um provedor de microfinanciamentos, que em 2012 celebra seu 40º aniversário.

The Economist relatou sobre a BRAC, em 2010, que ela “provavelmente fez mais que qualquer outra instituição para acabar com a tradição de miséria e pobreza em Bangladesh. A BRAC é, por muitos padrões, a maior organização da sociedade civil, que cresce mais rápido no mundo e uma das mais voltadas para o negócio”¹⁰³.

100. <http://www.youngfoundation.org/>

101. <http://www.socialinnovationexchange.org/>

102. ClearlySo (2011): Investor Perspectives on Social Enterprise Financing, Report prepared for the City of London Corporation, City Bridge Trust, and the Big Lottery Fund: http://217.154.230.218/NR/rdonlyres/1FC8B9A1-6DE2-495F-9284-C3CC1CFB706D/0/BC_RS_InvestorPerspectivesonSocialInvestment_forweb.pdf (acessado em julho de 2011).

103. *The Economist* (18 de fevereiro de 2010): BRAC in business: <http://www.economist.com/node/15546464> (Acessado em junho de 2011).

The Economist continua: “embora Mohammed Yunus tenha ganhado o Prêmio Nobel da Paz em 2006 por ajudar os pobres, seu Grameen Bank não foi a primeira nem a maior instituição a fazer microfinanciamento em sua Bangladesh natal: a BRAC é que foi. A operação da BRAC distribui cerca de US\$ 1 bilhão por ano. Mas isso é apenas parte do que faz: ela também é um provedor de serviço de internet; tem uma universidade; suas escolas de ensino fundamental educam 11% das crianças de Bangladesh. Ela administra moinhos, granjas, plantações de chá e fábricas de embalagens. A BRAC mostrou que uma OSC não precisa ser pequena e que uma instituição pouco conhecida de um país pobre pode desarmar as famosas organizações ocidentais”.

Ian Smillie, em seu livro *Freedom from Want*, diz que a BRAC é “sem sombra de dúvidas, o maior e mais diversificado experimento de um país em desenvolvimento”. O *The Economist* continua: “A BRAC tira do faturamento de suas operações aproximadamente 80% do dinheiro que distribui para as pessoas de baixa renda (o resto vem da ajuda, na maioria de doadores ocidentais). Ela interrompe todas as atividades que exigem subsídios sem fim. Em um momento, tentou se autofinanciar com as parcas economias dos pobres (isto é, sem nenhuma ajuda), mas esta drástica forma de autoajuda provou ser um passo muito errado: pouquíssimos concessionários e tomadores de empréstimos se apresentaram.

O que torna a BRAC única, o artigo descreve, é sua combinação de métodos de negócios com sua visão particular de pobreza. *The Economist* diz: “As mulheres se tornaram o foco da instituição porque elas ocupam a parte mais baixa da pirâmide, e a maioria precisa de ajuda: 70% das crianças nas escolas da BRAC são meninas. O microfinanciamento incentiva as pessoas de baixa renda a economizar, mas diferente do Grameen Bank, a BRAC também empresta muito

dinheiro para pequenas empresas. Empréstimos ínfimos podem melhorar muito a vida de um indivíduo ou família, mas são normalmente investidos em empreendimentos tradicionais nos vilarejos, como ter uma vaca”. O alvo da BRAC para mudanças sociais requer não o crescimento (no sentido de ter mais do mesmo), mas desenvolvimento (que significa atividades novas e diferentes). Somente as empresas criam empregos e novas formas de empreendimentos produtivos.

Após 30 anos em Bangladesh, a BRAC aperfeiçoou sua forma de fazer as coisas e está abrindo suas asas no mundo em desenvolvimento. Já é a maior OSC no Afeganistão, na Tanzânia e na Uganda, ultrapassando organizações britânicas, que existem há décadas nesses países¹⁰⁴.

O rápido crescimento e expansão da BRAC também fez com que a empresa social sofresse com práticas ruins, como dar empréstimos para pessoas com muitas dívidas –processo descrito como: “os motivos em ambos os lados das transações de empréstimo foram uma mistura de boas intenções, superotimismo e inércia. Por não compartilhar informações de crédito, como, por exemplo, através de uma agência de crédito, ninguém viu o quadro geral”. A comunidade pesquisadora, no geral, concorda que a BRAC em Bangladesh ficou muito grande, e muito rapidamente, nos últimos anos. Foi relatado que BRAC pararam de crescer ou diminuíram seu crescimento nos últimos anos¹⁰⁵.

104. The Economist (18 de fevereiro de 2010): BRAC in business: <http://www.economist.com/node/15546464> (Acessado em junho de 2011).

105. Para uma pesquisa recente sobre BRAC, de David Roodman no Centro para Desenvolvimento Global, veja: http://blogs.cgdev.org/open_book/2011/04/not-exactly-pushing.php, (Acessado em julho de 2011); Para análise adicional e uma perspectiva sobre BRAC e seu crescimento, bem como o sucesso geral, leia também na Forbes Magazine “Is Bigger Better?”

“A BRAC já é a maior OSC no Afeganistão e na Uganda. Originária de um país pobre – e muçulmano, para completar –, significa que é menos provável que cause ressentimentos. Seus custos são mais baixos também; ela não compra grandes carros esportivos ou emprega grandes homens brancos.”
Artigo no *The Economist*, “BRAC in business”, 18 de fevereiro de 2010

Novas Técnicas Financeiras

Microfinanciamento Evoluindo de Apenas Crédito para Serviços Financeiros Inclusivos

Maximilian Martin analisou como o campo do microfinanciamento passou com sucesso por diferentes estágios, levando ao surgimento de uma nova classe de bens e um mercado de US\$ 25-30 bilhões, com aproximadamente 100 milhões de tomadores de empréstimo, com potencial demanda para 500 milhões e um mercado de US\$ 250 bilhões.

O microfinanciamento e os serviços financeiros em mercados emergentes relacionados estarão no horizonte da filantropia nas próximas décadas e representam uma enorme alocação de capital e oportunidade de impacto social. O microfinanciamento está atualmente em uma transição, do foco no crédito, para serviços financeiros inclusivos. Isto é, evoluiu do fornecimento do microcrédito para incluir micropoupanças, microsseguros, transferências e outras inovações financeiras.

por David Armstrong: <http://www.forbes.com/forbes/2008/0602/066.html> (Acessado em julho de 2011).

Martin conclui que “nas últimas três décadas, o campo do microfinanciamento passou com sucesso por diferentes estágios pelos quais a emergente indústria de investimento de impacto provavelmente atravessará mais rapidamente”.¹⁰⁶

Investimento de Impacto

“Investimentos de impacto” se referem a veículos de investimento criados para resolver os principais desafios sociais no mundo, enquanto oferecem aos investidores retorno social e financeiro. Eles surgiram como uma disciplina viável e em crescimento. No entanto, ainda é um mercado nascente até que os investidores coloquem seu dinheiro em larga escala nesses fundos. As iniciativas desse mercado foram criadas para ampliar a estrutura, a transparência e a acessibilidade destas ferramentas financeiras¹⁰⁷.

“O investimento de impacto não está tentando substituir a filantropia. Ele a complementa.”

Antony Bugg-Levine, Rockefeller Foundation

106. Martin, Maximilian (2011): Four Revolutions in Global philanthropy. Impact Economy Working Paper, Vol.1: http://www.sanitationfinance.org/sites/www.sanitationfinance.org/files/11_Martin_Four%20Revolutions%20in%20Global%20Philanthropy_IE%20WP_1.pdf, página 16, (Acessado em junho de 2011); Veja também o *Microfinance Handbook* da *Charities Aid Foundation*: <https://www.cafonline.org/publications/2011-publications/investors-handbook.aspx>, (Acessado em julho de 2011).

107. Veja um exemplo de relatório de Keystone: <https://www.cafonline.org/publications/2011-publications/keystone-performance-survey.aspx>; Veja também Timmins, Nicholas (28 de novembro de 2010): Impact investment “a burgeoning asset class”: <http://www.ft.com/cms/s/0/e875dda6-fae6-11df-b576-00144feab49a.html?ftcamp=rss#axzz16gPePUu9>, (Acessado em junho de 2011).

Novos Intermediários Financeiros – GIIN, IRIS e GIIRS

Novos atores financeiros, filantropos e instituições financeiras uniram forças em 2010 para formar a *Global Impact Investing Network*, ou GIIN, e impulsionar o esforço de maior transparência e orientação em um mercado bastante jovem. Os apoiadores da GIIN incluem *Rockefeller Foundation*, *Deloitte*, *PwC*, *Hitachi*, *Citigroup*, *Deutsche Bank*, *JPMorgan* e *Bill & Melinda Gates Foundation*.

Como o *Financial Times* coloca, “os proponentes dizem que a estrutura da GIIN pode trazer não somente capital para organizações merecedoras em localidades muito distantes, mas deve estabelecer pontos de referência, que possam avaliar o bem social que qualquer empresa, ação ou fundo gera”.¹⁰⁸

A rede GIIN estabeleceu um conjunto de normas (*Impact Reporting and Investment Standards Initiative* ou IRIS), direcionadas a investidores dispostos a escolher investimentos, com base em seu benefício social. IRIS permite avaliar o impacto real que esses investimentos causam, e estudos de caso estão sendo produzidos atualmente, destacando o uso e a vantagem de indicadores para esses tipos de fundos¹⁰⁹.

O *Global Impact Investing System* ou GIIRS foi criado para desenvolver categorias a fundos de impacto social e ambiental, fornecendo uma avaliação semelhante à do Morningstar ou à de risco de crédito da S&P¹¹⁰.

108. Stabile, Tom (11 de abril de 2010): Architects of a “social investment data engine”, *The Financial Times*, Veja : <http://www.ft.com/cms/s/0/e297b7de-440b-11df-9235-00144feab49a.html#axzz1R97OVcEY>, (Acessado em julho de 2011).

109. Para um estudo de caso da *KL Felicitas Foundation* de IRIS e Kleissner, veja : http://iris.thegiin.org/files/iris/KLF_IRIS_Case_Study.pdf, (Acessado em junho de 2011).

110. Veja Stabile, Tom (11 de abril de 2010): Architects of a “social investment data engine”, *The Financial Times*.

Fundo de investimento de impacto

Os ativos nos fundos de investimento de impacto poderiam crescer entre \$400 bilhões e \$1 bilhão na próxima década em setores como: água potável, saúde materna, ensino básico, microfinanças e habitação de preço acessível, de acordo com os últimos estudos realizados pelo JP Morgan e pela *Rockefeller Foundation*.¹¹¹

O relatório analisou mais de 1000 investimentos de impacto em cinco setores (habitação, água, saúde, educação e serviços financeiros), com foco em populações com renda abaixo de \$3 mil anuais. No campo dos investimentos de impacto apenas nesses setores, o relatório estima uma oportunidade de investimento de \$400 bilhões a \$1 trilhão, com lucros em potencial, que variam entre \$180 bilhões e \$600 bilhões.

O investimento de impacto tem como foco aqueles que estão “na base da pirâmide”, que ganham menos de U\$ 3 mil por ano, cujo objetivo é socialmente positivo, e não apenas produzir receita – embora o estudo demonstre que, apesar disso, retornos reais estejam ocorrendo.

O mercado ainda é novo e um panorama completo de seu tamanho é, atualmente, difícil de ser determinado. Embora hoje esteja estimado em cerca de U\$ 50 bilhões¹¹², os 50 principais fundos de investimento de impacto americanos têm um total mensurado de U\$ 6 bilhões em ativos.

111. J.P Morgan e *The Rockefeller Foundation* (29 de novembro de 2010): Impact Investments: An Emerging Asset Class: <http://www.rockefellerfoundation.org/news/publications/impact-investments-emerging-asset>, (Acessado em junho de 2011).

112. O projeto *ImpactAssets 50* tem o intuito de ajudar os investidores a compreender o universo em expansão de investimento de impacto, e fornece informações financeiras e de impacto às gestoras de fundos. A análise é baseada no banco de dados de *ImpactAssets*. Para a análise e o banco de dados, veja : <http://www.impactassets.org/impactassets-50/2011-impactassets-50>, (Acessado em julho de 2011)

Uma análise atual dos 50 principais fundos de investimento de impacto no mercado deixou claro que um grande número deles atende apenas a América do Norte. Um olhar mais atento revela ainda que muitos desses fundos norte-americanos estão focados em “tecnologia limpa”, saúde e habitação, enquanto um número menor atua em inclusão financeira, isto é, microfinança e serviços financeiros de baixa renda – o principal objetivo para muitos fundos dos países em desenvolvimento.¹¹³

Dos 50 fundos dessa lista, 25 foram registrados no primeiro órgão amplamente aceito, o GIIRS, que oferece credenciamento. Esses 25 fundos GIIRS pioneiros representam \$1,2 bilhões e possuem investimentos em mais de 200 projetos de alto impacto em 30 países.

Severino e Ray concluíram, em 2009, que esses tipos de fundos “combinam a *expertise* dos agentes de desenvolvimento, os recursos de investidores privados, e a garantia dos doadores públicos ou filantrópicos, que permitem o direcionamento de financiamentos preciosos para áreas ou atividades subfinanciadas”.

Por exemplo, a *Agence Française de Développement* (AFD), o banco *Crédit Agricole* (CA) e a Danone uniram-se para estabelecer um fundo (“*Danone Communities*”), que acessa os principais mercados financeiros para investir em programas com alto impacto social.

113. Veja acima.

Tabela 15: Fundo de Investimento de Impacto, Top 50, por foco regional, 2011

Foco Regional	Contagem	%	Milhões de \$ (aprox.)*	Contagem em %	% de ativos (\$)
Todos	50	100%	5,733	100%	100%
Somente países em desenvolvimento	13	26%	1,243	26%	22%
Países desenvolvidos e em desenvolvimento	16	32%	2,290	32%	40%
Somente a América do Norte	19	38%	1,700	38%	30%
Somente a Europa	2	4%	500	4%	9%

Fonte: *ImpactAssets.org*, análise própria

Mais descrições detalhadas sobre alguns fundos: <http://www.giirs.org/for-funds/pioneer>

* Nota: Esses números são estimativas próprias com base nos dados fornecidos pela *ImpactAssets.org*. São os “Ativos sob gestão” (“Assets under Management” ou “AUM”), que não oferecem uma indicação exata do quanto foi investido.

Essa primeira experiência comum levou a AFD e o CA a lançarem um grande fundo para o público geral, que garantirá a receita dos investidores, liquidez e padrões de segurança iguais àqueles de quaisquer serviços financeiros altamente seguros – mas que será parcialmente investido em projetos de desenvolvimento. Em consequência da crise mundial de alimentos de 2007/2008, fundos de investimento especializados estão sendo criados para estimular os grandes investidores a financiarem a produção agrícola na África.

Severino e Ray ressaltaram também que “os lucros de longo prazo das instituições financeiras internacionais, baseadas nesses modelos de negócio, confirmam que a distinção conceitual entre

atividades “com fins lucrativos” ou somente “por solidariedade” é muito artificial”.¹¹⁴

“O Big Society Bank fornecerá £600 milhões de novo capital para o setor social.”

Relatório de 2011 sobre o Investimento Social da Cidade de Londres

Títulos de Impacto Social e a abordagem de “pagamento baseado em resultado”

Em 2010, o então Secretário da Justiça do Reino Unido, Jack Straw, anunciou o primeiro projeto piloto de título de impacto social. Baseado em um modelo de retorno contingente, o objetivo é mobilizar até £5 milhões para várias organizações sociais especializadas, que trabalham com a prisão de Peterborough em Cambridgeshire, Inglaterra. Elas oferecerão uma série de serviços de aconselhamento, educação e apoio social para 3.000 prisioneiros do sexo masculino, sentenciados a menos de um ano de prisão. O Secretário da Justiça do Reino Unido afirmou: “São os prisioneiros que ficam um curto período de tempo, com propensão a reincidir. Este título ajudará a controlar o aumento da população carcerária e a produzir benefícios à sociedade”. O diretor executivo do *St. Giles Trust*, uma das instituições selecionadas para prestar serviços em Peterborough, descreveu o título como uma “revolução no financiamento”. O modelo é objetivo: os investidores receberão um dividendo do governo

114. Veja Severino e Ray (2009), página 12.

somente se o programa atingir uma redução maior que 7,5% em reincidência dos presos cobertos pelo programa, que são mensurados em oposição a um grupo de controle equivalente nos registros nacionais da polícia do Reino Unido. Os retornos dependem do sucesso: quanto mais dinheiro as agências governamentais do Reino Unido economizam através do programa, maior o retorno pago aos investidores dos títulos, com taxa máxima de 13%, com pagamentos feitos durante os anos seis e oito. Se bem sucedido, o projeto piloto tem um alto potencial de réplica¹¹⁵.

Como *The Economist* descreveu em agosto de 2012, as autoridades dos dois lados do Atlântico estão interessadas em uma nova abordagem para aliviar os problemas da sociedade. Em 22 de julho, a administração do presidente Barack Obama listou os 11 primeiros investimentos de seu novo Fundo de Inovação Social (“Social Innovation Fund” ou “SIF”). Aproximadamente \$50 milhões do dinheiro público, um volume maior quando comparado aos \$ 74 milhões das fundações filantrópicas, serão dados a algumas das organizações sem fins lucrativos de maior sucesso dos Estados Unidos, a fim de expandir seu trabalho em assistência médica, criar empregos e apoiar jovens¹¹⁶.

Outros instrumentos de títulos

A iniciativa do *International Finance Facility for Immunisation* (IFFIm), lançada em 2005, consiste em emitir títulos lastreados por obrigações de caráter vinculativo, com vencimento em 10 a 20 anos, pelo go-

115. Martin, Maximilian (2011): *Four Revolutions in Global philanthropy*, página 3; *The Peterborough Social Impact Bond Pilot is also extensively scrutinized in ClearlySo* (2011): *Investor Perspectives on Social Enterprise Financing*, página 93.

116. *The Economist* (12 de agosto de 2010): *Let’s hear those ideas*: <http://www.economist.com/node/16789766> (Acessado em junho de 2011).

verno doador. Ao antecipar os fluxos de ajuda de longo prazo, esse instrumento de mobilização de recurso tem como objetivo, tanto garantir financiamentos preciosos durante um determinado período de tempo, como atingir uma massa crítica de financiamento, que permitam um rápido progresso em direção aos Objetivos do Desenvolvimento do Milênio (ODM). O lançamento do título em 2006 levantou \$ 1 bilhão. O IFFIm tem como objetivo captar quatro vezes mais que o mercado de capitais nos próximos 10 anos – o suficiente para dar suporte à imunização de meio bilhão de crianças através de campanhas contra sarampo, tétano e febre amarela¹¹⁷.

Para Títulos de Diáspora, veja a página 35.

Investimento Social Corporativo: “criando valores partilhados”

Como destacado nos capítulos anteriores sobre o Brasil e o investimento social corporativo, um novo conceito foi introduzido que reúne comunidades, organizações comunitárias e fundações com empresas. Especialmente para países em desenvolvimento, onde a participação das empresas é mais sólida do que nos países desenvolvidos, esse conceito manifesta uma evidente oportunidade de alavancar os recursos corporativos.

Acadêmicos e consultores veem uma mudança na mentalidade no mundo dos negócios. Para as grandes empresas, que até o momento se envolveram em atividades de responsabilidade social usuais, os principais pensadores na esfera de negócios não lucrativos, Mark Kramer (da empresa de consultoria FSG) e Michael Porter (da *Harvard University*), desenvolveram uma nova série de termos, que envolvem o conceito de “Valores Compartilhados” (veja figura 28). Seu enfoque são as conexões entre o progresso econômico e social,

117. Severino e Ray, página 10.

que tem o poder de desencadear a próxima onda de desenvolvimento global, como afirmam os autores¹¹⁸.

“Um número elevado de empresas conhecidas pela sua abordagem solidária – como Google, IBM, Intel, Johnson & Johnson, Nestle, Unilever e Wal-Mart – começou a embarcar em importantes iniciativas de valor compartilhado. No entanto, o nosso entendimento do potencial do valor compartilhado está apenas começando. Todas as empresas devem olhar decisões e oportunidades através da lente do valor compartilhado. Isso levará a novas abordagens que geram maiores inovações e crescimento para as empresas – e também, benefícios para a sociedade”.

Figura 28: Evolução da Responsabilidade Social Corporativa

Antes de 2000	2000-2005	2006-2010	2010 em diante
<p>“Não é um problema”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vamos ignorar e subestimar o problema • Vamos minimizar a nossa responsabilidade • Filantropia é uma questão de valores pessoais. 	<p>“É um problema”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vamos minimizar o problema e dedicar uma quantia de dinheiro a isso para mostrar que estamos contribuindo • CSR e filantropia é uma questão de reputação corporativa 	<p>“Vamos resolver o problema”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precisamos agregar custos para resolver o problema • Temos que fazer um relatório transparente sobre os nossos resultados • Temos que usar os recursos do nosso negócio principal para encontrar soluções 	<p>“É uma oportunidade de criar valor partilhado”</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podemos diminuir os custos, aumentar a receita ou diferenciar a nossa proposta de valor dedicando-nos aos problemas sociais. • Mesmo nos problemas sociais, normalmente não afetamos as oportunidades.

Fonte: FSG Social Impact Consultants

118. Porter, Michael E. e Kramer, Mark R. (1 de janeiro de 2011): Creating Shared Values, Harvard Business Review; Veja também a Tabela 22 no apêndice para uma análise mais detalhada do conceito de “valores partilhados”; da empresa Kramer, FSG Social Impact Consultants: <http://www.fsg.org/>

Como um exemplo que serve para *Bill & Melinda Gates Foundation* e um de seus projetos:

“A Gates Foundation formou parceiros com empresas globais de liderança para encorajar grupos agrícolas nos países em desenvolvimento. A Fundação foca especialmente commodities, onde o clima e as condições do solo oferecem a uma determinada região vantagem competitiva. A parceria faz com que OSCs, como a Root Capital e Technoserve, assim como funcionários do governo, trabalhem em problemas pré-competitivos, que melhoram o cluster e aprimoram a cadeia de fornecimento para todos os participantes. Essa abordagem reconhece que ajudar os pequenos fazendeiros a aumentarem suas produções não criará benefícios duradouros a menos que haja compradores para suas safras, outras empresas que possam processá-las, uma vez que estejam colhidas, e um grupo local que inclua infraestrutura logística suficiente, disponibilidade de insumos etc. O compromisso ativo das empresas é essencial para mobilizar esses elementos.”

Um outro exemplo é a empresa farmacêutica Novartis e sua “atividade de valor compartilhado” na Índia. A Novartis escolheu a abordagem “base da pirâmide” para ajudar as famílias de baixa renda no país.¹¹⁹ Em vez de oferecer remédios gratuitamente ou com descontos (assim como muitos farmacêuticos fizeram tão frequentemente através de programas únicos de doação de remédios), a empresa criou o Arogya Parivar – Programa de Saúde da Família, que tem como objetivo ensinar sobre saúde, através de novos comportamentos. 300 educadores da área da saúde são

119. Esse exemplo não é do artigo da *Harvard Business Review*, mas da entrevista “Tea with the Economist” com o autor em julho de 2011. Veja o vídeo: http://www.economist.com/blogs/multimedia/2011/04/mark_kramer_shared_value (Acessado em julho de 2011).

contratados para conduzir a educação da saúde da comunidade com foco na prevenção, saúde maternal e infantil, e reconhecimento de sintomas.

Outros serviços que a campanha da Novartis oferece são “educação do fornecedor de assistência médica” para chamar a atenção para o problemático baixo nível de treinamento médico, assim como “gestão da cadeia de suprimentos”, para assegurar continuidade do fornecimento nas farmácias dos vilarejos.¹²⁰

Os autores afirmam que as empresas estão melhorando sua competitividade (“reputação”) criando valores compartilhados em três níveis:

- Reavaliando produtos e os mercados;
 - Redefinindo produtividade na cadeia de suprimento;
 - Capacitando o desenvolvimento de grupos locais.
1. O primeiro refere-se ao que o fazendeiro africano acima esboçou como exemplo – ajudando a desenvolver não apenas a produção e a colheita, mas também o comprador, a logística e a infraestrutura competitiva. Assim, não só é gerada mais produção, como também mais demanda, o que é bom para os negócios.
 2. A redefinição da produtividade refere-se à conservação de energia e recursos naturais, cuidados com os empregados, e com isso, a redução dos custos (energia, recursos) e o aumen-

120. O caso Novartis foi ilustrado na entrevista de The Economist (link acima) e também destacado o arquivo de documentação de 2011 no website da empresa de consultoria de Mark Kramer, FSG Social Impact Consultants: http://www.fsg.org/Portals/0/Uploads/Documents/PDF/CSV_Webinar.pdf?cpgn=Webinar%20DL%20-%20Creating%20Shared%20Value%20in%20Action%20ppt (Acessado em julho de 2011).

to da produtividade (empregados felizes), ou seja, bom para os negócios também.

3. O terceiro refere-se ao aumento relacionado e ao suporte a indústrias e infraestrutura, ou seja, semelhante ao 1.

Faça bem feito (apresente seu produto) e fale sobre isso

O exemplo principal para progredir de Responsabilidade Social de Empresas (RSE) para Criação de Valor Compartilhado (CVC) é que a RSE era um sistema de compras de comércio justo, enquanto que a CVC oferece insumos para a safra, tecnologia, treinamento e financiamento para aumentar a qualidade e a produção de pequenos fazendeiros. Parece caro, não é? No entanto, olhando para o exemplo acima da Novartis na Índia, os autores afirmam que enquanto a empresa conseguiu alcançar grupos de baixa renda, melhorar o comportamento em relação à saúde, abrir novos mecanismos de distribuição para seus produtos (enquanto Mark Kramer acentua o fato “Mas não apenas para os produtos da Novartis”), o programa atingiu 40 milhões de pessoas nos primeiros 13 meses.

Três outros exemplos dessa abordagem que foram destacados recentemente são:

Grupo Adidas: Adidas fez uma parceria com a organização de micro-finanças *Grameen Bank*, do laureado com o Prêmio Nobel, Muhammad Yunus, para fabricar um sapato de baixo custo em Bangladesh. “Os sapatos serão baratos e financeiramente viáveis para os mais pobres e, além disso, protegerão as pessoas de doenças”, afirmou Yunus. Esse programa é um exemplo do princípio do valor compartilhado tanto para a Adidas, como para o *Grameen Bank*.

BMW: O laboratório Guggenheim da BMW é um laboratório móvel que viajará para as nove maiores cidades do mundo durante seis anos. Liderado por grupos internacionais e interdisciplinares de

talentos emergentes nas áreas de urbanismo, arquitetura, arte, design, ciência, tecnologia, educação e sustentabilidade, o laboratório se dedicará a problemas da vida urbana contemporânea através de programas e palestras públicas. Seu objetivo é explorar novas ideias, experimentos, e por último, criar soluções inovadoras para a vida urbana. Esses programas estabelecem um propósito social para a BMW, que poderia ajudar a abordar a exclusividade/elitismo da “*Ultimate Driving Machine*”.

H.J.Heinz: Heinz lançou uma “campanha micronutriente” para combater a ameaça da anemia ferropriva e desnutrição de vitaminas e minerais entre os bebês e crianças nos países em desenvolvimento. Mais de cinco milhões de crianças em 15 países em desenvolvimento receberam sachês de vitaminas e minerais em pó, que foi aprovado pelo UNICEF e a Organização Mundial da Saúde como um tratamento de baixo custo para a anemia ferropriva. Notadamente, ao custo de um pouco mais de 2 centavos por sachê, as necessidades de micronutrientes de uma criança durante um ano pode custar um total de \$ 1.50. Esse programa da Heinz combina valor compartilhado com Retorno Sobre Investimento (ROI) social extraordinário.¹²¹

“Não há dúvidas de que os doadores corporativos preferem investir seu dinheiro localmente – parte disso é porque aumenta a sua capacidade de monitorar o seu impacto.”

Especialista em filantropia, América do Sul

121. Klein, Paul (14 de junho de 2011): Three Great Examples of Shared Values in Action, Forbes Online: <http://blogs.forbes.com/csr/2011/06/14/three-great-examples-of-shared-value-in-action/> (Acessado em julho de 2011).

Avaliação de Impacto

O influxo de práticas comerciais estimulou a *accountability*, gestão de públicos de interesse e o profissionalismo em geral. Em toda a indústria e entre todos os atores, não há dúvidas de que a filantropia precisa entender mais sobre a avaliação de impacto e que esses processos são de importância vital. Até recentemente, conforme afirmado por um especialista: “os filantropos ficavam felizes com histórias de mudanças, apesar de não terem muitas provas sobre o quanto realmente a mudança acontecia”.

No entanto, muitas instituições, especialmente as menores, lutam para mostrar seus impactos de longo prazo. O problema principal é que, enquanto o horizonte dos filantropos e o “marco” do financiamento levam de dois a três anos, uma organização sem fins lucrativos normalmente pode oferecer apenas “pequenas demonstrações de impacto” nos primeiros anos.

Para demonstrar impacto, são necessários números e recursos. Essa é uma diferença importante para entidades sem fins lucrativos em países em desenvolvimento, devido à falta de informações sociais e estatística governamental. Em países desenvolvidos, as organizações sociais podem usar provas *ad-hoc* para quantificar algo fácil rapidamente, enquanto que em países em desenvolvimento, isso é impossível.

O Terceiro Setor está “na encruzilhada” neste momento, embora especialistas enfatizem o fato de que não haverá um único modelo de mensuração. Em vez disso, cada participante e cada projeto precisa achar a sua maneira única de convencer os acionistas e investidores, demonstrando o potencial impacto.

“Se financiamos apenas o que podemos mensurar, perderemos muito”.

Especialista em filantropia, Ásia

As grandes organizações são muito mais capazes de se desenvolverem, utilizando e/ou implantando novas formas de mensurar o impacto de seus programas, e os especialistas do setor salientam o fato de que atores maiores deveriam liderar o caminho no seu campo de atividade. As organizações menores, na mesma área de atuação, poderiam, então, segui-las e adotar um procedimento para a mensuração do impacto, que foi testado e aprovado como sendo coerente¹²². No entanto, os especialistas destacaram que um procedimento “coerente” nesse contexto pode ser definido de uma forma muito diferente, através de um grupo de avaliação e de uma comunidade beneficiada pelo programa. Assim, as organizações de diferentes portes (ao tentar implantar o mesmo procedimento de monitoramento) podem agravar o problema em vez de agregar à solução.

Todavia, tem-se estabelecido o monitoramento de metodologias e casos de melhores práticas por órgãos relevantes no setor como, por exemplo, no Reino Unido.¹²³

O foco em organizações de grande porte para liderar a forma do Retorno Social do Investimento (SROI, sigla em inglês) foi recomendado pela DASRA, mas também é uma política do NPC, que no passado dedicou-se a analisar pequenas instituições sociais, mas agora voltou sua atenção para as maiores.

Em geral, qualquer organização de qualquer porte poderia ser mais rigorosa em relação às descrições do insumo e do produto e também muito mais eficiente com os seus recursos.

122. Dentre os *stakeholders* de grandes empresas que foram perguntadas sobre o que achavam de seus parceiros da sociedade civil, OSCs internacionais tiveram um desempenho melhor do que as locais, daí a credibilidade geral de grandes *players*. Veja o artigo relacionado da *The Economist* (11 de novembro de 2010): Faith, hope and charities: <http://www.economist.com/node/17461445> (Acessado em junho de 2011).

123. Para um guia sobre retorno social sobre investimento, veja: http://www.thesroinetwork.org/publications/cat_view/29-the-sroi-guide-2009/35-chapters?orderby=dmdate_published&ascdesc=DESC, (Acessado em julho de 2011)

Um dos mais recentes e expressivos atores no campo de avaliação de organizações sociais e de impacto dos Estados Unidos – o prestador de serviços “Charity Navigator” – provê classificações para as instituições, assim como as agências de classificação de risco fazem para os negócios comerciais. Suas notas, originalmente olhavam apenas para as despesas como um percentual de dinheiro levantado, o que se provou ser uma orientação de baixa qualidade, uma vez que as despesas podem não significar economia, mas sim uma equipe mal remunerada (e incompetente). Em julho de 2011, ele tornou suas avaliações mais eficientes para dar mais peso às organizações sociais transparentes e bem administradas, e está ao mesmo tempo testando uma nova avaliação de “impacto” que deve ser implantada em 2012.

Primeiramente ele avaliará apenas se a instituição publica informações sobre o impacto do seu trabalho (mas não se essa informação é útil ou confiável). *The Economist* conclui que, embora esses dados ainda estejam longe de ser perfeitos, é melhor do que nada¹²⁴.

Não há dúvidas de que uma estrutura global ou pelo menos multinacional será estabelecida com base nos atuais esforços e pilotos, como o portal de informações da *Charity Foundation*, que já atua em muitos países fora do Reino Unido¹²⁵.

“Se a sua organização social estiver ativamente engajada, sua accountability é primeiro com a comunidade e depois com o doador.”

Especialista em Filantropia, África

124. *The Economist* (11 de novembro de 2010): Faith, hope and charities.

125. Veja: <http://www.charitytrends.org/>

Em geral, a análise SROI deveria seguir estes seis passos:

1. Estabelecer escopo e identificar os principais *stakeholders*. É importante ter limites claros sobre o que a análise SROI cobrirá, quem será envolvido no processo e como. Normalmente os usuários dos serviços, financiadores e outras agências que trabalham com o grupo do cliente são inclusos em um SROI.
2. Mapeamento dos resultados. Através do envolvimento com os públicos de interesse, você desenvolverá um mapa de impacto (também chamado de teoria da mudança ou modelo lógico), que mostra o relacionamento entre os insumos, produtos e resultados.
3. Evidenciar resultados e dar um valor a eles. Essa etapa envolve a coleta de dados para mostrar se os resultados ocorreram, e, então, lhes dar um valor monetário.
4. Estabelecer o impacto. Os aspectos de mudança que teriam ocorrido de qualquer maneira ou que são resultados de outros fatores excluídos da análise.
5. Calcular o SROI. Essa etapa envolve adicionar todos os benefícios, subtrair quaisquer pontos negativos e comparar o resultado com o investimento. É aí também onde a sensibilidade dos resultados pode ser testada.
6. Relatar, utilizar e inserir. Estes últimos passos muito importantes envolvem verificação do relatório, compartilhamento de descobertas com os públicos estratégicos, e a respostas deles, inserindo os bons processos resultantes¹²⁶.

126. Retirado do guia sobre retorno social sobre investimento, *SROI Network*.

Crítica sobre a avaliação do impacto

Inúmeros especialistas endossaram as mensurações de *accountability*, mais transparência e melhores ferramentas para relatórios. No entanto, isso é um dilema – e quanto menor a organização, maior é a probabilidade de não conseguir preencher a todos esses requisitos.

Sasha Dichter, executivo do departamento de investimento social da empresa *Acumen Fund*, descreveu a solução do dilema de “avaliação de impacto” como:

“Filantropia tem a ver com generosidade. Seja rigoroso e o mais empresarial possível, mas ao mesmo tempo, seja o mais generoso possível”.¹²⁷

Um executivo, captador de recursos, com extenso conhecimento em países em desenvolvimento – embora endosse claramente todas as mensurações de avaliação e monitoramento que estão sendo atualmente implantadas – enfatizou que: “se você é uma sociedade solidária e engajada, sua *accountability* é primeiramente com comunidade para a qual você trabalha, e depois com o doador.” Ele acrescentou:

“Todos gostam de saber o que acontece com seu dinheiro e se ele tem algum impacto. No entanto, eu realmente me preocupo que, ao direcionar o impacto, nós distorcemos a forma em que a doação acontece. Já estive do outro lado da equação, trabalhando com OSCs na África e com beneficiários dos doadores de fundos e vi a pressão para que concordassem com as vontades dos doadores. Imagine que você se reporte a alguém que esteja a 16.000 quilômetros de distância do problema e ele acredite ter a resposta. A organização fim acaba sendo responsável por alcançar um objetivo particular definido pelo doador... Isso pode mudar o impacto. E os operadores estão tão ocu-

127. Conforme relatado no webcast no site do *Acumen Fund*: <http://www.acumenfund.org/about-us/what-is-patient-capital.html>, (Acessado em julho de 2011).

pados em correr atrás de mensuração, que acabam não sendo tão eficientes como deviam”.

Conclusão

As grandes organizações são muito mais capazes de se desenvolverem usando e/ou implantando novas maneiras de mensurar o impacto de seus programas, e os especialistas das indústrias enfatizam o fato de que grandes atores deveriam liderar a forma de fazê-lo em seu campo de atividade. Há poucas dúvidas de que a estrutura global ou pelo menos multinacional seja estabelecida com base nos atuais esforços e pilotos, tal como o portal de informações da *Charities Aid Foundation*. Precaução deve acompanhar esses esforços de mensuração, e avaliações qualitativas (em contraste à quantitativa) dos programas deveriam ter peso maior¹²⁸.

Abordagem em nível micro

Os capítulos anteriores examinaram o impacto dos negócios sobre o Terceiro Setor, a emergência dos novos filantropos, as novas técnicas de financiamento, assim como abordagens inovadoras para os investimentos sociais corporativos.

Todas essas questões têm em comum a abordagem em nível micro ou se os empreendimentos sociais trabalham com pequenas comunidades, os institutos de micro finança oferecem pequenos empréstimos aos indivíduos, fundos de investimentos sociais dão

128. Veja o portal online da CAF: http://www.charitytrends.org/SearchTool_Step1.aspx?reset=true (Acessado em julho de 2011).

suporte à micro agricultura na Índia ou se o conceito de “valores compartilhados” corporativos reúne empresas e a comunidade onde estão inseridas. O termo mencionado nesse contexto é “apoio da comunidade”¹²⁹, o qual basicamente significa obter suporte das pessoas que estão sendo beneficiadas por um programa específico. Por essa razão, um aspecto importante para a abordagem em nível micro é a colaboração. Nas próximas páginas, a colaboração entre filantropos será examinada mais de perto.

Enquanto muitos profissionais relataram que tal colaboração entre atores em causas de desenvolvimento – locais, estrangeiros ou multilaterais – seja ainda muito deficiente, há exemplos de cooperação que conseguiram convencer até mesmo os mais céticos de seus potenciais.

A filantropia é geralmente instruída e moldada por fortes experiências de conexões familiares e individuais, respectivamente. Por isso, o investimento normalmente vai para causas de interesse específico da família. Na Índia, colaboração significa unir as famílias para trabalharem juntas. O DASRA, um agente em desenvolvimento que oferece suporte a OSCs, elaborou e implantou o “*Giving Circles*”, cuja base são famílias filantrópicas e uma abordagem fortemente local para doações e investimento. Em contraste aos “*Giving Circles*”, onde os atores corporativos só podem participar posteriormente¹³⁰, as

129. Os especialistas têm destacado que “buy-in” continua sendo uma questão controversa – parte do problema no nível local/comunitário tem sido que muito frequentemente o “buy-in” tem se referido à consulta, mas não se traduzido em poder de tomada de decisão.

130. Um representante da DASRA explicou: “As empresas tendem a ter comitês e levam meses para tomar decisões sobre financiamento, dado que tem de haver consenso ou, às vezes, voto da equipe e consenso. Nunca tivemos uma situação em que uma empresa pode delegar uma decisão de financiamento para uma pessoa, assim são excluídas da decisão inicial de financiamento, mas podem compensar os fundos existentes em um estágio posterior. DASRA oferece, portanto, às empresas, a oportunidade de se beneficiarem de sua *due diligence*/ pesquisas e organizações de fundos pré-selecionados (independente da decisão do

fundações comunitárias dos Estados Unidos (o modelo inicial) são geralmente empreendidas por grandes fundos de empresas e doações. Mas esse novo tipo de fundação¹³¹, que se difere dos modelos norte-americanos (que não envolvem necessariamente colaboração entre esses três setores mencionados anteriormente) está sendo cada vez mais implantado em países em desenvolvimento¹³². Para um tipo específico de cooperação no Brasil, a *Community Philanthropic Organization*, ou OCF, o investimento corporativo é também essencial.

Embora esses três tipos de instituições – *Giving Circles* da Índia, fundações comunitárias dos Estados Unidos ou Comunidades Filantrópicas do Brasil – sejam únicas e historicamente desenvolvidas, todas têm em comum o “apoio da comunidade” e a abordagem em nível micro¹³³.

“Se tiver dinheiro, você não precisa colaborar com todo mundo – tudo o que precisa é de um beneficiado.”

Especialista em filantropia, Ásia

círculo de doação). Elas se beneficiam da mesma administração; reporte e assistência prática que o círculo recebe, mas pode tomar decisões de maneira independente”.

131. Hodgson, Jenny e Knight, Barry (2010): *More than the poor cousin? The emergence of community foundations as a new development paradigm*: <http://www.alliancemagazine.org/members/pdfs/morethanthepoorcousin.pdf> (acessado em julho de 2011).

132. Helena Monteiro, Helena (2006): *Business in the Community: The Role of Corporations in supporting community philanthropy in Brazil*, Center on Philanthropy and Civil Society, CUNY, Veja : http://www.idis.org.br/biblioteca/pesquisas/microsoft-word-isfp_hmonteiro_paper.pdf/download (acessado em junho de 2011)

133. Os especialistas destacaram que o simples fato de ser uma entidade local garante automaticamente uma aceitação na comunidade (“community buy-in”) – e que tanto os bons quanto os maus exemplos podem ser observados.

“As instituições mais sensíveis aos seus investidores são as que sobreviverão”.

Especialista e Filantropia, “Australásia”

A abordagem micro é duplamente importante: para as doações e fundos internacionais, torna-se cada vez mais importante cooperar com atores nativos para assegurar, ou pelo menos permitir, a possibilidade de apoio à comunidade, e, portanto de impacto. Para os atores internos, a cooperação com outros pares internos de diferentes setores e experiências aumenta a mobilização de recursos e também o impacto. Ao tentar alcançar um bom apoio da comunidade, sempre ajuda lembrar que ela é composta por um grupo de indivíduos e não uma única entidade. Uma organização sem fins lucrativos não pode atrair uma comunidade, mais do que um aluno calouro pode fazer novos amigos com “uma escola”. O verdadeiro apoio vem do desenvolvimento de relacionamentos positivos com as pessoas que fazem parte dele.

Os profissionais consultados para este relatório enfatizam que a abordagem em nível micro ou “descentralização” parece ser a chave do sucesso. Trabalhar junto com outros atores, sejam eles OSCs, empresas ou governos locais, é considerado mais exitoso do que quando cada *player* traz seus recursos à mesa. No entanto, para manter essa parceria funcionando é preciso “muito trabalho e boa vontade, e muita boa vontade mesmo” – afirmou um dos diretores executivos de captação de recursos. Trabalhar juntamente com outros atores para o desenvolvimento requer sinceridade ao olhar o outro e estabelecimento de parcerias de confiança. Se o envolvido for o governo, é necessário remover as suspeitas que as organizações não lucrativas têm em relação a ele e vice-versa. O problema é que nem todo o envolvido é receptível a essa tarefa.

O exemplo a seguir para uma colaboração exitosa entre vários atores é o das Filipinas e destaca o imenso sucesso possível com a cooperação bi ou até mesmo trissetorial.

“Dê-me o dinheiro e eu farei o que eu ia fazer com ele de qualquer maneira – Ouço muito isso de OSCs e essa não é, definitivamente, a melhor forma de fazer isso!”

Especialista em filantropia, Ásia

A *League of Corporate Foundations* das Filipinas foi criada por empresas para compartilharem suas melhores práticas. Com o passar do tempo, seus membros examinaram o que cada um estava financiando e perceberam que 70% deles tinham interesse em educação. Assim, como sempre acontece na área da educação, os membros perceberam que havia muitas iniciativas e áreas onde o governo sabia o que precisava ser feito e já tinha alguns programas acontecendo. Como não podiam abranger o país inteiro, escolheram a abordagem descentralizada. Por exemplo, um banco que possuía filiais em uma província em particular decidiu concentrar-se nela, conseguindo que todos os membros financiassem três ou quatro áreas básicas que poderiam ser melhoradas, como a questão das merendas escolares. O governo federal, então, foi aos departamentos da administração local e perguntou se eles estavam interessados em colaborar. Isso manifesta um empreendimento multissetorial entre empresas, governo, assim como OSCs locais. Um profissional descreveu o projeto como: “funciona, e funciona com mais impacto porque vocês estão

na mesma sintonia. Vocês não estão simplesmente fazendo o que vocês querem, mas tentando obter uma mudança sistemática”.¹³⁴

Cooperar e capacitar os lideranças locais, normalmente significa se desviar de governos e/ou órgãos administrativos regionais – o que pode se provar um obstáculo e tanto para os filantropos. A revista *The Economist* falou com Stephen Goldsmith sobre inovação na entrega de serviços sociais. Goldsmith, professor em Harvard, também presidente da *Corporation for National and Community Service* e conselheiro do prefeito de Nova York, disse: “Consigo pensar em 1.000 inovações, mas ainda não tive uma ideia inovadora em nenhuma reunião que fosse oficial.” Os governos, de acordo com o artigo da *The Economist*, parecem particularmente ruins em transferir o dinheiro de antigos orçamentos para novos, sendo este um dos motivos pelo qual os Fundos de Inovação Social, como o *American Social Investment Fund* (SIF), teve início com apenas US\$ 50 milhões.

Deveria ser exigido de toda agência governamental colocar 1% de seu orçamento em fundos de inovação, afirma o *Centre for American Progress*, uma usina de ideias com fortes ligações com a administração de Obama. A *Young Foundation* propôs a mesma política na Grã-Bretanha, conclui a *The Economist*.¹³⁵

Esse assunto de “tirar dinheiro de um lugar para colocar em outro” é um problema crescente e uma oportunidade imensa ao mesmo tempo. Novas parcerias entre governos, empresas e a sociedade civil significa que não é mais apenas **captação de recursos** (OSC procura investidor) ou **filantropia** (investidor procura beneficiário ou OSC), mas também uma “**mobilização de recursos**”. Ela descreve o processo em que fundos existentes – normalmente governamentais, mas não em todos os casos – são utilizados e redistribuídos.

134. Veja o site da *League of Corporations*: <http://www.lcf.org.ph/>

135. *The Economist* (12 de agosto de 2010): Let’s hear those ideas

“A colaboração não é bem experimentada na Índia e ainda há resistência a ela. O país possui um legado de pessoas que ficam muito caladas em relação à caridade. Dos milhões de instituições não lucrativas, apenas uma pequena porção é aberta e transparente. Muitos indivíduos estão improvisando para dar suportes às famílias ou idosos de uma maneira bem direta.”

Especialista em Filantropia, Índia

Algumas considerações sobre colaboração nas doações do exterior

Problemas com colaboração podem ocorrer quando nem todo ator tem o mesmo papel na tarefa. Em muitos casos, os parceiros existentes ficam enfurecidos não por causa da má vontade em cooperar, mas por causa do relacionamento ser desigual. Esse é especialmente o caso quando fundações internacionais entram em jogo – e o problema da agenda “voltada para o doador” ocorre.

“Se você estiver interessado em fazer seu fundo ir longe, é importante procurar por parceiros.”

Especialista filantropo, Ásia

O exemplo a seguir, de uma colaboração um tanto inadequada, foi dado por um especialista em filantropia que trabalha na África:

Acontece o tempo todo, mas deixe-me dar um exemplo. Fui a um programa na região central de Gana há dois anos. Já havia visitado a organização anteriormente, considerada boa e firme de fato. Estava trabalhando com jovens com problemas de HIV e Aids, e eles eram muito bons no que faziam. Tinham apoio da comunidade. Tinham uma agenda e estavam indo muito bem. Eram financiados por uma fundação americana. Com o passar dos anos, a dependência àquela fundação cresceu porque, de um programa, passaram para vários outros. E, então a fundação mudou seu foco e disse para aquela organização, com a qual eles vinham trabalhando muito bem e tinham uma boa parceria: “Na verdade, nós não iremos mais financiar HIV e AIDS e estamos buscando uma transição para Microfinanças e Poder Econômico.” E a organização olhou para o seu grupo e conceito e percebeu que não tinham essa especialidade, mas tinham apoio da comunidade. Eles se sentiram pressionados, porque sabiam que, se seus colaboradores não tivessem trabalho, seria terrível depois de tanto tempo. Portanto, o que eles fizeram foi racionalizar e disseram: “Se mudarmos para essa nova área, nós ainda poderemos trabalhar com esses jovens com prevenção da AIDS e HIV, mas possivelmente teremos que fazer um pouco menos do que estamos fazendo agora”. Em dois anos a organização estava em confusão porque eles não sabiam nada sobre microfinanças, e não podiam lidar com todas suas implicações. Então, os investidores disseram: “Não estamos vendo os resultados que pretendíamos ou o impacto que procuramos, portanto iremos parar de lhes dar dinheiro”.

Em relação a esse caso, não apenas parece incompreensível que a fundação americana tenha concordado com a tentativa da OSC ao mudar o foco, como, mais do que isso, os investidores fizeram com que a mudança na agenda fosse aceita. Basicamente, houve muita ingenuidade por parte do investidor que pensou que microfinanças fosse a resposta para tudo. Na cabeça deles, deve ter soado como “Ei, é uma perfeita combinação, então vamos entrar onde as coisas acontecem”. No entanto, para obter sucesso, você precisa de visões especiais e conhecimento, e, se não tem isso, você estraga tudo.

Um exemplo positivo para colaboração e especialidade local, novamente dos países em desenvolvimento, foi o envolvimento da *Kellogg Foundation* na América Latina no início da década de 1990. Um captador de recursos brasileiro descreveu:

“Normalmente o doador internacional não tinha interesse nos doadores locais. A Kellogg Foundation criou um programa específico com o objetivo criar melhores condições e ajudar o desenvolvimento da filantropia local no Brasil e em toda a América Latina e Caribe. Foi a primeira vez que uma fundação internacional na nossa região colocou sua ajuda em favor dos doadores locais. Isso representou uma oportunidade para eles perceberem seus próprios papéis e a participação na sociedade como sendo mais importante. Esse projeto realizado pela Kellogg Foundation aconteceu no primeiro semestre dos anos 1990 e criou a atual geração de líderes filantrópicos”.

No caso do Brasil, a atual cooperação entre as fundações locais e fundações estrangeiras e a oportunidade de colocar exemplos e *benchmarks* também foi destacada. É para criar confiança entre os atores, e, como o captador brasileiro explicou, ter bons exemplos que sirvam como *benchmarks* a outras organizações.

O objetivo predominante parece que é estabelecer atores locais, apoiar e fortalecer os existentes, criar casos de melhores práticas e distribuí-los – com o objetivo geral de evitar que os doadores estejam operando muito longe de seus beneficiários.

Uma captadora com um sólido foco nos países desenvolvidos e na Austrália/Nova Zelândia tem uma perspectiva bem diferente, ao descrever o seu trabalho diário de convencer OSCs e beneficiados a serem “totalmente focados no doador” – em resposta ao mercado competitivo e sua demanda crescente por transparência e impacto.

“Acho que temos que ser totalmente focados no doador. Temos que pensar sempre no que o doador quer, suas necessidades, expectativas. É fundamental tratá-los com grande respeito e apreço. Algumas organizações são melhores nisso do que outras. E, as que não estão fazendo isso bem são deixadas para trás, porque atualmente os doadores sabem o que eles deveriam esperar – sejam eles empresas, “trusts” ou até mesmo indivíduos. Temos que realmente ser muito respeitosos e atenciosos com os doadores – até mais do que fomos no passado. Ou, eles irão para outro lugar.”

Seja nos países desenvolvidos ou em desenvolvimento, quaisquer abordagens em relação à implantação de ferramentas de avaliação deveriam sempre ter como objetivo considerar os atores locais que estejam ativamente engajados. Afinal de contas, o conselho dos especialistas em captação de recursos e de doações em países em desenvolvimento é exatamente o oposto à “abordagem da Nova Zelândia” acima, isto é “tornar-se menos controlado pelo doador”. Isso não significa evitar *accountability*, mas a prioridade em países em desenvolvimento é ser *accountable* por uma liderança local em vez de um ator estrangeiro.

Um especialista em filantropia de um país em desenvolvimento explicou:

“Acho que é realmente importante aos investidores internacionais terem uma ideia do que está acontecendo no local da operação. Mas é também muito artificial pensar que, se dois membros da comissão vão a um país específico, no qual nunca estiveram antes e sobre o qual eles têm pouco ou nenhum conhecimento, tenham nessa visita uma ideia do que realmente esteja acontecendo. Seu parceiro organiza a reunião que deliberadamente favorecerá alguém ou alguma coisa, é ainda muito provável de ver um pedaço limitado do que está acontecendo.”

Em resumo, é fundamental esforçar-se para conhecer os *stakeholders*. Nem todas as fundações americanas que trabalham inter-

nacionalmente têm escritórios ou pessoas no local da operação. Seus *stakeholders* são organizações associadas naquele país específico ou os beneficiários finais? Em condições ideais, os principais *stakeholders* deveriam ser os beneficiários (comunidades, indivíduos) finais e seus interesses, mecanismos e procedimentos; por isso é necessária uma organização intermediária que tenha base naquele país ou região em particular.

Parte da solução é procurar por parcerias em vez de procurar apenas por investimentos. Seja na África ou no Brasil, organizações financeiras nacionais ou continentais existem para serem abordadas por doadores internacionais. No caso da África, a *Ford Foundation* fez exatamente isso com sua parceria com a organização financeira queniana, a *KCDF*.¹³⁶

“Vemos cada vez mais interesse da sociedade civil de entrar na parceria. Acho que a ideia de parceria entre a sociedade civil, empresas e o governo é algo que vale a pena considerar.”
Especialista em filantropia, América do Sul

A importância das instituições locais de doação

Um especialista em África consultado para esse relatório ressaltou o fato de que no continente faltam serviços intermediários e de aconselhamento sobre filantropia, e poderia ser feito mais com um número maior dessas instituições. Porém, “normalmente, essas

¹³⁶. Veja: <http://kcdf.or.ke/>

instituições são muito mais úteis para o filantropo do que para a comunidade”. Elas normalmente podem aconselhar sobre o uso dos recursos, mas são muitas vezes menos úteis para a organização para a qual enviam os doadores. Eu ficaria muito mais feliz se organizações filantrópicas tivessem uma parceria real com organizações doadoras africanas, que trabalham no mesmo campo que elas. E a razão de eu apoiar essa ideia é para **equilibrar a relação de poder**”.

Equilibrando a relação de poder

A “relação de poder” é um ponto crucial. Uma distinção importante que eleva o debate é que tais parcerias, com suas frequentes desigualdades internas, deviam procurar doar “para” e não doar “por meio de”. A primeira implica que a decisão primária e a criação de poder ficam com as instituições locais, a segunda que a instituição local é meramente um intermediário para fundos e programas. Um especialista em doações africanas descreveu o dilema da seguinte forma:

“Se eu estou sentado numa sala com qualquer uma das fundações norte-americanas de doação, francamente, eu sou perfeitamente qualificado para concordar ou discordar deles, e no caso de eu discordar eu fico feliz em ir embora. Seja a AWDF, a *Trust Africa*, *Shouthern Africa Trust* ou a *KCDF*, qualquer uma delas pode fazer isso porque elas são fortes e grandes o suficiente, além de elas próprios serem doadores. Eles podem, enfim, manter a mesma conversa.”¹³⁷

O especialista explicou posteriormente que, em vez de procurar parceiros iguais, as parcerias acabam sendo discutidas entre pessoas

137. Veja as organizações doadoras africanas: <http://kcdf.or.ke>; www.trustafrica.org/; www.southernafricatrust.org/; www.awdf.org

que não têm a mesma base – e, com a relação de poder desigual, o resultado é muito diferente.

Especialistas destacaram que uma grande organização financiadora como a AWDF – apesar de ser dependente de doadores e estar sob pressão para fazer coisas de uma determinada forma – por seu tamanho, ela é capaz de responder a pedidos de fundadores específicos com “em razão da sua doação e da nossa parceria, você está pedindo demais para determinada área, e isso não irá acontecer”.

Considerando o fato de que mesmo uma grande organização como a AWDF pode estar sob pressão externa em certas situações, torna-se óbvio o que atores menores podem enfrentar. O desequilíbrio entre, por exemplo, a *Bill & Melinda Gates Foundation* e uma organização comunitária local no norte da Nigéria não é difícil de compreender.

Especialistas destacaram que o necessário para aproximar essa relação desigual de poder ao longo dos próximos anos é mudar a conversa para o nível do conselho, apenas para começar.

Mudar a conversa para o nível do conselho

Captadores de recursos e doadores pedem cada vez mais o envolvimento de um número maior e mais diverso de pessoas nos conselhos de algumas das maiores organizações filantrópicas internacionais. Embora dois ou três africanos no conselho de uma fundação internacional não represente toda a África, o que a presença deles faz é “mudar a conversa no nível do conselho”. A chave é ter uma profundidade maior de informações, por meio de experiências mais diversas a respeito tanto da área de atuação, quanto da área geográfica.

Motores e Inibidores

A seguinte tabela apresenta uma análise e categorização de motores e inibidores dentro do Terceiro Setor e da captação de recursos. Questões atuais e desafios foram categorizados em seis áreas principais: Política, Econômica, Social, Tecnológica, Ambiental e Legal (Análise PESTEL).

Tabela 16: Motores e inibidores dentro do Terceiro Setor e de captação de recursos

	Impacto sobre facilitadores (OSCs + captadores de recursos)	Impacto sobre doadores
Política		
Níveis elevados de riqueza	Nova riqueza, especialmente em países em desenvolvimento, abre novas oportunidades para captação de recursos locais. Transferência de conhecimento, novos níveis de riqueza, mas especialmente um foco em crescimento orgânico dentro de países em desenvolvimento resultaram em instituições locais de doação (África; Índia) que trazem um nível de especialização sem igual para <i>players</i> externos.	Níveis elevados de riqueza em todos os países em desenvolvimento resultaram em uma confiança maior para fortalecer, apoiar e nutrir métodos de doação e instituições locais. Os doadores voltam-se com maior frequência para organizações locais, em vez de instituições internacionais.
Financiamento público em declínio	Necessidade de aumentar a conscientização para sua causa. É necessário captar mais recursos e de modo mais eficiente.	A conscientização elevada da necessidade de doar e de se envolver.
Envolvimento cívico elevado	Conjunto maior de recursos (voluntários e financeiros).	Mais conhecimento e conscientização sobre causas. Demanda maior por transparência e <i>accountability</i> .
Privatização elevada de serviços	Competição elevada entre <i>players</i> comerciais e não comerciais. Transferência de conhecimento elevada (modelos de empresa social).	Demanda elevada por qualidade de entrega de serviços. Demanda maior por transparência e <i>accountability</i> .

Impacto sobre facilitadores (OSCs + captadores de recursos)		Impacto sobre doadores
Econômica		
Recessão e o seu resultado	Doação sustentada e especialmente doação externa afetada negativamente —> necessário captar mais recursos e de modo mais eficiente.	Diminuição de doações. Focar causas locais em vez de externas.
Baixa confiança do consumidor		
Nível decrescente de renda disponível		
Social		
Dissolução de estrutura familiar (Sociedades ocidentais)	Em geral, o número crescente de renda de uma única família e DINCs (“Duplo ingresso, nenhuma criança”) cria um ambiente positivo para captadores de recursos. Cidadãos casados e viúvos provaram doar mais para causas externas, dessa forma o aumento em renda de uma única família rica pode ter um impacto negativo em doações externas.	Para muitos núcleos familiares ricos não casados, a doação é considerada parte de suas vidas.
Envelhecimento da população (Sociedades ocidentais)	Pessoas mais velhas, assim como cidadãos enviduados, provaram doar mais para causas externas. O aumento desse segmento pode ter um impacto positivo em doações externas. Os cidadãos acima de 65 anos são identificados como os doadores mais frequentes para causas externas (enquanto a maior quantidade é doada por cidadãos entre 40-64 anos que provavelmente possuem maiores rendas).	Necessidade elevada de atividade, envolvimento e “uma causa” para o número crescente de cidadãos mais velhos.
Corrupção e desconfiança na política	Altos níveis de corrupção e desconfiança no governo e/ou política foram a razão para a evolução de ecossistemas completamente diferentes da filantropia. Por exemplo, o caso da Rússia, em que a filantropia não é um conceito comum como no resto da Europa, porque organizações sem fins lucrativos são geralmente colocadas na mesma categoria que o governo, ou seja, “não confiável”.	Falta de confiança e (muita) baixa institucionalização filantrópica (Exemplo, Rússia).

	Impacto sobre facilitadores (OSCs + captadores de recursos)	Impacto sobre doadores
Aumento da migração e imigração	O número crescente de migrantes e sua afluência têm grande potencial para captação de fundos para causas externas.	O número crescente de migrantes e sua crescente riqueza parecem pressionar níveis de tolerância locais. Tem potencial para causar reação ambivalente/negativa entre doadores para causas externas. Grande potencial para implicações políticas (limitações na imigração e revisão de políticas etc.)
Tecnológica		
Aumento na difusão e utilização da internet	Muitas maneiras novas de se aproximar de um doador, captar recursos e mobilizar para a causa, assim como estimular colaboradores. Desafio de lidar com um mercado concorrido.	Consientização e níveis elevados de conhecimento, aumentando assim a demanda por avaliações de impacto e <i>accountability</i> .
Aumento no uso de sites de rede social	Muitas maneiras novas de se aproximar de um doador, captar recursos e mobilizar para a causa, assim como estimular colaboradores. Desafio em não ultrapassar o limite entre social e privado (portanto prejudicar os doadores).	Possibilidade de se tornar envolvido muito mais facilmente – do antigo envolvimento comunitário da cidade natal para o envolvimento da comunidade virtual.
Aumento no uso de telefones celulares e novas formas de doação (Doação por mensagem de texto)	Muitas maneiras novas de se aproximar de um doador, captar recursos e mobilizar para a causa, assim como estimular colaboradores. Uso de telefones móveis e novos serviços de transferência de dinheiro usando-se telefones celulares são cada vez mais importantes para países em desenvolvimento, especialmente a África.	Lidar com o fluxo de informação se tornou mais simples, comparado com o computador tradicional. Com os novos aplicativos, se tornou mais fácil fazer doações. Especialmente na África, onde um grande contingente de pessoas ainda está para se conectar, o potencial para novos aplicativos móveis (que enviam e recebem dinheiro etc.) é imenso.
Ambiental	A <i>Charity Commission's Chair Dame Leather</i> percebeu que “a caridade deveriam estar na frente da sustentabilidade ambiental” e que era importante para “liberar o caminho” para o movimento social se tornar mais consciente ambientalmente.	Mudança climática é uma preocupação de muitas pessoas e também uma razão para doar.

	Impacto sobre facilitadores (OSCs + captadores de recursos)	Impacto sobre doadores
Legal	<p>Os ambientes jurídicos podem fornecer segurança, mas também impedir o crescimento. Em países onde a maior parte dos recursos vem do setor público, a recente proliferação de regulações (igualdade, diversidade, <i>accountability</i>) levou ao aumento das dificuldades para captadores de recursos – a necessidade de maior confiança no dinheiro privado não é só um fenômeno da “Big Society”, mas uma tendência em toda a Europa.</p> <p>Em países em que a maior parte da captação vem do setor privado, eles geralmente têm o Terceiro Setor bem menos estabelecido, portanto precisam ser tomadas algumas iniciativas para manter ainda mais as doações privadas (incentivos fiscais).</p>	<p>Entretanto, em qualquer que seja o contexto e ambiente econômico, regulações sobre a maneira de conduzir a captação de recursos adequada ou como eles deveriam utilizar seus recursos estão aumentando a transparência e confiança pública, o que é fundamental para o financiamento.</p>

Fonte: Análise própria; estrutura adaptada do relatório da NFP “Look – *nfpSynergy have done my PEST analysis*”¹³⁸

138. Guild, Mhairi e Saxton, Joe (fevereiro de 2011): Look - *nfpSynergy have done my PEST analysis: The socio-economic trends affecting charities today*: http://www.nfpsynergy.net/includes/documents/cm_docs/2011/l/look_nfpsynergy_have_done_my_pest_analysis_fevereiro_de_2011.pdf, (acessado em junho de 2011)

Algumas reflexões a respeito do futuro da filantropia

Muitos especulam sobre o potencial de desenvolvimento de atores filantrópicos e, especialmente, fundações privadas, comparando-as com a ajuda pública de desenvolvimento, provida pelos governos por meio de instituições de desenvolvimento bilaterais ou multilaterais. Baseado nos capítulos anteriores de mapeamento de cenários, percepções de especialistas em filantropia e captação de recursos e exemplos de suas melhores práticas, pode-se fazer as seguintes recomendações sobre como alavancar fundos existentes:

1) Envolvimento em defesa de interesses políticos

O que Bill e Melinda Gates fazem é descrito por eles como “filantropia catalítica”, no sentido de que eles usam sua influência no cenário global e entre políticos e empresários para tornarem-se catalisadores a assuntos e causas de preocupação mundial. Envolver-se em *advocacy* para mudar a política pública não é somente para *Bill & Melinda Gates Foundation* um modo de usar sua influência de modo eficiente; entretanto, eles estão fazendo isso muito mais do que outros investidores sociais. “Filantropos usando sua voz” funciona também em nível local. Muitos especialistas consultados para este relatório destacam a necessidade dos filantropos advogarem por mudanças de modo mais proeminente. Campanhas políticas, *lobbying* e *advocacy* são cruciais para as OSCs também, já que para elas, simplesmente realizar um bom serviço não é mais o suficiente; elas

precisam fazer campanha para ação política, caso realmente queiram realizar uma mudança social massiva.

2) Colaborar com mais frequência

As fundações não estão colaborando ativamente com seus pares em muitos casos. A mudança social é uma empreitada de múltiplos setores – entre empresas, diferentes instâncias de governo, OSCs e todos os envolvidos. Somente por meio de uma aproximação de múltiplos atores é possível uma possibilidade de mudança sistêmica. O envolvimento em *advocacy* e *lobbying*, como descrito acima também se estendem ao mundo dos negócios. OSCs e filantropos com uma agenda de mudança social são aconselhados a “fazer mercado trabalhar” (para eles). Organizações sem fins lucrativos bem sucedidas não confiam na doação tradicional, mas, em vez disso, trabalham com empresas e colaboram para gerar renda e gerar conexões onde for possível.

Para maximizar o impacto de financiamento, é muitas vezes necessário e crucial a organizações intermediárias trabalhar de modo mais próximo, tanto de doadores como dos beneficiários. DASRA, serviço intermediário de filantropia baseado na Índia, descreveu seu papel como sendo o de prover “tranquilidade” ao doador em relação ao impacto do seu financiamento, enquanto tem uma relação mais próxima com o beneficiário (geralmente OSCs pequenas) e constrói as capacidades internas e as habilidades de gerenciamento a essas organizações fim – um ganho para todos os envolvidos. Não somente a Casa Branca ou a *Downing Street* estão colaborando para organizações sem fins lucrativos, mas governos no mundo todo estão formando novas parcerias entre governos, capital privado, empresários sociais e a sociedade (veja página 78 para as Filipinas).

Os maiores obstáculos para mais colaboração entre empresas, governo, OSCs e filantropos são preconceitos entre eles e outros atores envolvidos, assim como barreiras burocráticas e limitações orçamentárias (de tempo) do setor público. Quando se olha para alguns países em desenvolvimento e para a colaboração entre atores dentro do ecossistema da filantropia do desenvolvimento, o frequente desequilíbrio de poder entre doador e beneficiário precisa ser resolvido. Em particular, para evitar uma agenda voltada para o doador, em que – no pior dos casos – ignora as vigorosas forças das OSCs, tal como suas fraquezas. Os atores locais precisam ser consultados (descrito anteriormente na página 82).

Os desequilíbrios de poder existentes entre (geralmente) organizações estrangeiras e locais podem ser resolvidos por uma equipe de conselheiros de consultoria local, montando comitês completamente independentes ou tendo lideranças locais participantes no conselho da fundação. O tema mais abrangente é “buscar uma parceria” e não um investimento. A chave é “mudar a conversa para o nível do conselho”.

3) Desenvolver e fortalecer seus (próprios) facilitadores

A colaboração não somente enfrenta limitação através de motivações pessoais (e ligadas a agendas) e barreiras sistêmicas (burocráticas), mas também com o problema (relacionado aos múltiplos atores) da velocidade e da escala. Inovações sociais bem sucedidas espalham-se apenas lentamente, se é que o fizeram. No mundo dos negócios, empresas empreendedoras realmente crescem rápido, mas o empreendedorismo social ainda não tem uma Microsoft

ou um Google. Com o incentivo do estado, as melhores ideias dos empresários sociais podem ser espalhadas mais rápido e amplamente, e muitos exemplos provaram que este é o caso – veja a *Social Innovation Exchange Network* (SIX) e as incubadoras de ideias e projetos da *Young Foundation*. Instituições doadoras em países em desenvolvimento, idealmente o primeiro ponto de contato para organizações estrangeiras, precisam aumentar massivamente seus esforços para desenvolver a filantropia local, OSCs e a sociedade civil organizada.

4) Movimento em direção à tomada de decisão inclusiva com seus *stakeholders*

Analisando os casos de melhores práticas para colaboração, assim como aqueles em que os obstáculos não puderam ser superados e a iniciativa falhou, um aspecto preponderante para um impacto de longa duração é envolvimento comunitário. Inúmeros profissionais, pesquisas recentes, bem como exemplos já citados destacam a necessidade de colaborar com OSCs, fundações locais e a comunidade, para garantir que toda a iniciativa chegue o mais perto possível dos seus *stakeholders*, em especial dos beneficiários. Além disso, especialistas em desenvolvimento enfatizaram que todo o processo de envolvimento comunitário tem que claramente se mover além de mera “consultoria” e “mobilização” e se dirigir também à “tomada de decisão inclusiva”.

O *input* da comunidade é o que todas as iniciativas na área de “filantropia para a mudança social” têm em comum. O *input* da comunidade no processo de doação é uma linha consistente em todos os programas, e, enquanto a maior parte desses fundos é

muito pequena, seu impacto é estendido através de processos colaborativos que proveem benefícios muito além do dinheiro doado.

Quando busca-se pela atividade filantrópica de desenvolvimento mais impactante, é preciso examinar a relação entre filantropia e desenvolvimento comunitário, que poderia ser descrita como “nível de ação”. De modo muito importante, o nível de ação não depende do escopo atual do projeto, como o investimento social corporativo que a Novartis mostrou. O projeto Novartis atinge 40 milhões de pessoas na Índia rural, através de centros de saúde baseados em comunidades, e equipes de treinamento, cujo fim é mudar o comportamento em busca da prevenção e conscientização (descrito na página 72). Iniciativas de saúde verdadeiramente ambiciosas como a “erradicação da poliomielite nos próximos dois ou quatro anos” ou o “aumento da taxa de vacinação em todos os países de mínimo de 90% (mais do que os 80%, aproximados, disponíveis)” não são possíveis sem uma ação global (Nações Unidas, Banco Mundial e outras instituições mundiais), assim como em nível nacional (governos). Entretanto será em nível local que as pessoas decidirão tomar a vacina ou ir a uma aula sobre higiene doméstica.

O ponto de “tomada de decisão inclusiva” requer levar em conta a diversidade e a diferença entre países, comunidades e grupos de interesse. A filantropia é exercida diferentemente em várias partes do mundo, e a bem desenvolvida do Norte, equipado com e dirigido por poderosos defensores nos dias de hoje, tem provavelmente muito a aprender com a filantropia baseada em comunidade e fé do Sul, no geral ativa e com culturas específicas de doação.

Referências

Armstrong, David (2008): *Is Bigger Better?*: <http://www.forbes.com/forbes/2008/0602/066.html> (acessado em julho de 2011)

Brooks, Sally, Leach, Melissa, Lucas, Henry and Millstone, Eric (2009): *Silver Bullets, Grand Challenges and the New Philanthropy*, *STEPS Working Paper 24*, Brighton: STEPS Centre: <http://anewmanifesto.org/wp-content/uploads/brooks-et-al-paper-24.pdf> (acessado em julho de 2011)

Chander, Anupam (2001). *Diaspora Bonds*, *New York University Law Review*, Vol. 76

Charities Aid Foundation (2011): *Microfinance Handbook*: <https://www.cafonline.org/publications/2011-publications/investors-handbook.aspx> (acessado em julho de 2011)

Cirasino, Massimo (2009): *The WB-BIS General Principles for International Remittance Services: A global tool for a global goal*: <http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/282044-1257537401267/RomeConferenceRemittances.Cirasino.pdf> (Acessado em julho de 2011)

Cirasino, Massimo (2009): *Towards the 5x5 Objective: Setting Priorities for Action*: http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/resources/282884-1239831335682/6028531-1273159501046/GRWG_Presentation_Remittances_Matrix.pdf (Acessado em julho de 2011)

ClearlySo (2011): *Investor Perspectives on Social Enterprise Financing, Report prepared for the City of London Corporation, City Bridge Trust, and the Big Lottery Fund*: http://217.154.230.218/NR/rdonlyres/1FC8B9A1-6DE2-495F-9284-C3CC1CFB706D/0/BC_RS_InvestorPerspectivesonSocialInvestment_forweb.pdf (Acessado em julho de 2011)

Committee Encouraging Corporate Philanthropy (2010): *Giving in Numbers, Corporate Giving Standard*: http://www.corporatephilanthropy.org/download/pdfs/giving_in_numbers/GivinginNumbers2010.pdf (acessado em julho de 2011)

Copeland-Carson, Jacqueline Ph.D. (março de 2007): *Kenyan Diaspora Philanthropy: Key Practices, Trends and Issues*: http://www.tpi.org/downloads/pdfs/Kenya_Diaspora_Philanthropy_Final.pdf (acessado em junho de 2011)

European Foundation Centre (2008): *Foundations in the European Union, Facts and Figures*.

European Foundation Centre (2008): *Foundations in the European Union, Facts and Figures*: http://www.efc.be/NewsKnowledge/Documents/EFC-RTF_EU%20Foundations-Facts%20and%20Figures_2008.pdf (acessado em julho de 2011)

Global Humanitarian Assistance Report (2010): <http://www.globalhumanitarianassistance.org/report/gha-report-2010> (acessado em julho de 2011)

Guild, Mhairi and Saxton, Joe (fevereiro de 2011): *Look - nfpSynergy have done my PEST analysis: The socio-economic trends affecting charities today*: http://www.nfpsynergy.net/includes/documents/cm_docs/2011/look_nfpsynergy_have_done_my_pest_analysis_fevereiro_de_2011.pdf (acessado em junho de 2011)

Harford, Tim, Hadjimichael, Bitá and Klein, Michael (abril de 2005): *Are Private Loans and Charitable Giving Replacing Aid?*, The World Bank Group: http://rru.worldbank.org/documents/publicpolicyjournal/290Harford_Hadjimichael_Klein.pdf (acessado em junho de 2011)

Harmer, Adele and Cotterrell, Lin (setembro de 2005): *Diversity in donorship: The changing landscape of official humanitarian aid*, HPG

Report 20: <http://www.odi.org.uk/resources/download/234.pdf> (acesado em julho de 2011)

Helena Monteiro, Helena (2006): *Business in the Community: The Role of Corporations in supporting community philanthropy in Brazil*, Center on Philanthropy and Civil Society, CUNY: http://www.idis.org.br/biblioteca/pesquisas/microsoft-word-isfp_hmonteiro_paper.pdf/download (acesado em junho de 2011)

Hodgson, Jenny and Knight, Barry (2010): *More than the poor cousin? The emergence of community foundations as a new development paradigm*: <http://www.alliancemagazine.org/members/pdfs/morethan-thepoorcousin.pdf> (acesado em julho de 2011)

Hudson Institute, Center for Global Prosperity (2011): *The Index of Global philanthropy and Remittances 2011*: <http://www.hudson.org/files/documents/2011%20Index%20of%20Global%20Philanthropy%20and%20Remittances%20downloadable%20version.pdf> (acesado em junho de 2011)

J.P Morgan and The Rockefeller Foundation (29 de novembro de 2010): *Impact Investments: An Emerging Asset Class*: <http://www.rockefellerfoundation.org/news/publications/impact-investments-emerging-asset> (acesado em junho de 2011)

Kisil, Marcos (2006): *Community philanthropy organisations in Brazil – A new paradigm for corporate citizenship*, Alliance magazine: <http://www.alliancemagazine.org/node/988> (acesado em julho de 2011)

Klein, Paul (14 de junho de 2011): *Three Great Examples of Shared Values in Action*, *Forbes Online*: <http://blogs.forbes.com/csr/2011/06/14/three-great-examples-of-shared-value-in-action/> (acesado em julho de 2011)

Lamont, James (maio de 2010): As Asia emerges, so do Philanthropists, *The Financial Times*: <http://blogs.ft.com/beyond-brics/2010/05/19/as-asia-emerges-so-do-philanthropists/#ixzz1RPvsk4DA> (acessado em julho de 2011)

Madden, Kym Dr., Scaife, Wendy Dr. (2008): *Good times and Philanthropy: Giving by Australia's Affluent*: http://www.bus.qut.edu.au/research/cpns/whatweresear/documents/GoodTimesandPhilanthropyGivingByAustraliasAffluent_Março de2008.pdf (acessado em junho de 2011)

Martin, Maximilian (2011): Four Revolutions in Global philanthropy. *Impact Economy Working Paper*, Vol.1: http://www.sanitationfinance.org/sites/www.sanitationfinance.org/files/11_Martin_Four%20Revolutions%20in%20Global%20Philanthropy_IE%20WP_1.pdf (acessado em junho de 2011)

Mc Kinsey and Company (2008): *Gesellschaftlichen Wandel gestalten*, Global Philanthropy Initiative (em alemão).

McKinsey and Company (2008): *Global Survey – The state of corporate philanthropy*: https://www.mckinseyquarterly.com/The_state_of_corporate_philanthropy_A_McKinsey_Global_Survey_2106 (acessado em junho de 2011)

OECD Development Centre, Kharas, Homi (2010): The Emerging Middle Class in Developing Countries, *Working Paper n. 285*: <http://www.oecd.org/dataoecd/12/52/44457738.pdf> (acessado em julho de 2011)

Porter, Michael E. and Kramer, Mark R. (1 de janeiro de 2011): *Creating Shared Values*, Harvard Business Review.

Salamon, Lester (2003): *Global Civil Society – An Overview*, Center for Civil Society Studies: http://www.wingsweb.org/download/global_civil_society.pdf (acessado em julho de 2011)

Salamon, Lester (2004 ed.): *Global Civil Society, Dimensions of the Non-profit Sector*, Volume 2, Kumarian Press

Salamon, Lester (junho de 2010): Putting the Civil Society sector on the economic map of the world, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Volume 81, Issue 2 (páginas 167 a 210)

Severino, Jean-Michel and Ray, Olivier (2009): *The End of ODA: Death and Rebirth of a Global Public Policy*, CGD Working Paper 167. Washington, D.C.: Center for Global Development

Sidel, Mark (2008): *Diaspora Giving: An Agent of Change in Asia Pacific Communities?*: http://www.asiapacificphilanthropy.org/files/APPC%20Diaspora%20Giving%202008_Overview.pdf (acessado em junho de 2011)

Stabile, Tom (11 de abril de 2010): Architects of a “social investment data engine”, *The Financial Times*: <http://www.ft.com/cms/s/0/e297b7de-440b-11df-9235-00144feab49a.html#axzz1R97OVcEY> (Acessado em julho de 2011)

The Economist (12 de agosto de 2010): Let’s hear those ideas: <http://www.economist.com/node/16789766> (acessado em junho de 2011)

The Economist (18 de fevereiro de 2010): BRAC in business: <http://www.economist.com/node/15546464> (acessado em junho de 2011)

The Economist (18 de fevereiro de 2010): BRAC in business: <http://www.economist.com/node/15546464> (acessado em junho de 2011)

The Economist (12 de maio de 2011): The lessons of philanthropy: Giving for results: <http://www.economist.com/node/18679019> (acessado em junho de 2011)

The Economist (11 de novembro de 2010): Faith, hope and charities: <http://www.economist.com/node/17461445> (acessado em junho de 2011)

The Economist (4 de setembro de 2008): *The future of aid: A scramble in Africa*: <http://www.economist.com/node/12060397/> (acessado em junho de 2011)

The World Bank – Ratha, Dilip and Mohapatra, Sanket (fevereiro de 2011): Preliminary Estimates of Diaspora Giving, *World Bank Paper*, Migration and Development Brief 14

The World Bank – Ratha, Dilip and Mohapatra, Sanket (fevereiro de 2011): Preliminary Estimates of Diaspora Giving, *World Bank Paper*, Migration and Development Brief 14: http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationAndDevelopmentBrief14_DiasporaSavings.pdf (acessado em junho de 2011)

The World Bank – Sulla, Olga (27 de fevereiro de 2007): Philanthropic Foundations and their Role in International Development Assistance, *International Finance Briefing Note*, New Series – Number 3: [http://siteresources.worldbank.org/INTRAD/Resources/BackgrounderFoundations\).pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTRAD/Resources/BackgrounderFoundations).pdf) (acessado em julho de 2011)

The World Bank (2011): *Migration and Remittances Factbook 2011*, second edition: <http://data.worldbank.org/data-catalog/migration-and-remittances> (acessado em junho de 2011)

The World Bank (novembro de 2010): *Issue Brief “Migration and Remittances”*: http://siteresources.worldbank.org/TOPICS/Resources/214970-1288877981391/Annual_Meetings_Report_DEC_IB_MigrationAndRemittances_Update24Sep10.pdf (acessado em junho de 2011)

Timmins, Nicholas (28 de novembro de 2010): *Impact investment “a burgeoning asset class”*: <http://www.ft.com/cms/s/0/e875dda6-fae6-11df-b576-00144feab49a.html?ftcamp=rss#axzz16gPePUu9> (Acessado em junho de 2011)

Wilkinson-Maposa, Susan, et. al. (2005): *The poor philanthropist* – How and why the poor help each other, UCT Graduate School of Business: http://www.impactalliance.org/ev_en.php?ID=14913_201&ID2=DO_TOPIC (acessado em julho de 2011)

Wilkinson-Maposa, Susan, et. al. (2009): *The poor philanthropist II*. – New approaches to sustainable development, UCT Graduate School of Business: http://www.gsb.uct.ac.za/clpv/files/Poor%20Philanthropist%20II_webres.pdf (acessado em julho de 2011)

Apêndice

Tabela 17: Fontes do Terceiro Setor, global, ca. 1995-2000, exceto voluntários; tabela ordenada por “Filantropia – Porcentagem”

País (34 países)	Filantropia*		Governo		Taxas		Total	
	bilhões de \$	%	bilhões de \$	%	bilhões de \$	%	bilhões de \$	%
Média por país	113,4	13% **	539,3	34%	680,3	53%	1333,3	100%
Paquistão	0,13	43%	0,02	6%	0,16	51%	0,3	100%
Uganda	0,04	38%	0,01	7%	0,06	55%	0,1	100%
Romênia	0,03	27%	0,06	45%	0,04	29%	0,1	100%
África do Sul	0,58	24%	1,05	44%	0,76	32%	2,4	100%
Eslováquia	0,07	23%	0,06	22%	0,16	55%	0,3	100%
Tanzânia	0,05	20%	0,07	27%	0,14	53%	0,3	100%
Espanha	4,85	19%	8,27	32%	12,63	49%	25,8	100%
Hungria	0,26	18%	0,39	27%	0,78	55%	1,4	100%
Polônia	0,41	16%	0,63	24%	1,58	60%	2,6	100%
Colômbia	0,26	15%	0,26	15%	1,21	70%	1,7	100%
República Tcheca	0,12	14%	0,34	39%	0,4	47%	0,9	100%
Quênia	0,06	14%	0,02	5%	0,33	81%	0,4	100%
Estados Unidos	73,14	13%	172,92	31%	320,9	57%	567	100%
Índia	0,39	13%	1,09	36%	1,54	51%	3	100%
Peru	0,16	12%	0,23	18%	0,89	70%	1,3	100%
Brasil	1,22	11%	1,77	16%	8,41	74%	11,4	100%

País (34 países)	Filantropia*		Governo		Taxas		Total	
	bilhões de \$	%						
Israel	1,12	10%	7	64%	2,82	26%	10,9	100%
Reino Unido	6,88	9%	36,53	47%	34,89	45%	78,2	100%
Suécia	0,96	9%	3,04	29%	6,6	62%	10,6	100%
França	4,3	8%	33,12	58%	19,83	35%	57,3	100%
Argentina	1	8%	2,6	20%	9,74	73%	13,3	100%
Noruega	0,39	7%	1,97	35%	3,28	58%	5,6	100%
Irlanda	0,35	7%	3,87	77%	0,79	16%	5	100%
Austrália	1,25	6%	6,18	31%	12,38	63%	19,8	100%
Áustria	0,38	6%	3,16	50%	2,72	44%	6,3	100%
Finlândia	0,36	6%	2,2	36%	3,51	58%	6,1	100%
México	0,1	6%	0,13	9%	1,32	85%	1,6	100%
Bélgica	1,2	5%	19,64	77%	4,76	19%	25,6	100%
Coreia do Sul	0,87	4%	4,8	24%	14,1	71%	19,8	100%
Japão	6,73	3%	117,05	45%	134,92	52%	259	100%
Alemanha	3,21	3%	60,73	64%	30,51	32%	94,5	100%
Itália	1,1	3%	14,4	37%	23,85	61%	39,4	100%
Filipinas	0,04	3%	0,06	5%	1,01	92%	1,1	100%
Holanda	1,45	2%	35,64	59%	23,31	39%	60,4	100%

Fonte: Johns Hopkins University (CCSS), Comparative Non-Profit Sector Project (2012)

* Nota: Essa porcentagem inclui filantropia local e internacional

** Valores 13%, 34% e 53% correspondem respectivamente ao gráfico de pizza na página 16; porém a divisão por país nesta tabela encontra-se disponível apenas para dados um pouco mais antigos do que aqueles do gráfico de pizza (daí a diferença mínima)

Tabela 18: Fontes do Terceiro Setor, global, ca. 1995-2000, com voluntários; tabela ordenada por “Filantropia – Porcentagem”

País (34 países)	Filantropia*		Governo		Taxas		Total	
	bilhões de \$	%						
Total	429,7	31%	539,5	26%	679,8	42%	1649,6	100%
Romênia	0,2	67%	0,1	21%	0,0	13%	0,3	100%
Tanzânia	0,3	62%	0,1	13%	0,1	25%	0,6	100%
Suécia	11,2	54%	3,0	15%	6,6	32%	20,8	100%
Paquistão	0,2	53%	0,0	5%	0,2	42%	0,4	100%
Uganda	0,1	52%	0,0	6%	0,1	43%	0,1	100%
Noruega	4,6	47%	2,0	20%	3,3	33%	9,9	100%
França	46,2	47%	33,1	33%	19,8	20%	99,2	100%
África do Sul	1,5	46%	1,1	32%	0,8	23%	3,3	100%
Filipinas	0,8	43%	0,1	3%	1,0	54%	1,9	100%
Índia	1,7	40%	1,1	25%	1,5	35%	4,4	100%
Espanha	11,9	36%	8,3	25%	12,6	39%	32,8	100%
Alemanha	51,7	36%	60,7	43%	30,4	21%	142,9	100%
Finlândia	3,0	35%	2,2	25%	3,5	40%	8,7	100%
Rep Tcheca	0,3	30%	0,3	32%	0,4	38%	1,1	100%
Reino Unido	28,9	29%	36,5	36%	34,9	35%	100,2	100%
Estados Unidos	181,8	27%	173,0	26%	320,4	47%	676,0	100%
Eslováquia	0,1	25%	0,1	21%	0,2	54%	0,3	100%
Colômbia	0,5	25%	0,3	13%	1,2	62%	1,9	100%
Holanda	18,5	24%	35,7	46%	23,3	30%	77,4	100%

País (34 países)	Filantropia*		Governo		Taxas		Total	
	bilhões de \$	%						
Quênia	0,1	24%	0,0	4%	0,3	72%	0,5	100%
Austrália	5,7	24%	6,2	25%	12,4	51%	24,3	100%
Áustria	1,8	23%	3,2	41%	2,7	36%	7,6	100%
Argentina	3,7	23%	2,6	16%	9,7	61%	16,0	100%
Hungria	0,3	21%	0,4	26%	0,8	53%	1,5	100%
Polônia	0,6	20%	0,6	23%	1,6	57%	2,8	100%
Itália	9,4	20%	14,4	30%	23,9	50%	47,6	100%
Irlanda	1,1	19%	3,9	68%	0,8	14%	5,7	100%
Bélgica	5,4	18%	19,6	66%	4,8	16%	29,8	100%
México	0,3	18%	0,1	8%	1,3	75%	1,8	100%
Israel	2,0	17%	7,0	59%	2,8	24%	11,8	100%
Brasil	2,0	16%	1,8	15%	8,4	69%	12,1	100%
Coreia do Sul	3,3	15%	4,8	22%	14,1	64%	22,2	100%
Peru	0,2	15%	0,2	18%	0,9	68%	1,3	100%
Japão	30,2	11%	117,2	42%	134,9	48%	282,3	100%

Fonte: Johns Hopkins University (CCSS), Comparative Non-Profit Sector Project (2012)

* Nota: Essa porcentagem inclui filantropia local e internacional

Tabela 19: Estimativa de poupanças de diáspora, 2011

	Estoque de Diáspora (mi)	Est. de Poupança de Diáspora, 2009 (\$ bi)	Poupança de Diáspora como % do PIB)	Poupança de Diáspora como % de poupanças locais
Países de Renda Média				
1 México	11,9	46,9	5	26
2 China	8,3	32,0	1	1
3 Índia	11,4	31,0	2	8
4 Filipinas	4,3	21,1	13	84
5 Turquia	4,3	13,8	2	16
6 Rússia	11,0	12,3	1	4
7 Vietnã	2,2	10,6	12	42
8 Ucrânia	6,5	10,0	9	57
9 Marrocos	3,0	9,6	11	42
10 Paquistão	4,7	9,4	6	51
11 Romênia	2,8	9,0	6	24
12 Colômbia	2,1	6,4	3	13
13 Iran	1,3	6,2	2	„
14 Cuba	1,2	6,1	10	„
15 Egito	3,7	6,0	3	26
16 Malásia	1,5	5,9	3	8
17 Brasil	1,4	5,7	0,4	2
18 Jamaica	1,0	5,4	44	1636
19 El Salvador	1,3	5,1	24	„
20 Sri Lanka	1,8	4,5	11	59

	Estoque de Diáspora (mi)	Est. de Poupança de Diáspora, 2009 (\$ bi)	Poupança de Diáspora como % do PIB)	Poupança de Diáspora como % de poupanças locais
Países de baixa renda				
1 Bangladesh	5,4	4,6	5	30
2 Haiti	1,0	3,7	57	„
3 Afeganistão	2,4	2,6	22	„
4 Gama	0,8	2,0	7	85
5 Etiópia	0,6	1,9	6	157
6 Quênia	0,5	1,8	6	78
7 Somália	0,8	1,8	„	„
8 Zimbábue	1,3	1,6	34	„
9 Coreia, Rep. Democrática	0,3	1,4	„	„
10 Camboja	0,4	1,3	13	73
11 Laos	0,4	1,3	22	„
12 Congo	0,9	1,1	10	59
13 Nepal	1,0	1,0	8	99
14 Myanmar	0,5	0,8	„	„
15 Uganda	0,8	0,6	4	32
16 Quirguistão	0,6	0,6	14	„
17 Libéria	0,4	0,6	67	„
18 Moçambique	1,2	0,6	6	265
19 Tajiquistão	0,8	0,5	11	„
20 Tanzânia	0,3	0,5	2	„

Fonte: World Bank, Migration and Development Brief 14, February 2011;

Tabela 20: 35 países que mais receberam doações dos EUA, por montante médio de \$ por doação, período de 2003 a 2010

Posição	País	Média de milhões de \$ de doação
1	Ilhas Maurício	4,14
2	Suíça	3,00
3	Látvia	2,67
4	Irlanda do Norte	1,24
5	Bangladesh	1,09
6	Coreia do Sul	0,86
7	Haiti	0,74
8	Quênia	0,62
9	Lituânia	0,56
10	Butão	0,55
11	Mongólia	0,49
12	Cidade do Vaticano	0,45
13	Alemanha	0,45
14	Holanda	0,44
15	Austrália	0,42
16	Dinamarca	0,41
17	Inglaterra	0,39
18	Itália	0,36
19	Moçambique	0,35
20	Suazilândia	0,35
21	Gana	0,34
22	Groenlândia	0,33

Posição	País	Média de milhões de \$ de doação
23	Etiópia	0,32
24	Tunísia	0,31
25	Colômbia	0,30
26	Panamá	0,30
27	Catar	0,30
28	Bulgária	0,29
29	Escócia	0,29
30	Filipinas	0,29
31	Finlândia	0,28
32	Taiwan	0,28
33	Gabão	0,28
34	Senegal	0,27
35	Paquistão	0,27

Source: Foundation Centre, International Grants Database.

Tabela 21: Escritórios de fundações dos Estados Unidos nos países em desenvolvimento mais pobres

Fundação	Países IDA com escritórios das fundações
<i>Ford</i>	Quênia, Indonésia, Vietnã, Nigéria
<i>Mac Arthur</i>	Nigéria, Índia
<i>Rockefeller</i>	Quênia
<i>Soros</i>	Moldávia, Quirquistão
<i>Kellogg</i>	Dominica
<i>Aga Khan</i>	Tanzânia, Uganda, Tadjiquistão, Índia, Paquistão, Bangladesh
<i>Asia Foundation</i>	Camboja, Indonésia, Mongólia, Vietnã, Afeganistão, Nepal, Paquistão, Bangladesh
<i>Eurasia</i>	Arménia, Azerbaijão, Geórgia, Quirguistão, Uzbequistão, Tadjiquistão
<i>Open Society</i>	Nigéria, Mongólia, Arménia, Azerbaijão, Bósnia, Geórgia, Tadjiquistão, Uzbequistão

Fonte: Banco Mundial, site do *Global Programs and Partnerships* e analyses da equipe do *INTERNATIONAL FINANCE BRIEFING NOTE, New Series—Number 3*, 27 de fevereiro de 2007: *Philanthropic Foundations and their Role in International Development Assistance*

Tabela 22: Citações de entrevista e categorização, Mark Kramer e Michael Porter (veja notas na parte inferior da tabela e as notas de rodapé)

Em uma entrevista com *The Economist*, **Mark Kramer** destacou a forma como ele vê a “Responsabilidade Social de Empresas (RSE) comparada à Criação de Valor Compartilhado (CVC)”.

Analizamos a entrevista categorizando as afirmações de Mark Kramer. Todas as inserções nas colunas 2 e 3 são citações de Mark Kramer, enquanto a categorização na coluna 1 é nossa interpretação.¹³⁹

Categoria	Responsabilidade Social Corporativa	Criação de Valor Compartilhado
Principal Motivação	Não ser pego fazendo algo errado	Criação de valor não somente para os negócios (lucros), mas também para a comunidade
Mensuração	Por exemplo, preocupação com as condições de trabalho em sua cadeia de fornecimento; Redução do impacto ambiental da empresa; etc.	Repensar a cadeia de valor, abrir para novos produtos e novos mercados
É determinado principalmente por...	...pressões externas (governos, organizações ativistas, etc.)	...objetivo de se diferenciar em um mercado competitivo
Percebida como...	... uma restrição ou limitação de negócio, que o impede de fazer o que você gostaria, aumentando os custos do seu negócio	...não agregar custos, mas encontrar novas maneiras de promover novos mercados e novos produtos
Ganho	Diferenciando sua empresa por fazer “o bem”	Diferenciar sua empresa com base na proposição de valor social do entorno/comunidade no qual está inserida imediata

139. Entrevista “Tea with the Economist” com Mark Kramer in julho de 2011. Veja o vídeo: http://www.economist.com/blogs/multimedia/2011/04/mark_kramer_shared_value, (Acessado em julho de 2011).

Categoria	Responsabilidade Social Corporativa	Criação de Valor Compartilhado
Mensagem e marketing “reputacional”	Ser, em geral, mais sustentável e responsável	Identificar as questões sociais que estão no cerne dos negócios da empresa e melhorar a sociedade O conceito de valor compartilhado é muito mais de auto-interesse. Se você pensa em comprar café, faça isso de uma maneira diferente
Problema	Apesar das grandes e bem sucedidas iniciativas, elas geralmente parecem aleatórias (em tópico, alcance e impacto) e, literalmente, como “lipstick on a pig” (expressão famosa utilizada por The Economist para descrever que o problema é apenas maquiado) Aleatoriedade da RSE: “por que você deve gastar o dinheiro do acionista decidindo se você quer apoiar a luta contra o câncer de mama vs. o habitat da humanidade?” (citação de Michael E Porter) “A RSE é um beco sem saída e estamos prontos para seguir em frente. O impacto real não é feito pelo departamento de RSE ou pelo investimento social corporativo, mas analisando-se a empresa e o que ela pode fazer e como pode melhorar o impacto social de seus produtos e serviços» (citação de Michael E Porter)	Os aumentos de produtividade são, provavelmente, em muitos casos mínimos (enquanto o exemplo da Novartis deve ser um dos melhores exemplos) A CVC pode ser apenas uma nova maneira de dar às empresas uma “nova cara” após a crise reputacional mais severa que o mundo corporativo possivelmente pudesse imaginar (a recessão “desencadeada pela ganância corporativa”)
Diferencial	A RSE tornou-se padrão para as grandes empresas e, portanto, tem uma fraca vantagem competitiva	“Essas dimensões de “valores compartilhados” da estratégia de uma empresa serão alguns dos grandes diferenciadores que elas poderão mobilizar nos próximos anos” (citação de Michael E Porter) ¹⁴⁰

140. Veja a entrevista com Michael E. Porter no website da *Harvard Business Review*: <http://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value/ar/1>, (Acessado em julho de 2011)