

20

Brasil

**DA FILANTROPIA  
AO INVESTIMENTO  
SOCIAL PRIVADO****Uma breve história**

Desde a colonização por Portugal, em 1500, até o século XIX, a filantropia brasileira esteve essencialmente ligada à Igreja Católica. A maior parte da educação, saúde e assistência social eram proporcionadas por instituições religiosas, católicas, financiadas por donativos individuais, familiares e da realeza. Algumas destas primeiras organizações ainda se encontram ativas, embora enfrentem novos desafios de sustentabilidade – como as Santas Casas de Misericórdia, uma grande rede de hospitais filantrópicos, hoje financiada sobretudo por recursos públicos.

Após a independência de Portugal, na década de 1820, algumas instituições públicas recém-criadas começaram também a prestar serviços sociais, tais como a educação – processo que se acelerou com a adoção de um sistema político republicano, em 1889. Ao longo de várias décadas, imigrantes, particularmente europeus, trouxeram para este país sincrético novas culturas e ideias sobre a organização do Estado, do mercado e da sociedade civil.

Em meados do século XX, algumas famílias que tinham enriquecido com a rápida industrialização do país criaram as primeiras fundações privadas nacionais. A maioria estava voltada a prestar serviços sociais aos trabalhadores envolvidos nos próprios negócios destas famílias, uma vez que a ação do Estado era – como frequentemente continua a ser – precária. Outros movimentos sociais, também fomentados pelo processo de industrialização, lançaram as bases para a universalização das políticas públicas de saúde e educação que foi concretizada à saída do século XX.

O regime militar que governou entre 1964 e 1985 reforçou o controle do Estado sobre as Organizações da Sociedade Civil (OSC) que, ou continuavam vinculadas à Igreja Católica – embora sob influência marxista –, ou estavam ligadas a movimentos políticos de esquerda e anti-ditadura. As empresas, com poucas exceções importantes, apoiaram o regime militar. E a filantropia, em geral, continuou a preencher as muitas lacunas deixadas pelo Estado.

A chamada “abertura democrática” do país, de meados da década de 1970 em diante e, especialmente, a ampla mobilização social que conduziu à Constituição de 1988, montaram o cenário político e legislativo para uma transformação histórica na organização da sociedade civil brasileira e da filantropia.

Ao mesmo tempo, o Brasil lançou-se na globalização da sua economia e uma vasta gama de empresas multinacionais instalou-se no país, influenciando a cultura da filantropia empresarial e de doações individuais. As atividades das empresas brasileiras também se tornaram mais globais, promovendo novas modalidades de relações entre a elite industrial do país e de outras sociedades.

A educação tornou-se a principal área de investimento social privado nacional, impulsionada pela procura de mão de obra mais qualificada, para atender à dura competitividade da economia global e pela percepção de que as oportunidades seriam melhor distribuídas por via de um sistema escolar público qualificado.

### **O nascimento do terceiro sector**

A Figura 1, ao lado, começou a circular por todo o mundo na segunda metade da década de 1980. É uma boa ilustração das consequências ideológicas da queda do Muro de Berlim em 1989, ou do colapso da URSS, em 1991. Em vez de dividir a sociedade em dois grupos, capital e trabalho, que disputam a hegemonia sobre o Estado, esta icônica imagem apresenta três setores: Estado, empresas e organizações da sociedade civil.

Mais ou menos nessa época, o sociólogo norte-americano Francis Fukuyama anunciava o “fim da história”, proclamando a vitória do liberalismo econômico sobre o funcionamento das economias de Estado. No Brasil, tal como na maioria das sociedades, os papéis e funcionamento do Estado, empresas e organizações da sociedade civil há muitos anos vinham passando por uma transformação estrutural. Na década de 1990, o conceito de terceiro setor ganhou impulso em muitas sociedades.

Em termos gerais, este conceito significa que a esfera pública não é uma questão apenas estatal, devendo também incluir a participação do setor privado – tanto de empresas (segundo setor) como de organizações sem fins lucrativos (terceiro setor). Houve alguma oposição a este movimento, intitulado, principalmente quando envolvia a economia, o “Consenso de Washington”, ou “neoliberalismo”.

Este era acusado de difundir a ideologia de um Estado menor, da diminuição da regulamentação dos mercados e do crescimento da participação das empresas e da sociedade civil nas políticas públicas, como educação e saúde. A maioria dos países latino-americanos, com as suas economias fortemente ligadas aos Estados Unidos, foi influenciada por esses conceitos e práticas.



Figura 1: o nascimento do terceiro sector

Com a nova Constituição de 1988, mais participativa, o Brasil assumiu a liderança neste processo na América do Sul. O país enveredou finalmente pela senda de uma política econômica mais sustentável, que de início consistia em privatizações, abertura do mercado a outros países, reorganização do Estado e regulação do setor financeiro, para combater a crise econômica aguda das décadas de 1980 e 1990. Esta legislação financeira mais rigorosa ajudou a proteger o país do colapso global de 2008.

Para a criação e acompanhamento de suas políticas públicas sociais, o Brasil institucionalizou uma série de Conselhos em âmbitos municipal, estadual e federal, que

contam com a participação de representantes dos três setores. O Congresso Nacional aprovou novas leis gerais sobre direitos de crianças e adolescentes (1990), direitos do consumidor (1990), assistência social (1993) e educação (1996), entre outros temas.

No início de 1990, um escândalo de corrupção envolvendo uma organização filantrópica liderada pela primeira-dama brasileira mancharia para sempre no país o significado do termo “filantropia” – que passou a estar relacionado com evasão fiscal através de organizações da sociedade civil, ou com formas menos estratégicas de contribuir para problemas sociais, e até mesmo com programas que reforçam a dominação das elites sobre as comunidades mais pobres da sociedade.

Pouco depois, em 1992, outro escândalo de corrupção ainda maior levou ao *empeachment* do presidente Fernando Collor de Mello. Mas a democracia consolidava-se e as empresas e organizações da sociedade civil começaram a prosperar.

A Fundação Abrinq, ligada à Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos, representa um exemplo pioneiro das profundas mudanças que se têm verificado no terceiro setor. Criada em 1990 para promover a nova legislação sobre direitos das crianças e adolescentes, esta fundação, liderada por empresários, lançou em 1995 o selo Empresa Amiga da Criança, que é até hoje atribuído a corporações que, em sua cadeia produtiva, inclusive fornecedores, não utilizam trabalho infantil.

A proposta foi inédita no Brasil: uma fundação ligada ao mundo empresarial, em vez de cuidar diretamente de seus beneficiários – “Já que o Estado não o faz” – propôs e implementou um programa que, mais de uma década depois, ainda produz impactos sociais e mudanças econômicas significativas.

### O boom das fundações e associações

Em 1995, com a democracia reforçada e um novo presidente social-democrata eleito, o país consegue finalmente controlar a persistente hiperinflação. Pela primeira vez em décadas, a população pôde vislumbrar coletivamente um futuro mais próspero. As fundações e organizações da sociedade civil (legalmente enquadradas como associações sem fins lucrativos) conquistaram uma posição de panácia na sociedade.

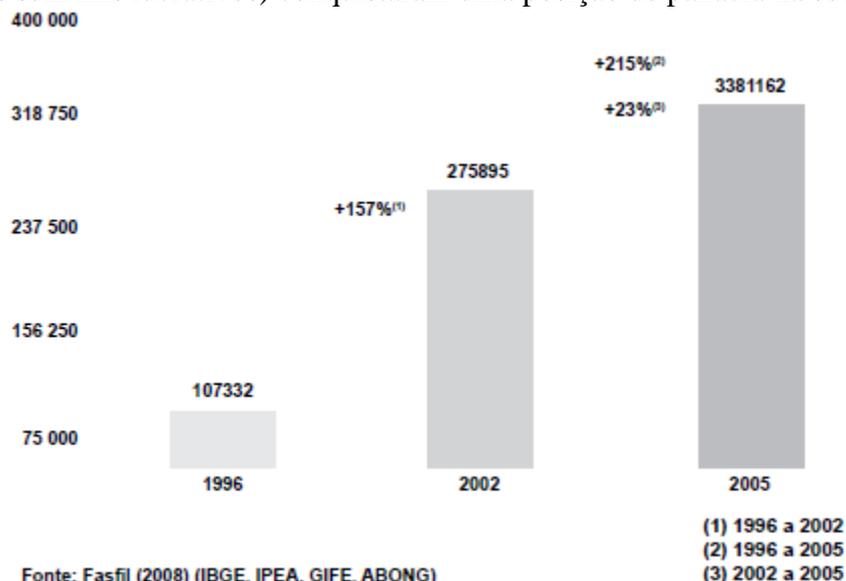


Figura 2: Número de fundações e associações sem fins lucrativos no Brasil

De 1996 a 2005 (portanto, em apenas dez anos), o número de fundações e associações sem fins lucrativos triplicou, passando de 107 332 para 338 162. No mesmo período, o número de empresas cresceu 68%, chegando aos 5,4 milhões. Quanto à

população do país, aproximou-se da marca dos duzentos milhões – um mercado emergente extraordinário, em diversos sentidos.

Embora um quarto das 338 mil fundações e associações sem fins lucrativos estivesse ligada às diferentes religiões que também foram crescendo no país (161% de expansão em dez anos), o grupo que mais cresceu foi o das organizações não-governamentais (ONG) relacionadas com a defesa e desenvolvimento dos direitos humanos (uns surpreendentes 437% entre 1996-2005, totalizando as 60 mil organizações). Em 2005, o número de trabalhadores no setor atingiu 1,7 milhões, ou cerca de 6% da força de trabalho oficial do país.

Este crescimento foi acompanhado por idêntica proliferação das organizações intermediárias da sociedade civil. Em 1991, foi criada a Associação Brasileira de ONG (ABONG). Ao mesmo tempo, os líderes empresariais e das fundações começaram a manter reuniões mensais para reorientar o funcionamento das suas organizações no país. Estes líderes começaram por se reunir na Câmara Americana de Comércio, com o apoio da Fundação Kellogg; posteriormente, efetuaram duas viagens internacionais de *benchmarking* pelos EUA e Europa. Em 1995, acabaram por criar a primeira associação da filantropia na América do Sul: o Grupo de Institutos, Fundações e Empresas (GIFE), inicialmente com 25 membros, hoje com mais de uma centena.

Em 1998, alguns dos mesmos líderes empresariais que tinham criado a Fundação ABRINQ (1990) e o GIFE (1995), entre outras organizações, lançaram o Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social. Em 2001, Ano das Nações Unidas do Voluntário, ocorreu também o aceleração da construção de centros de voluntariado regionais e locais em todo o país, a maioria deles ligados a famílias abastadas, a empresas nacionais e internacionais, ou a ambas.

### **Crise de sustentabilidade**

Para compreender a profunda crise de sustentabilidade do terceiro setor brasileiro, acelerada com a crise financeira de 2008, é preciso entender como foi financiado o *boom* das fundações e associações e quais são os limites desse cenário. As principais fontes de financiamento das OSC, incluindo as fundações, são basicamente cinco (ver Figura 3).

Em primeiro lugar, o Estado, com recursos públicos, transferidos por meio de incentivos ou isenções fiscais e políticas públicas geridas por organizações da sociedade civil, com financiamento do governo. Na década de 1990, e especialmente durante a presidência de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), deu-se um forte impulso para a participação de empresas e sociedade civil na prestação de serviços sociais.

A mulher do presidente, a antropóloga e professora Ruth Cardoso, destacou-se na defesa de parcerias público-privadas em medidas que iam da erradicação do analfabetismo à criação de riqueza entre as comunidades pobres. A expansão do sistema de creches no Brasil tem sido alcançada em grande parte por organizações sem fins lucrativos, financiadas sobretudo pelos governos municipais.

O sistema de saúde pública brasileiro também envolve o governo e organizações privadas sem fins lucrativos, e muitas das políticas de direitos das crianças e adolescentes envolvem organizações da sociedade civil, com financiamento público e privado.

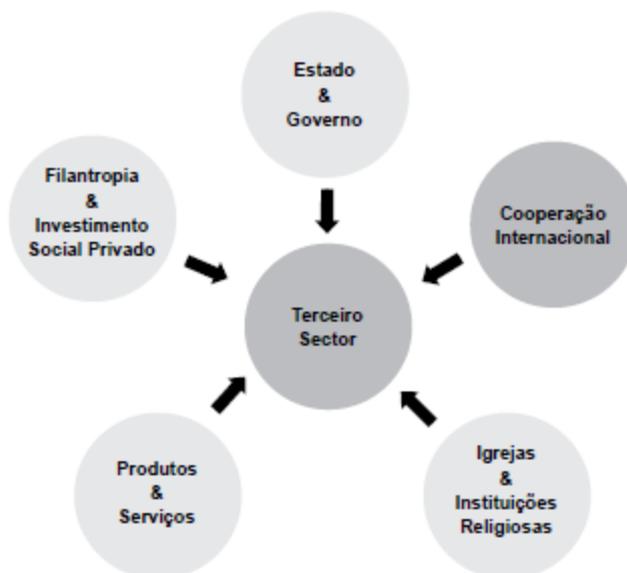


Figura 3: Recursos de financiamento para o terceiro setor

Um segundo grupo de financiadores pode ser descrito com “cooperação internacional” e “filantropia internacional”. O *boom* das associações e fundações no Brasil (em particular, algumas das expressões mais complexas deste movimento, como a criação de organizações intermediárias, como a Abong, o GIFE e o Instituto Ethos), foi impulsionado pelo financiamento de organizações internacionais. Algumas, ligadas a outros governos, como a United States Agency for International Development (USAID), a Comissão Europeia ou fundações alemãs ligadas a partidos políticos.

Há também um outro tipo de ator internacional importante que, embora em pequeno número, teve um grande impacto. A história da filantropia no Brasil seria provavelmente outra sem o financiamento para as OSC disponibilizado por fundações independentes americanas, como a Kellogg e a Ford, e outras europeias, como a AVINA.

Em terceiro lugar, ONG e fundações também angariam fundos através de instituições religiosas, que, como supracitado, têm proliferado no país.

Em quarto lugar, as organizações podem vender produtos e serviços, desde cartões de Natal a programas de formação e serviços de consultoria, que constituem cada vez mais uma importante fonte de dinheiro vivo. Os empreendimentos sociais são uma tendência global.

Por último, há a filantropia em si, ou investimento social privado, que é como este tipo de atividade passou a ser conhecido no Brasil à entrada do novo século. E é neste âmbito que o Brasil segue um caminho único. O sistema de isenções/incentivos fiscais criado na Constituição de 1988 estabelece que apenas determinado tipo de empresas ou indivíduos podem completar os seus financiamentos com esses recursos – nomeadamente, aqueles que realizam lucros mais elevados e têm por isso formas mais complexas de relacionamento com os organismos fiscais.

O número de empresas que mais beneficiam de incentivos fiscais é estimado pelo governo em cerca de 7% de todas as empresas privadas do país. O número de indivíduos que beneficiam de incentivos também é inferior a 10%. Isto só vem confirmar o fato de grande parte da riqueza no país estar concentrada nas mãos de poucos.

O *boom* do terceiro setor tem recebido forte contribuição do setor empresarial e dos seus líderes, que foram importantes para a sua profissionalização, introduzindo

ferramentas e metodologias de planejamento e avaliação. No entanto, a falta de incentivos para doações obriga a um planejamento anual da filantropia, já que as questões orçamentárias são pensadas a curto prazo.

São necessários mais estudos para estabelecer o papel exato de cada um desses tipos de financiadores no *boom* das organizações da sociedade civil brasileiras. Mas o ambiente de financiamento da década de 1990 sofreu grandes alterações nesta última década: a ideologia de um Estado maior é mais hegemônica; a cooperação internacional ou saiu ou passou simplesmente a angariar fundos no país, ou concentrou seus investimentos em organizações maiores; as empresas têm preferido operar projetos sociais próprios, de modo que há menos doações de recursos em formato tradicional. Isto conduziu a uma crise estrutural para a sustentabilidade das OSC.

### **Enfrentar uma confusão conceitual**

Perto do final da década de 1990, foram tantas as novas organizações, programas, projetos, redes, alianças, livros, cursos, etc., que começou a ser difícil apontar quem era quem e o que era o quê neste novo setor econômico que veio à tona com a democratização e globalização do Brasil.

Esta confusão conceitual promoveu um ambiente favorável à competição entre o GIFE e o Instituto Ethos – duas das principais organizações intermediárias. A solução foi chegar a um consenso sobre as diferentes definições de práticas apresentadas pelos diferentes grupos. Os membros do GIFE passariam a reunir-se em torno do conceito de investimento social privado – definido como “doação voluntária de recursos privados de forma planejada, monitorada e sistemática a projetos sociais, culturais e ambientais de interesse público” – e o Ethos identificou o seu trabalho com o conceito de Responsabilidade Social Empresarial, de inspiração americana, criando e divulgando uma ferramenta para avaliação da empresa que seria dividida em sete grandes temas:

- Valores, transparência e governança
- Força de trabalho
- Ambiente
- Fornecedores
- Consumidores e clientes
- Comunidade
- Governo e sociedade

O GIFE, portanto, centrou-se naquilo que é conhecido no hemisfério Norte como filantropia ou investimento social privado, trabalhando seja com empresas, seja com organizações sociais sem fins lucrativos independentes e familiares. O Ethos, por sua vez, concentrou-se na construção de uma ideologia de responsabilidade empresarial e ferramentas para a divulgação de novas práticas éticas de atuação corporativa. Hoje, muitos dos membros empresariais do Ethos têm o seu corpo filantrópico associado ao GIFE.

Persiste porém outra confusão conceitual, agravada pelo surgimento do movimento da sustentabilidade, por vezes entendido apenas sob um aspecto ambiental, outras referindo-se ao “triple bottom line” da sustentabilidade econômica, ambiental e social.

Muitas empresas ainda definem seu trabalho com a comunidade como “responsabilidade social empresarial” – embora o Ethos não aceite esta utilização do conceito.

Em outro exemplo, às vezes, os serviços sociais disponibilizados aos trabalhadores da empresa são designados como “investimento social privado”, embora o GIFE não designe assim este tipo de serviço.

Por volta de 2005, começou a desenvolver-se um novo fenômeno no setor da filantropia empresarial. As fundações e institutos, criados por empresas para atender a comunidade em geral e as suas necessidades, foram convocados por seus mantenedores para ajudar a introduzir práticas de responsabilidade social nos negócios, diluindo a divisão conceitual mais clara que o GIFE e o Ethos tinham introduzido em 1999. Os funcionários do investimento social tornaram-se uma espécie de “unidade de inteligência social” destas empresas.

Até o final da primeira década do século XXI, a tendência principal no setor corporativo tem sido o alinhamento entre as práticas de responsabilidade social empresarial e as atividades de investimento social. As maiores empresas brasileiras começaram a disputar *rankings* internacionais de sustentabilidade, de forma a posicionar a nível global as suas marcas como social e ambientalmente responsáveis. À semelhança de algumas empresas americanas que investem no Brasil, algumas empresas brasileiras que trabalham na África, por exemplo, começaram a adotar práticas investimento social nas comunidades onde eles estão construindo estradas ou barragens.

### Ferramentas de investimento social

Poderíamos resumir o desenvolvimento da filantropia no Brasil nas últimas duas décadas em apenas três passos:

1. Dar peixe.
2. Ensinar a pescar.
3. Reorganizar a cadeia produtiva da pesca.

Atualmente, as medidas sociais mais complexas e sofisticadas desenvolvidas por institutos, fundações ou empresas têm, de fato, construído abordagens sistêmicas para a mudança social, que levam em conta as políticas públicas governamentais e os seus vários interlocutores. Em determinada região do Brasil, uma fundação empresarial literalmente reorganizou a cadeia produtiva de pesca, gerando riqueza para as famílias de pescadores pobres, mais rendimentos para os municípios envolvidos, abrindo além disso novos mercados para os produtos.

Mas estas três etapas não cobrem os diversos arranjos da filantropia no Brasil. Assim, em 2005 o GIFE desenvolveu uma nova ferramenta que classificava as instituições filantrópicas em cinco tipos distintos.

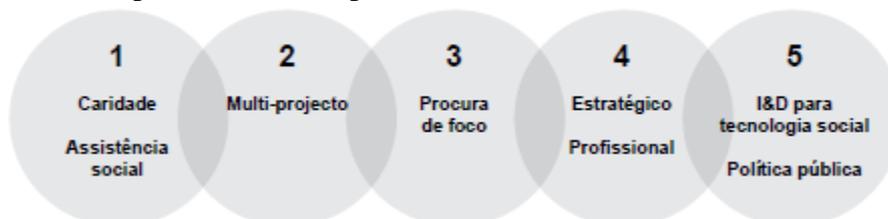


Figura 4: Tipologia de Investimento Social Privado

O primeiro tipo de trabalho filantrópico é o mais tradicional e, até hoje, a variedade predominante, que lida mais com os sintomas do que com as causas dos problemas sociais, tais como a doação de alimentos, vestuário, abrigo ou a captação e distribuição de brinquedos no Natal. A esta prática dá-se o nome de caridade ou assistência social.

Um estudo realizado em 2005 pelo *think tank* do governo federal, IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), mostrou que cerca de dois terços das empresas do país levaram a cabo algum tipo de trabalho filantrópico, e que dois terços destas desenvolvem práticas muito incipientes, mais próximas da caridade.

Num país com os níveis de miséria como os que ainda hoje se encontram no Brasil, este tipo de filantropia é fundamental, não sendo porém suficiente para alterar as causas da desigualdade. O sociólogo brasileiro Herbert José de Souza, conhecido como Betinho (1935-1997), tentou superar esta abordagem à comunidade com programas sociais mais complexos, na década de 1990, declarando que “não se pode educar uma criança com fome”.

O segundo tipo de investimento social, que é também o segundo mais comum, é o chamado investimento social multi-projeto. É muito visível nas instituições maiores, que desenvolvem vários programas sem grande articulação entre si. Geralmente, as iniciativas em uma organização multi-projeto ilustram aspectos da sua própria história. Por exemplo, um projeto pode ter começado a trabalhar com as crianças nas ruas; mas, descobriu que era necessário também um programa voltado às famílias e decide implementá-lo. Depois, este programa passa a ser supervisionado por um novo CEO, apreciador de artes, que desenvolve um museu. Depois o governo pode criar um incentivo fiscal para programas desportivos e a organização inaugura outro programa neste domínio, e assim sucessivamente.

As fundações, os institutos e as empresas costumam fazer o contato inicial com o GIFE nesta segunda fase de organização do seu investimento social. Os seus primeiros pedidos, de ferramentas para avaliar a eficácia dos programas, são geralmente feitos por membros da diretoria ou pessoas ligadas à empresa.

Na maioria dos casos, a necessidade de avaliação nesta fase é uma hipótese equivocada, pois não é possível avaliar uma instituição multi-projeto, devido ao desenvolvimento orgânico de suas atividades – que surgem sem grande planejamento ou metas mensuráveis previamente estabelecidas. O que essas organizações necessitam, enfim, é de planejamento estratégico completo.

O terceiro tipo de instituição filantrópica na tipologia é, na verdade, uma etapa entre o segundo e o quarto, e envolve a procura de um enfoque para as suas atividades. Em instituições maiores, o processo pode levar de vários meses a alguns anos. Geralmente, provoca uma espécie de “crise de identidade” da organização: o que fazemos, e por quê?

Esta crise é agravada pela dificuldade de entender que foco não significa apenas ter uma visão mais clara sobre determinado investimento, mas concentrar as atividades em menos casos, melhor estruturado e planejado. Por vezes, as atividades pioneiras da instituição têm que ser extintas e há necessidade de despedir funcionários que deram forma a esse sistema. O sintoma principal desta fase é que a organização tende a aplicar a maior parte da sua energia e recursos internamente e não nas comunidades, por exemplo.

Quando há uma visão, missão, objetivos claros, um plano de ação e recursos humanos especializados, suficientes para esses objetivos, a instituição torna-se estratégica ou profissional – o que corresponde ao quarto tipo de investimento social. Nas empresas, há também uma maior articulação, nestes casos, entre os seus interesses públicos e privados: as empresas de tecnologia da informação constroem programas de inclusão digital global, as empresas do ramo alimentar desenvolvem metodologias de educação alimentar, grupos de telecomunicações formam professores para usar a internet nas escolas públicas, que elas próprias dotaram com banda larga.

O quinto tipo de investimento social estratégico refere-se a organizações que se esforçam para ampliar o seu impacto e alcance. Isso implica estabelecer parcerias intra e intersetoriais, frequentemente trabalhando na construção ou melhoria das políticas públicas.

Devido à relativamente pequena capacidade de investimento, comparado com a dos governos, muitas destas organizações adotam uma abordagem de pesquisa e desenvolvimento (P&D), construindo metodologias, programas de formação ou aquilo que passou a designar-se como tecnologias sociais que, uma vez testadas e procedimentalizadas, podem ser ampliadas através de políticas públicas ou disseminadas através de instituições governamentais ou sem fins lucrativos, como escolas ou hospitais.

Mais de 80% dos 125 membros do GIFE investem em educação, muitos deles desenvolvendo tecnologias sociais que vão desde ferramentas de gestão para as escolas, a programas de formação voltados a professores.

Uma classificação como a da Tipologia do Investimento Social GIFE é sempre limitada. A opção pela construção de uma tipologia deveu-se ao fato de estes tipos não representarem uma evolução linear, do primeiro ao último. Pelo contrário, todos os cinco tipos são importantes: o primeiro, por exemplo, tem o potencial para desenvolver o capital social de uma comunidade. Além disso, muitas organizações reúnem características de todos os cinco tipos – especialmente as instituições de maior dimensão.

Dependendo da liderança e de outras variáveis, uma organização estratégica pode rapidamente tornar-se multi-projeto, ou um programa P&D pode ter dificuldade em ganhar escala. Mas esta tipologia é geralmente útil para uma descrição corrente de uma fundação ou instituto. A equipe do GIFE usa frequentemente estes tipos, combinando-os por vezes para descrever seus membros ou futuros membros.

### **Cenário para 2010**

Como foi explicado acima, as organizações da sociedade civil brasileira enfrentam, agora, um desafio estrutural de sustentabilidade. O dinheiro fácil, do tipo “*spray and pray*”, que saiu de empresas e fundações na década de 1990, passou a ser usado de uma forma mais estratégica, profissional e focada, o que é uma conquista importante para as organizações intermediárias como o GIFE e o Ethos.

A sociedade civil deixou de ser encarada como panaceia para os desafios sociais – por vezes chega a ser considerada parte do problema. Aos olhos do público brasileiro, a corrupção endêmica tem contaminado as relações entre governos e organizações da sociedade civil. Quando distribuem fundos, os governos tendem simplesmente a terceirizar políticas públicas para as OCS, com contratos muito rígidos e redução de custos, em lugar de investir no desenvolvimento da autonomia e da qualidade dessas organizações da sociedade civil.

As empresas também são responsáveis por danos à imagem das organizações da sociedade civil, incluindo fundações e institutos. Embora sejam muitos os exemplos contrários importantes, em geral, as empresas tendem a dar prioridade aos seus interesses particulares. Não são raros os projetos empresariais com mais investimento na visibilidade do que na ação social.

Devido à rotatividade dos recursos humanos, especialmente nos arranjos iniciais da tipologia, é bastante frequente uma empresa perder a memória das seus investimentos sociais privados, esquecendo-se literalmente de todas as atividades que desenvolveu e das relações de parceria nelas envolvidas. No GIFE, chamamos esse problema de “amnésia sistêmica”.

As instituições privadas de investimento social sediadas no Brasil e ligadas a empresas foram afetadas de maneiras diferentes pela crise econômica global de 2009. A crise teria sido muito pior caso tivesse ocorrido dez anos antes, quando a responsabilidade social era mais um discurso do que uma prática. Agora, seria difícil simplesmente cortar todos os programas filantrópicos se estes se tornaram parte da cultura da corporação. Assim, em muitas empresas, o investimento social sofreu cortes no orçamento semelhantes aos dos outros domínios.

As empresas com investimentos sociais mais incipientes simplesmente cortaram, quase completamente, os seus investimentos sociais. As indústrias brasileiras mais globalizadas, como mineração e siderurgia, fizeram grandes cortes nos seus orçamentos filantrópicos, uma vez que esperam decréscimo dos seus rendimentos para os próximos anos. No entanto, muitos mantiveram os financiamentos e alguns (como alguns bancos privados brasileiros) até os aumentaram.

Em 2008-2009, quando muitas economias mais desenvolvidas foram apanhadas na maior crise de décadas, o Brasil tornou-se um país com grau de investimento (“investment grade”) para a maioria das agências internacionais de *rating*.

A filantropia global também passa por mudanças estruturais, devido a muitas variáveis complexas, afetando o país. A cooperação internacional decidiu ou retirar-se do país, e partir para as sociedades mais necessitadas na África ou na Ásia, ou reposicionar o seu modelo de sustentabilidade, mantendo o seu trabalho no país com recursos locais. Muitas fundações norte-americanas têm-se concentrado mais no seu próprio país e fronteiras, especialmente com o México. Também o Haiti tem atraído a atenção e recursos.

A Fundação Kellogg fechou seu escritório no Brasil em agosto de 2009. A Fundação Ford passou de mais de dez programas para apenas quatro. A Novib anunciou a sua partida. Desde 2008, a USAID tem vindo a aplicar o seu dinheiro de responsabilidade social sobretudo na promoção das conquistas do investimento empresarial social norte-americano no Brasil.

Também desde 2008, a britânica Charities Aid Foundation vem prestando serviços a famílias ricas através da organização local de apoio IDIS (Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social). Em 2009, a Save the Children fundiu-se com a Fundação ABRINQ – a filial de investimento social da associação da indústria de brinquedos acima citada.

A percepção geral é de que há riqueza e oportunidades no mercado ou indústria da sociedade civil organizada brasileira. Desde que a crise económica global não volte, em 2010, os 125 membros do GIFE provavelmente investirão mais de um bilhão de dólares em projectos sociais, culturais e ambientais. Recentemente, a estrela pop Madonna angariou numa única visita ao país mais de 10 milhões de dólares para a sua obra de caridade no Brasil.

Em 2011, a organização global WINGS – Worldwide Initiatives for Grantmaker Support transferirá o seu secretariado para São Paulo. Um estudo recente da Fundação Ford sobre a sustentabilidade dos seus beneficiários mostrou que estes líderes sociais percebiam muitos dos desafios e ameaças às suas organizações, mas com algumas exceções estavam geralmente otimistas quanto ao futuro e planejavam a expansão do seu trabalho.

Politicamente, praticamente todo o continente americano mudou nos últimos dez anos, de uma ideologia do Estado menor para uma ideologia de Estado mais amplo. O presidente argentino Carlos Menem (1989-1999) é um bom representante da visão de um Estado pequeno, hegemónica na década de 1990. O presidente venezuelano Hugo Chávez é agora uma voz política destacada, ruidosa. As políticas de Menem levaram à

falência da Argentina. Os impactos do governos de Chávez ainda não são claros, mas a Venezuela não parece estar em boa forma. Menem tinha os seus homólogos continentais: Vicente Fox (México), Fernando Henrique Cardoso (Brasil), Bill Clinton e, posteriormente, George W. Bush, nos EUA.

Chávez é a caricatura de um movimento mais amplo: Luiz Inácio Lula da Silva (Brasil), Evo Morales (Bolívia), Rafael Correa (Equador), Felipe Calderón (México) e, nos EUA, Barack Obama.

Ou seja, enquanto na década de 1990, na maioria das sociedades americanas, assistiu-se a uma movimentação predominantemente no sentido do mercado e da autonomia da sociedade civil. Na década de 2000, a tendência é para uma presença mais forte do Estado. A longo prazo, pode ser mais sustentável tentar equilibrar essas forças políticas – caminho que o Brasil vem aos poucos construindo.

### **Visão do investimento social para 2020 no Brasil**

A questão subjacente ao investimento social privado brasileiro é como continuar a desenvolver e profissionalizar o setor e, ao mesmo tempo, disponibilizar novos recursos para milhares de OSC – criadas e sustentadas nos últimos 20 anos por fontes que, ou estão saindo do país, ou estão reorientando suas práticas.

Em 2009, o GIFE construiu um processo de planejamento participativo com os líderes da sua rede, para traçar uma visão de dez anos para o investimento do setor social privado no Brasil. Os principais resultados foram apresentados no 6.º Congresso do GIFE sobre Investimento Social Privado – Visões de 2020, no Rio, na primeira semana de Abril de 2010.

Com a participação de 800 pessoas no encontro, um dos maiores da sociedade civil organizada brasileira, a apresentação da Visão GIFE do Investimento Social Privado em 2020 lançou em três eixos de desenvolvimento para o setor, ou objetivos principais:

- Relevância e Legitimidade
- Abrangência de Atuação
- Diversidade do Investimento Social

O primeiro eixo relaciona-se com as atividades mais tradicionais de uma associação de fundações (como o GIFE) ou de organização de apoio ao investimento social (como o IDIS). Para construir a legitimidade e relevância para as práticas de investimento social na sociedade, o setor deve melhorar a sua governança e modelos de gestão, articular as suas ações com outros atores sociais no campo, medir o impacto dos seus diversos programas e comunicar estas atividades de forma clara a todas as partes interessadas.

O segundo eixo relaciona-se com a presente concentração do investimento social no Brasil em algumas áreas temáticas – como a educação, cultura e juventude – e em regiões específicas do país, geralmente mais próximas das zonas onde a riqueza é produzida – como São Paulo e o Rio –, do que das regiões onde é mais necessária, como o Norte e Nordeste.

A concentração temática e geográfica do investimento social no Brasil deve-se em grande medida ao predomínio da filantropia empresarial no país. Isto acontece devido ao quadro legal que oferece mais incentivos a estas empresas e ao fato de que a maioria das empresas brasileiras ainda são dirigidas pelas famílias fundadoras – tendendo por isso a aplicar o seu investimento social através da empresa e não de uma fundação ou instituto familiar.

A filantropia empresarial, mesmo a mais sofisticada e orientada para a justiça social, tem um limite muito palpável: a marca. É raro uma empresa envolver-se em causas polêmicas ou em ações sociais que possam gerar conflito. Assim, a tendência principal é investir em campos consensuais, como a educação e a cultura, em vez de temas potencialmente mais arriscados, como os direitos humanos, o controle de corrupção ou a reforma agrária.

Nos últimos vinte anos, as ONG envolvidas em questões mais polêmicas foram financiadas tanto pelo governo, como pela cooperação internacional – que, como acima se demonstrou, está se retirando do país. Hoje, há muito poucos recursos disponíveis para organizações de controle social em qualquer área. Assim, é grande e estrutural o desafio de sustentabilidade para as organizações da sociedade civil no Brasil, especialmente entre as que lidam com questões mais complexas da justiça social e desenvolvem o seu trabalho em regiões onde os resultados do investimento têm menor visibilidade.

A principal solução, portanto, é fomentar a diversificação de organizações doadoras. O Brasil possui algumas das mais interessantes e inovadoras experiências empresariais de investimento social em todo o mundo – e deve continuar a desenvolver este domínio, que vem contribuindo significativamente para a qualificação de determinadas políticas públicas, especialmente em educação. Mas só um setor mais diversificado, com novas fundações familiares, comunitárias e independentes, poderá disponibilizar recursos para outras questões sociais e regiões.

Esta diversificação da filantropia já foi estimulada pelo surgimento de fundações familiares e pela criação de alguns fundos temáticos independentes, que investem em projetos que vão dos direitos humanos, às relações de gênero e raça. O primeiro fenômeno tem a ver com o rápido desenvolvimento das empresas brasileiras, que estão se globalizando e entrando no mercado bolsista nacional e internacional. Recentemente, uma das principais indústrias de cosméticos do Brasil entrou na bolsa, e os seus três proprietários subiram ao *ranking* de multimilionários. Passado um ano, dois deles criaram as suas próprias fundações familiares.

A estratégia de retirada do Brasil da Fundação Kellogg é deixar um fundo patrimonial (*endowment*) de vários milhões para financiar ONG com programas ligados às relações raciais. A Fundação Kellogg está também envolvida em parcerias com as fundações Ford, Oak e AVINA no recém-criado Fundo de Direitos Humanos do Brasil – também com uma estratégia de longo prazo de criação de fundo patrimonial.

A aprovação de nova legislação para a constituição desses fundos patrimoniais – mecanismos mais sustentáveis e perenes de financiamento das OSC – poderá ter um efeito muito significativo na diversificação do investimento social no Brasil, atualmente dependente de orçamentos e dos procedimentos de captação anuais. Há também a necessidade de uma revisão e qualificação das presentes práticas de financiamento das organizações da sociedade civil pelo Estado.

Se nos próximos dez anos o Brasil for capaz de implementar ações para alcançar estes três objetivos gerais, em 2020 poderá ter um setor de investimento social privado mais relevante e mais legítimo, que abrange diversos temas, regiões e públicos, formado por um conjunto sustentável e diversificado de organizações.