

CENSO GIFE 2020

infográfico 5

GRANTMAKING: UM RETRATO DO FINANCIAMENTO A TERCEIROS NO BRASIL

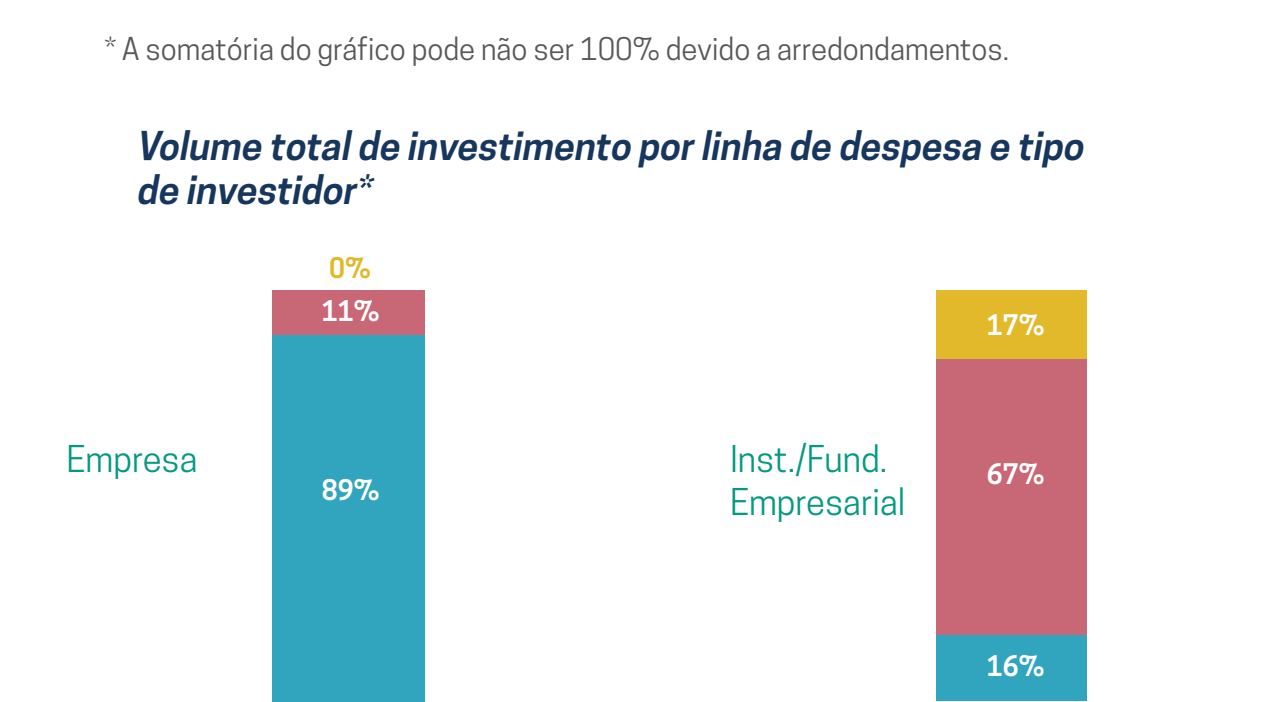
Grantmaking é um termo inglês, sem tradução precisa em português, que define uma estratégia de atuação da filantropia e do investimento social adotado por alguns dos diversos atores do campo - sejam eles fundações, institutos, empresas e outros investidores sociais. Essa estratégia consiste no repasse de recursos financeiros, de forma estruturada, a terceiros, seja para apoio institucional (desvinculado de iniciativas), seja para iniciativas a partir de linhas programáticas preestabelecidas, processos de seleção, editais regulares, doação e/ou patrocínio pontual e eventual.

Compreender como os investidores sociais financiam outras organizações é fundamental para analisar as formas de atuação da filantropia no Brasil. De 2018 para 2020, foi possível observar um aumento no volume de recursos repassados a terceiros pelos investidores sociais, impulsionado pela situação emergencial gerada pela pandemia da Covid-19. Ainda assim, não é possível afirmar que o campo se tornou mais grantmaker, já que as organizações classificadas como essencialmente doadoras diminuíram, aumentando aquelas que tanto doam quanto realizam projetos próprios.

Recursos financeiros a terceiros

A DISTRIBUIÇÃO DE RECURSOS DESTINADOS A PROGRAMAS, AÇÕES SOCIAIS OU GESTÃO DE TERCEIROS AUMENTOU DE FORMA CONSIDERÁVEL.

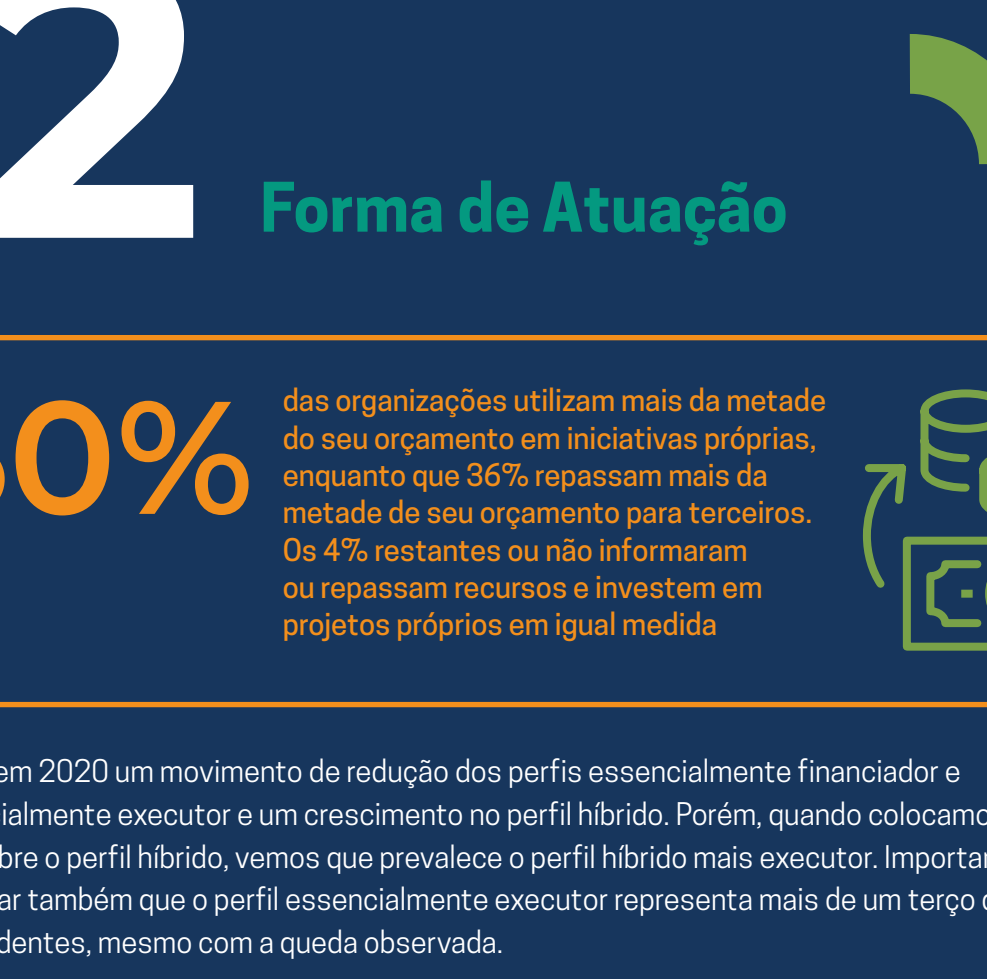
Os investidores sociais repassaram R\$ 2,5 bilhões a terceiros, aumento superior a 100% em relação a 2018 que era de R\$ 1,1 bilhão. Desse, R\$ 2 bilhões foram destinados a iniciativas de enfrentamento aos efeitos da Covid-19, o que representa 87% dos R\$ 2,3 bilhões de recursos mobilizados para este fim.



A ANÁLISE DAS MÉDIAS E MEDIANAS INDICA QUE EXISTE UMA GRANDE DIVERSIDADE DE INVESTIDORES SOCIAIS EM RELAÇÃO AOS VOLUMES DE RECURSOS DESTINADOS. ESSA TENDÊNCIA É OBSERVADA TANTO NA DESTINAÇÃO A TERCEIROS QUANTO NA DESTINAÇÃO A PROJETOS PRÓPRIOS.

Mediana é o valor que separa a metade maior e a metade menor de uma amostra, uma população ou uma distribuição de probabilidade. Revela, assim, o valor do meio de um conjunto de dados, reduzindo distorções por valores extremamente altos ou baixos e, assim, mostrando qual é o valor típico.

Volume total de investimento por linha de despesa (2018-2020)*



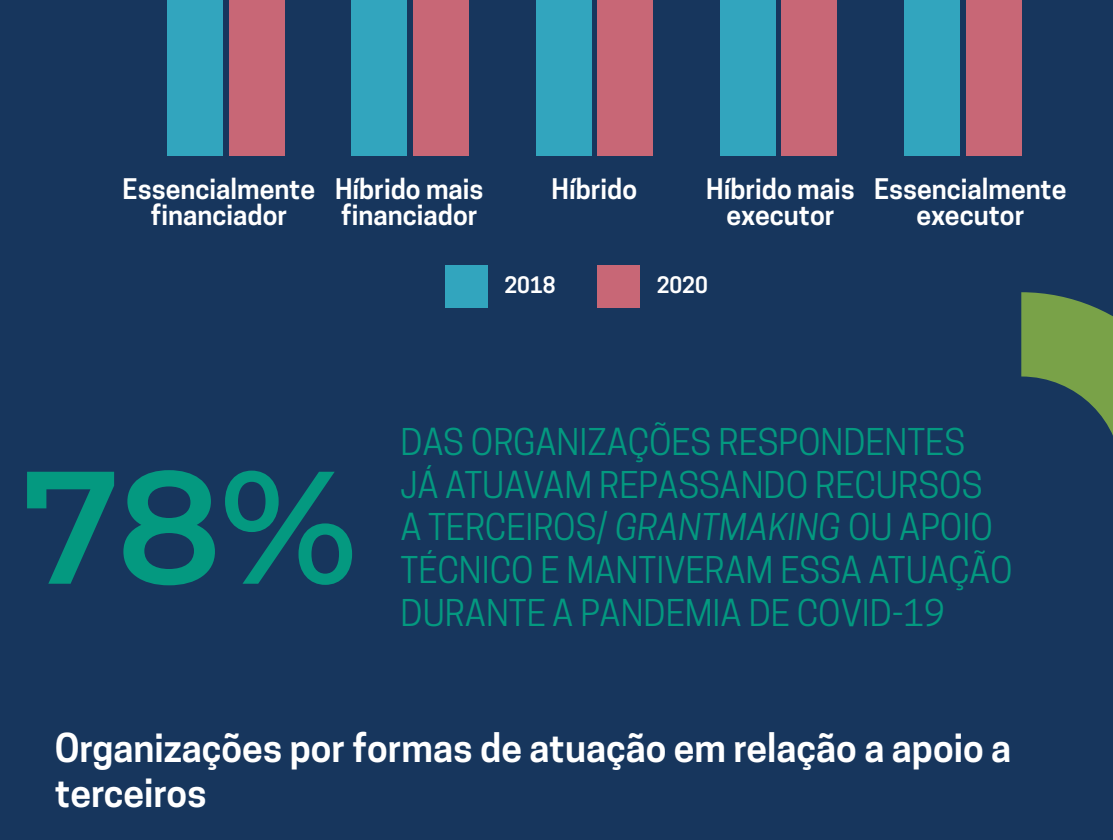
* A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

Volume total de investimento por linha de despesa e tipo de investidor*



As Empresas foram o tipo de investidor que mais aumentou os recursos de iniciativas de gestão de terceiros, 18 pontos percentuais em relação a 2018.

Os Institutos e Fundações Empresariais foram os únicos investidores que reduziram os recursos para programas, ações sociais ou gestão de terceiros (-9 pp) e aumentaram de iniciativas próprias (+11 pp) em 2020 em relação a 2018.



* A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

FORMA DE ATUAÇÃO

	Essencialmente financiador	Híbrido mais financiador	Híbrido	Híbrido mais executor	Essencialmente executor
CUSTOS ADMINISTRATIVOS/INFRAESTRUTURA	2,2%	16,6%	15,0%	11,0%	24,8%

2

Forma de Atuação

60% das organizações utilizam mais da metade do seu orçamento em iniciativas próprias, enquanto que 36% repassam mais da metade de seu orçamento para terceiros. Os 4% restantes ou não informaram ou repassam recursos e investem em projetos próprios em igual medida.

Vimos em 2020 um movimento da redução do perfil essencialmente financiador e essencialmente executor e um crescimento no perfil híbrido. Porém, quando colocamos uma lupa sobre o perfil híbrido, vemos que prevalece o perfil híbrido mais executor. Importante destacar também que o perfil essencialmente executor representa mais de um terço dos respondentes, mesmo com a queda observada.

16% dos investidores sociais se classificam como essencialmente financiadores de terceiros

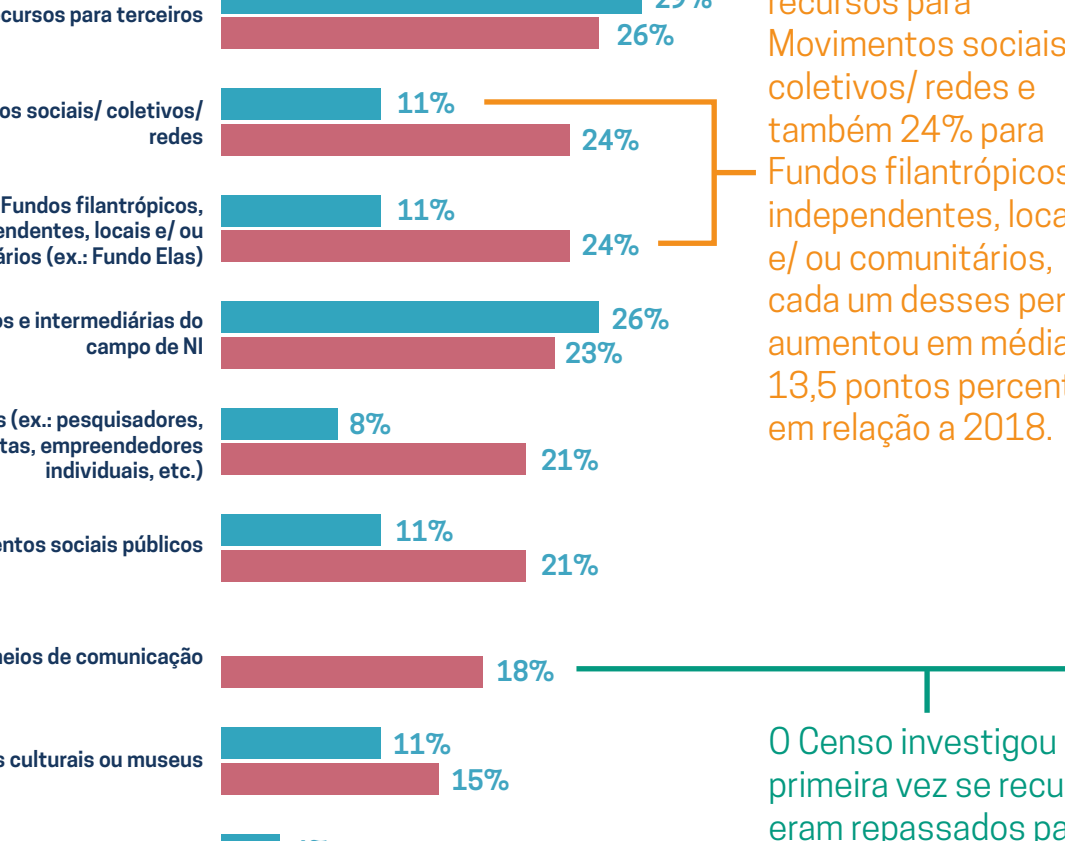
Tipos de atuação das organizações

- Essencialmente financiadoras atuam com mais de 90% dos recursos de projetos para financiar projetos de terceiros;
- Essencialmente executoras atuam com mais de 90% de seus recursos desenvolvendo iniciativas próprias, executadas por terceiros ou com equipe própria; e
- Híbridas atuam entre 10% e 90% para projetos próprios e terceiros.

Organizações por forma de atuação (2018-2020)

Os tipos de organizações que mais atuam como essencialmente financiadoras são Institutos e Fundações Familiares com 31% e Institutos e Fundações Independentes com 32%.

Entre os Institutos e Fundações Empresariais apenas 4% são essencialmente financiadores, enquanto 38% são essencialmente executores de projetos próprios.



78% DAS ORGANIZAÇÕES RESPONDENTES JÁ ATUAVAM REPASSANDO RECURSOS A TERCEIROS/ GRANTMAKING OU APOIO TÉCNICO E MANTIVERAM ESSA ATUAÇÃO DURANTE A PANDEMIA DE COVID-19

Organizações por formas de atuação em relação a apoio a terceiros



3

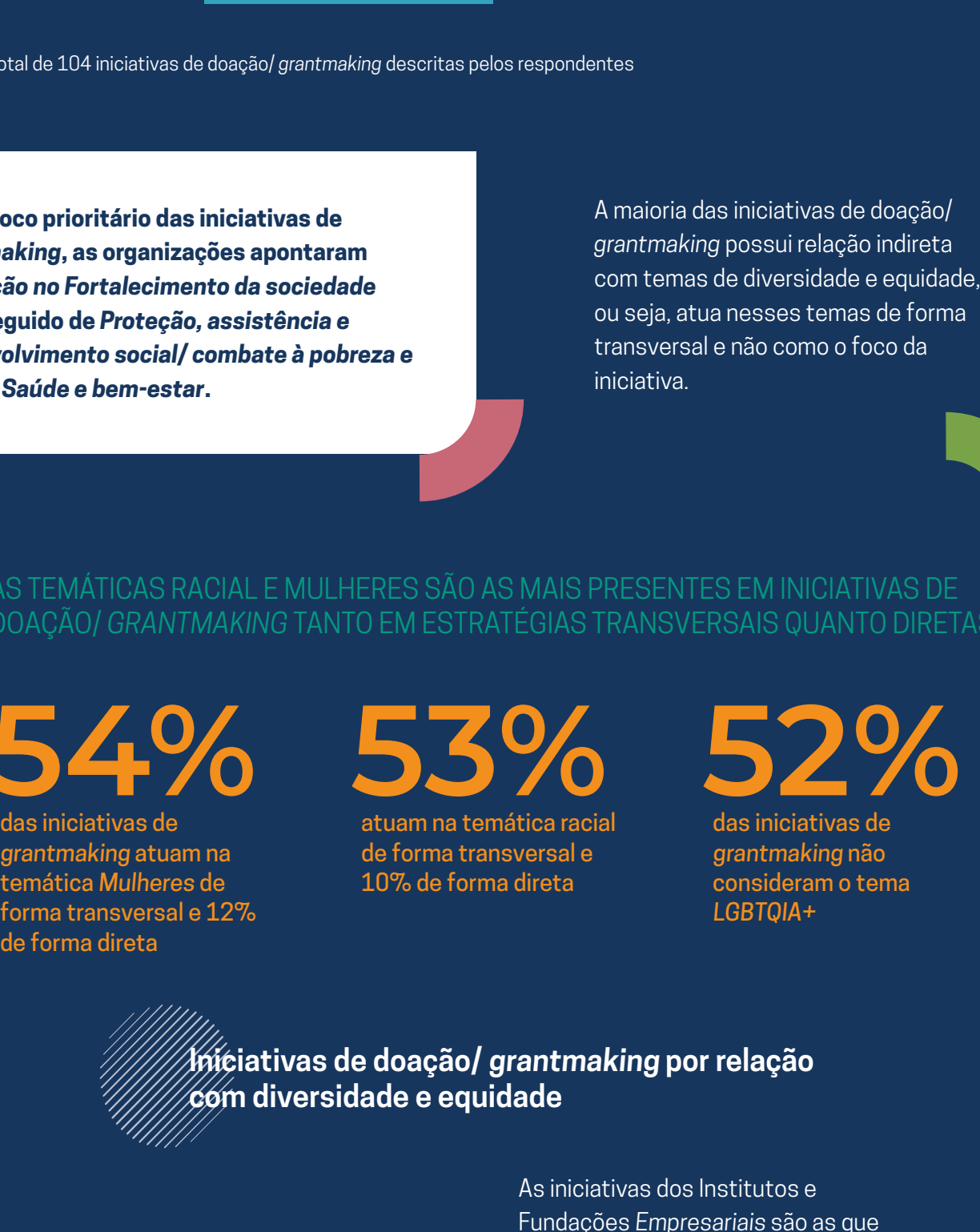
Perfil das organizações apoiadas

OSC/ ORGANIZAÇÕES SEM FINS LUCRATIVOS DE INTERESSE PÚBLICO/ ONG/ ORGANIZAÇÕES DE BASE/ ASSOCIAÇÕES DE MORADORES CONTINUAM SENDO AS ORGANIZAÇÕES QUE MAIS RECEBERAM RECURSOS DOS INVESTIDORES SOCIAIS

64% dos investidores sociais repassaram recursos para OSC, ONG, organizações de base e/ou associações de moradores, mobilizando um volume de recursos de R\$ 2,1 bilhões.

R\$ 1,5 bilhões é o volume total de recursos repassados a OSC somente para as iniciativas específicas de enfrentamento da Covid-19.

Organizações por perfil de terceiros para os quais foram repassados recursos



30% dos investidores sociais repassaram recursos para até 30 OSC/ organizações sem fins lucrativos. 36% não repassam recursos para OSC/ terceiros. A média de quantidade de OSC/ organizações sem fins lucrativos apoiadas ficou em 7,1 organizações, enquanto a mediana foi de 3,1.

Organizações por quantidade de OSC/ organizações sem fins lucrativos de interesse público para as quais foram repassados recursos*



* A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

4

Iniciativas de grantmaking

Pela primeira vez, o Censo GIFE aprofundou a análise sobre a estratégia de atuação em grantmaking por meio de programas de doações estruturadas ou portfólio de doações.

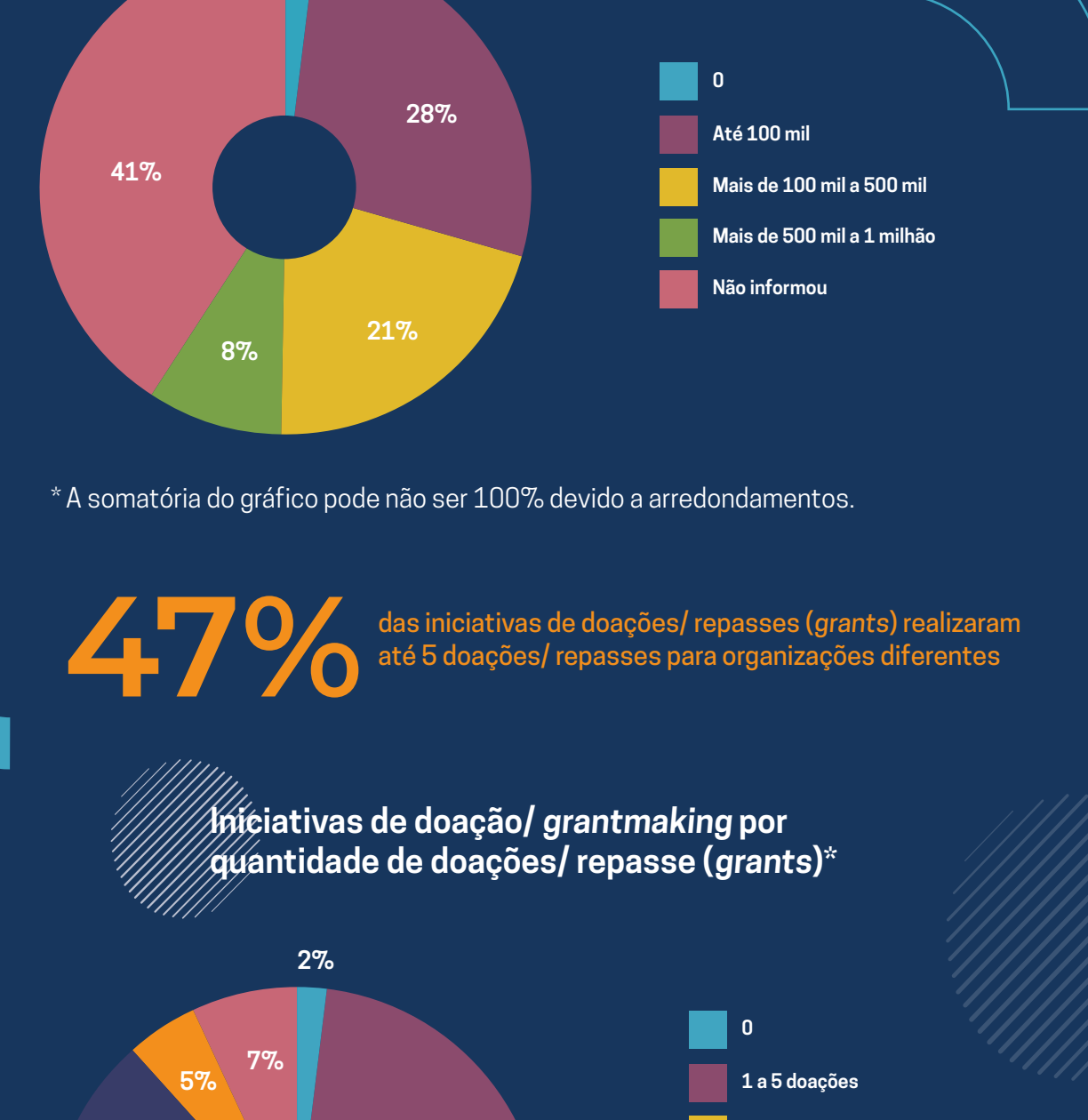
Portfólio de doações/ iniciativas de grantmaking (ou programa de doação) é uma estratégia que visa mobilizar doações para outras organizações, agregando-as a partir de uma visão filantrópica planejada que orienta a alocação de recursos, observando as preferências e referências do doador e considerando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

Ao todo o Censo revelou 104 iniciativas de grantmaking/ portfólio de doações que são desenvolvidas pelos investidores sociais através da atuação de pelo menos um foco temático.

OS FOCOS DE ATUAÇÃO MAIS COMUNS NAS INICIATIVAS DE GRANTMAKING SÃO ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL (OSC), PESSOAS EM SITUAÇÃO DE VULNERABILIDADE SOCIOECONÔMICA E FORTALECIMENTO DA SOCIEDADE CIVIL

54% das iniciativas de doação/ grantmaking atuam com foco em organizações da sociedade civil (OSC)

Iniciativas de doação/ grantmaking por principais focos de atuação

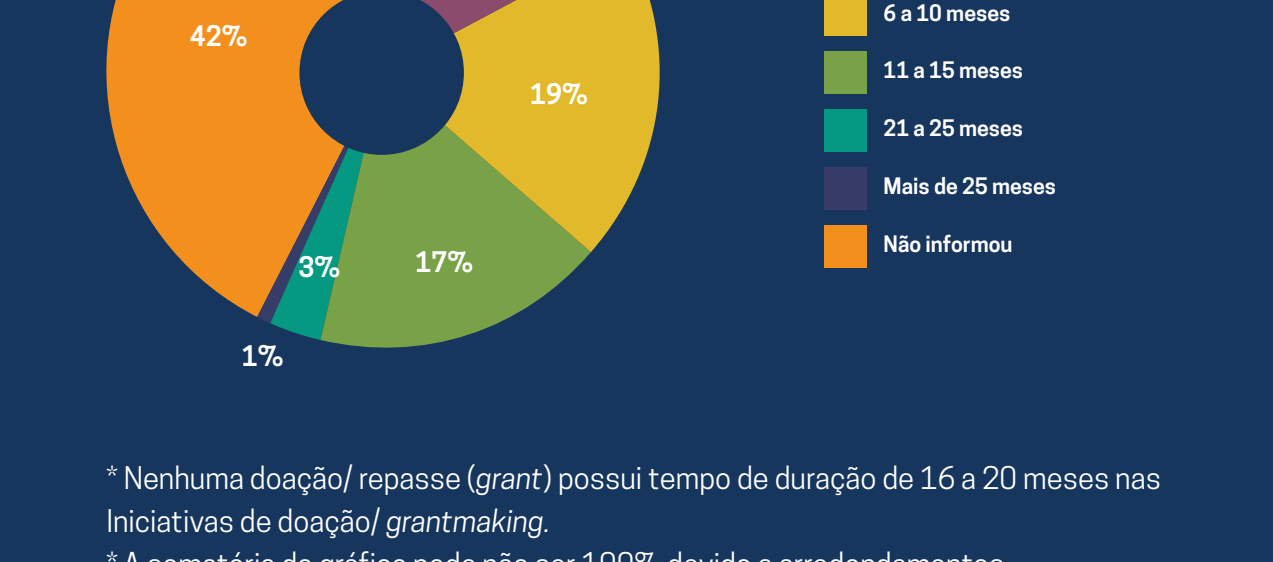


Total de 104 iniciativas de doação/ grantmaking descritas pelos respondentes

Como foco prioritário das iniciativas de grantmaking, as organizações apontaram a atuação no Fortalecimento da sociedade civil, seguido de Proteção, assistência e desenvolvimento social/ combate à pobreza e fome e Saúde e bem-estar.

A maioria das iniciativas de doação/ grantmaking possui relação indireta com temas de diversidade e equidade, ou seja, atua nesses temas de forma transversal e não como o foco da iniciativa.

AS TEMÁTICAS RACIAL E MULHERES SÃO AS MAIS PRESENTES EM INICIATIVAS DE DOAÇÃO/ GRANTMAKING TANTO EM ESTRATÉGIAS TRANSVERSAIS QUANTO DIRETAS



As iniciativas das Empresas são as que menos possuem foco direto nos temas de diversidade e equidade.

As iniciativas dos Institutos e Fundações Empresariais são as que mais possuem relação direta com temas de diversidade e equidade, chegando a 20% em iniciativas de temas raciais e 20% em iniciativas com temas sobre mulheres.

Iniciativas de doação/ grantmaking por localização geográfica

SÃO PAULO É O PRINCIPAL ESTADO A RECEBER INICIATIVAS DE DOAÇÃO/ GRANTMAKING E O RIO DE JANEIRO É O SEGUNDO COM MAIS INICIATIVAS

62% das iniciativas de doações/ repasses (grants) se concentram no estado de São Paulo

Iniciativas de doação/ grantmaking por faixas de valor de doação/ repasse (grants) em 2020*

* A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

Iniciativas de doação/ grantmaking por quantidade de doações/ repasse (grants)*

* A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

O TEMPO DE DURAÇÃO DAS DOAÇÕES REALIZADAS DENTRO DAS INICIATIVAS DE DOAÇÕES/ REPASSE (GRANTS) É BASTANTE CURTO, VARIANDO ENTRE 1 E 15 MESES NO GERAL, MAS COM UMA CONCENTRAÇÃO GRANDE EM ATÉ 10 MESES

42% dos investidores sociais não informaram o tempo de duração de suas iniciativas de doação (grants), entre Empresas essa porcentagem chegou a 88%.

das iniciativas de doações (grants) dos Institutos e Fundações Familiares possuem duração de mais de 21 meses, perfil de investidor com doações/ repasses (grants) de maior duração

Iniciativas de doação/ grantmaking por tempo de duração das doações/ repasse (grants)*

* Nenhuma doação/ repasse (grant) possui tempo de duração de 16 a 20 meses nas iniciativas de doação/ grantmaking.

* A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.