

Pesquisa Comportamental Sobre Doadores de Alta Renda

Realização:



 **FGV EAESP**

CEAPG
Centro de Estudos
em Administração
Pública e Governo

Apoio:

 **FGV EAESP**
GVpesquisa



PESQUISA COMPORTAMENTAL SOBRE DOADORES DE ALTA RENDA

Realização:
CONECTAS DIREITOS HUMANOS

Diretora-Executiva:

Juana Kweitel

Diretor jurídico-financeiro:

Marcos Fuchs

Coordenação:

Camila Asano

Caio Borges

Leonardo Medeiros

Fernanda Mito

**CENTRO DE ESTUDOS EM ADMINISTRAÇÃO
PÚBLICA E GOVERNO – CEAPG**

Coordenação Geral:

Fernando Burgos

Coordenação Administrativa:

Fabiana Paschoal Sanches de Moura

Equipe de Pesquisa

Coordenação Geral: Alexandre Abdal

Pesquisador Sênior: Mário Aquino Alves e Fernando do Amaral Nogueira

Assistência de Pesquisa: Andréa Pineda e Pedro Henrique Campos

Estágio: Guilherme Calixto e Gisele Campos

COMO CITAR ESTE DOCUMENTO:

ABDAL, Alexandre; ALVES, Mário Aquino; NOGUEIRA, Fernando do Amaral; PINEDA, Andréa, CAMPOS, Pedro Henrique; CALIXTO, Guilherme; CAMPOS, Gisele. Pesquisa Comportamental Sobre Doadores de Alta Renda. São Paulo: Conectas e CEAPG, 2019.

Mai de 2019

Prefácio

É uma enorme alegria tornar público o relatório Pesquisa Comportamental sobre Doadores de Alta Renda. Este material representa um esforço inédito da Conectas Direitos Humanos e do CEAPG (Centro de Estudos em Administração Pública e Governo) da Fundação Getúlio Vargas para gerar conhecimento sobre filantropia e cultura de doação em direitos humanos no Brasil. A iniciativa só foi possível graças ao apoio e ao incentivo do Fundo BIS do GIFE (Grupo de Institutos, Fundações e Empresas).

Historicamente no Brasil, as organizações de direitos humanos focaram sua captação de recursos nas grandes fundações internacionais. Houve, até recentemente, pouco investimento na diversificação das fontes de financiamento. Entretanto, no contexto atual de ameaça a direitos fundamentais e ataques ao ativismo, repensar o modelo de sustentabilidade financeira e engajar mais pessoas em suas causas é essencial ao fortalecimento de todo o movimento.

Essa mudança, porém, enfrenta uma barreira adicional: as dinâmicas de competição por fundos entre as organizações geram pouco compartilhamento de informações. O conhecimento sobre resultados obtidos nas poucas tentativas existentes em captação de recursos com indivíduos mantém-se guardado debaixo de sete chaves.

Esta publicação se propõe a contribuir para reverter essa dinâmica. Propomo-nos a produzir e a compartilhar conhecimento. Entendemos que este é o ponto de partida para a promoção de uma cultura de doação para direitos humanos no Brasil. Apenas conhecendo melhor seus potenciais públicos-alvo será possível criar narrativas engajadoras e que criem um elo de confiança entre esses públicos ainda inexplorados e as entidades de interesse público. Precisamos entender suas motivações para poder responder melhor aos seus anseios, pois só assim será possível criar uma cultura de doação que mobilize a sociedade brasileira para contribuir com a sustentabilidade daqueles que trabalham para promover e proteger os direitos humanos.

Amanda Fazano, antiga coordenadora de Captação de Recursos da Conectas, foi crucial na idealização e no desenvolvimento desta pesquisa. A ela, nosso profundo agradecimento.

Esperamos que outras pesquisas sigam e aprofundem o caminho que começamos a trilhar.

Boa leitura!

Juana Kweitel | Diretora-executiva
Conectas Direitos Humanos

Fernando Burgos | Coordenador geral
Centro de Estudos em Administração Pública e Governo



Sumário

| | |
|--|----|
| RESUMO EXECUTIVO | 01 |
| 1. APRESENTAÇÃO: A PCDAR | 06 |
| 1.1. Sobre os Potenciais Doadores de Alta Renda | 06 |
| 1.2. Sobre a organização deste trabalho | 07 |
| 2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS | 08 |
| 2.1. Fontes de dados secundárias e públicas | 08 |
| 2.2. O grupo focal | 09 |
| 2.3. O survey | 10 |
| 3. ANÁLISE DOS DADOS SECUNDÁRIOS | 13 |
| 4. ANÁLISE DO GRUPO FOCAL | 21 |
| 5. ANÁLISE DO SURVEY | 25 |
| 5.1. Composição sociodemográfica e ocupacional dos respondentes | 25 |
| 5.2. Práticas de solidariedade e doação | 26 |
| 5.3. Causas e direitos humanos | 26 |
| 5.4. Síntese dos resultados do survey | 27 |
| 6. REFLEXÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES | 50 |
| 6.1. Conscientização sobre a temática dos direitos humanos | 50 |
| 6.2. Desenvolvimento de ações de contato e comunicação | 51 |
| 6.3. Demonstração dos impactos tangíveis das atividades pelas organizações | 51 |
| 6.4. Flexibilização nas formas de doação | 51 |
| BIBLIOGRAFIA | 52 |
| DICIONÁRIO DE SIGLAS | 53 |
| FICHA TÉCNICA | 54 |
| ANEXO 1: QUESTIONÁRIO | 55 |

Resumo Executivo

A Pesquisa Comportamental sobre Doadores de Alta Renda (PCDAR) é uma pesquisa exploratória multimétodos sobre o perfil social, demográfico e comportamental dos potenciais doadores brasileiros de alta renda. O seu objetivo é compreender motivações e interesses desse segmento populacional e responder como e porque esse público doaria para causas de direitos humanos. A PCDAR é realizada em parceria pelo Centro de Estudos em Administração Pública e Governo (CEAPG) da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP) e pela Conectas direitos humanos, e financiada pelo GVPesquisa e pelo Fundo BIS.

Os potenciais doadores de alta renda constituem um público ainda pouco mobilizado no Brasil pelas organizações de direitos humanos e seu engajamento pode vir a ser uma nova e significativa alternativa para a diversificação das fontes de financiamento dessas organizações. Os potenciais doadores de alta renda foram aqui categorizados como profissionais em meio de carreira, com renda mensal igual ou superior a trinta mil reais mensais.

Para a investigação desse público, a PCDAR se valeu de diferentes estratégias de pesquisa. Em um primeiro momento, para estimar a representatividade desse segmento populacional no conjunto da população brasileira e mapeá-lo em termos sociodemográficos e ocupacionais, a Pesquisa compilou informações oriundas de bases de dados secundárias e públicas. A Relação de Informações Sociais (Rais) do extinto Ministério do Trabalho, atualmente do Ministério da Economia e os Grandes Números das Declarações do Imposto de Renda de Pessoa Física (GN-DIRPF) foram utilizados. Em um segundo momento, a Pesquisa realizou um grupo focal com seis participantes, equilibrados por gênero, idade, cor ou raça e ocupação. Por fim, a pesquisa conduziu um survey online e autopreenchido, a partir de amostragem não-probabilística. Ao total, foram 348 questionários respondidos e validados.

As principais recomendações apresentadas pela PCDAR para a comunicação e captação de recursos junto ao público de alta renda são: o desenvolvimento

de campanhas de conscientização sobre a temática geral de direitos humanos, principalmente com foco na dignidade humana; promoção de ações de contato e comunicação com este público que, de forma geral, não é abordado pelas organizações de direitos humanos; demonstração dos impactos tangíveis das atividades pelas organizações, sobretudo por narrativas de superação individual; flexibilização nas formas de recebimento de doações, com maior ênfase aos meios eletrônicos. Os principais resultados de cada uma das modalidades de investigação realizadas pela PCDAR estão listados nos quadros abaixo:

A. Bases secundárias e públicas – resultados

1. Os potenciais doadores de alta renda, medidos a partir do corte de renda de 30 mil reais mensais, constituem um grupo proporcionalmente diminuto da população. Dependendo de como se mede, configuram um grupo de 0,2% dos ocupados formais ou de 0,25% a 1% da população brasileira em idade ativa. Na conta mais otimista, está-se falando de pouco mais de um milhão de pessoas.
2. Em números absolutos, os potenciais doadores de alta renda aumentaram quantitativamente até 2015, passando a diminuir desde então. Assumindo que os efeitos da crise recente não são atenuáveis no curto prazo, é pouco provável que os potenciais doadores de alta renda voltem a crescer em um futuro próximo.
3. O conjunto dos potenciais doadores de alta renda, quando comparado à população, é relativamente mais masculino (75% de homens), mais maduro (75% com 40 a 64 anos de idade), mais branco (pouco mais de 80% de declarados brancos), mais residente no Sudeste e Centro-Oeste (72% residem nessas duas regiões) e mais escolarizados (86% possuem ensino superior completo).
4. A maioria dos potenciais doadores de alta renda com ocupação formal está empregada no setor privado

(42%), seguido por governo e profissionais liberais (31% e 25%). As principais ocupações são diretores e gerentes, no setor privado, judiciário, no governo e não identificado entre os profissionais liberais.

B. Grupo Focal – resultados

1. População de alta renda possui muitas e simultâneas práticas de solidariedade. Embora isso não signifique necessariamente que esse estrato populacional “doe muito” ou o “máximo que pode”, significa que realiza uma grande diversidade de práticas.
2. População de alta renda combina de forma simultânea e percebida como complementar práticas de solidariedade e doação que podem ser categorizadas tanto como estruturadas, impessoais e formais, como doações institucionais; quanto pouco estruturadas, pessoais e informais, como doação de tratamento ou bolsa de estudos para filho de funcionário.
3. As principais motivações associadas ao ato de doar foram impactar a realidade social, fazer a diferença na vida das pessoas e busca de satisfação social ou retribuir ajudas do passado e tradição familiar.
4. A confiança é um aspecto fundamental ao doar, pois não se doa sem confiança. A confiança deve ser construída e tal construção envolve fatores pessoais (indicação de amigos, familiares ou colegas, conhecimento de trabalhadores das organizações ou ativistas, ter sido ajudado no passado) e fatores impessoais (prestação de contas, auditoria, transparência e demonstração dos resultados).
5. População de alta renda possui predisposição em ajudar/doar, mas nem sempre está mobilizada para tanto. Organizações em geral nem sempre abordam tal público e, quando o fazem, nem sempre da forma mais adequada. Há preferência pelas formas de abordagem menos insistentes e a indicação de amigos, familiares e conhecidos é mecanismo de diminuição de risco da doação. Quanto mais flexível forem os meios de realização da doação e suas modalidades melhor.

6. Há uma variabilidade de temas que sensibilizam pessoas desse estrato social, inclusive temas comumente associados a direitos humanos. Contudo, direitos humanos não foram diretamente citados.
7. Há significativo desconhecimento, resistência e preconceito em relação a direitos humanos por parte da população de alto poder aquisitivo. Tal resistência tende a ser mais intensa no momento em que o tema direitos humanos é colocado. Com alguma discussão racional, essa resistência pode diminuir, inclusive emergindo certa aceitação da doação para organizações de direitos humanos.
8. Doação e direitos humanos, contudo, não são assuntos cotidianos para a população de alta renda. Junto com o fato de que organizações de direitos humanos não os abordam, há, para parcela dessa população, ausência de percepção da doação para essas organizações como uma possibilidade concreta e realizável em seu dia a dia.

C. Survey – resultados

1. **Em termos sociodemográficos e ocupacionais os potenciais doadores de alta renda que responderam ao survey são:**
 - a. Mais masculinos e maduros (entre 40 e 64 anos de idade).
 - b. Residentes da região Sudeste, sobretudo do Estado de São Paulo.
 - c. Altamente escolarizados, em geral, com alguma modalidade de pós-graduação.
 - d. Posicionados como ocupados no mercado de trabalho, principalmente como assalariados com carteira ou empregadores, e mais ocupados no setor privado.
 - e. Seguidores de religiões institucionalizadas, fortemente católicos e espíritas.

2. Do ponto de vista de suas das práticas de solidariedade e doação, destacam-se:

- a. Cerca de quatro quintos das pessoas de alta renda que tiveram o seu questionário validado realizam periódica ou esporadicamente alguma prática de solidariedade. E 77% realizaram doação em dinheiro para organizações ou entidades sociais.
- b. Em resultado que converge com evidências do grupo focal, as práticas de solidariedade são múltiplas e diversas, integrando desde ações mais estruturadas e formais com ações menos estruturadas e informais.
- c. Dentre as organizações citadas como objeto da doação em dinheiro, destaque para o Médicos sem Fronteiras, a mais citada (70 menções) seguida por Grupo de Apoio ao Adolescente e à Criança com Câncer (GRAAC), Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (APAE), Fundo das Nações Unidas para a Infância (Unicef) e Associação de Assistência à Criança Deficiente (AACD), respectivamente.
- d. Dentre o um quinto dos respondentes que declararam não ter feito nenhuma prática de solidariedade

ou doação no último ano, a “falta de confiança nas organizações ou pessoas que pedem ajuda” foi o principal fator (apontado por 60% destes respondentes). E os principais fatores que poderiam tornar essas pessoas doadoras foram “conhecer/passar a confiar”, “visualizar o trabalho realizado” e “alinhamento com valores pessoais”.

- e. Embora os doadores de alta renda sejam um público diminuto e caracterizados por renda mensal mínima de todas as fontes de trinta mil reais, os valores das doações são bastante diferentes entre si, combinando alguns poucos doadores com doações muito altas (cinquenta mil reais ou mais), e muitos doadores de alta renda com doações relativamente mais baixas (metade dos valores doados para a primeira organização estiveram abaixo de mil reais).
- f. Para pouco mais de dois terços dos respondentes que fizeram doação em dinheiro para organizações ou entidades sociais o valor doado representa 1% ou menos de sua renda. Assumindo 2% da renda como um patamar factível para doações em dinheiro para organizações, há espaço para ampliação dos valores doados.



- g. Pouco menos da metade dos respondentes (46%) possuem orçamento anual para doação, o que sugere que parte significativa das doações são esporádicas e/ou não planejadas.
 - h. Dinheiro (39%), transferência entre contas (34%), boleto bancário (33%) e cartão de crédito (28%) foram os meios de pagamento mais utilizados para a efetivação da doação. Eles diferem, contudo, dos meios preferidos: boleto bancário (53%), cartão de crédito (47%), transferência bancária (43%). Há, aqui, espaço para adequação da atividade de captação de recursos no sentido de flexibilização dos meios de pagamento.
 - i. As principais motivações apontadas para a doação foram "confiança na organização ou pessoa", "retribuição ao que recebeu" e "satisfação", todas com 60% ou mais de menções. A comparação entre a percepção dos motivos que leva a pessoa a doar vis-à-vis que levam as demais pessoas de seu meio social ou profissional a doar sugere que os doadores de alta renda tendem a se ver como mais racionais e altruístas que seus pares (mais influenciados por fatores externos, como religião, e mais egoístas).
 - j. Perder a confiança na organização ou pessoa ajudada é o principal motivo que faria com que as pessoas interrompessem a sua doação – fator também mencionado pelos participantes do Grupo Focal. Tal motivo foi citado por 90% dos respondentes. Outros fatores relevantes de interrupção da doação foram diminuição da renda, não ver resultados ou impactos da doação e conflito com valores pessoais.
 - k. A confiança é elemento central e substrato da doação. Para a população de alta renda, confiança está associada majoritariamente a "transparência e gestão adequada dos recursos" e "impacto na realidade". De forma menos importante, confiança também está associada a "verificação externa e demonstração de resultados" e "[ausência de] corrupção".
 - l. Para os potenciais doadores de alta renda, a melhor forma de conhecer uma organização ou entidade social é mediante a indicação de familiares, amigos ou colegas. Junto com visitar pessoalmente a organização ou entidade social, as formas menos estruturadas e mais pessoais de conhecimento são preferidas por 56% dos respondentes.
 - m. Essa preferência pelas modalidades mais pessoais contrasta com os modos julgados mais convenientes de solicitação da doação, a saber: redes sociais, e-mails, anúncios na mídia e campanhas. Há desafios relativos ao como integrar os processos de solicitação de doação com os processos de conhecimento e construção da confiança entre organizações e doadores.
 - n. São poucas as pessoas de alta renda que disserem ter a atividade de doação como objeto de reflexão e/ou discussão cotidiana, apenas 22%. A grande maioria (55%) declarou ser raro tal tipo de reflexão e/ou conversa.
- 3. E, por fim, com relação às suas percepções sobre direitos humanos e suas organizações destaque para:**
- a. Causas que mais sensibilizam potenciais doadores de alta renda são temáticas relacionadas a criança e adolescente, saúde, educação, fome e pobreza e idosos. Embora ajuda humanitária, catástrofes e calamidades apareça com alguma representatividade e uma pluralidade de temas comumente associados a direitos humanos seja mencionado, o termo direitos humanos foi citado espontaneamente por apenas três respondentes.
 - b. A maioria dos respondentes (56%) nunca doou ou não sabe se já doou para organizações de direitos humanos. Junto com o ponto anterior, sugere-se que o termo direitos humanos pode não fazer parte do universo simbólico das pessoas em seu cotidiano, inclusive, sem haver associação direta de temas específicos à temática mais geral dos direitos humanos. Para essas pessoas, parece especialmente importante planejar ações de esclarecimento a respeito do que é direitos humanos e o que fazem as organizações que atuam com esta causa.
 - c. Excluídas tais pessoas que nunca doaram ou que não sabem se já doaram para organizações de direitos humanos, há dois grupos, de tamanho semelhante (pouco mais de 20% dos respondentes) que sugerem posturas diametralmente opostas à doação para organização de direitos humanos. Um deles doa periódica ou esporadicamente, já doou no passado ou nunca doou, mas pretende

doar. O outro nunca doou e não pretende doar. Para o primeiro grupo, ações de fidelização, de diversificação da carteira de doação, de aumento dos valores doados e de primeira doação podem ser bastante profícuos. Para o segundo grupo, resistente, talvez não caiba ações específicas.

d.

A maioria dos respondentes (respectivamente 51% e 32%) associa direitos humanos aos chamados direitos de primeira e segunda geração, basicamente ligados ao conceito de dignidade humana, como as liberdades individuais (primeira geração) e os direitos à saúde, educação, alimentação e moradia (segunda geração).

e.

Apenas uma parcela diminuta dos respondentes (8%) desqualificou o termo direitos humanos, sugerindo a existência de uma diferença entre o não doar para organizações de direitos humanos e o desqualificar a temática.

f. As organizações identificadas como de direitos humanos pelos respondentes e mais citadas por eles foram, em ordem, Médicos sem Fronteira, Anistia Internacional, Humans Rights Watch, ONU (Organização das Nações Unidas), Unicef, Cruz Vermelha e Greenpeace, todas com mais de dez menções.

g. Os potenciais doadores de alta renda que responderam ao questionário reconhecem a importância das organizações de direitos humanos, mas não confiam nelas plenamente, mesmo sabendo que elas são importantes para a resolução das questões socioambientais. Para parte desta população, a origem dessa incongruência pode estar no fato dessas organizações nem sempre protegerem quem elas gostariam que fossem protegidas (vítimas de crimes). Para outra parte, a falta de confiança pode estar associada a fatores relacionados à falta de credibilidade das organizações ou entidades sociais, como transparência, impacto, verificação externa e demonstração de resultados e ausência de corrupção.

h. Os temas comumente associados aos direitos humanos que mais sensibilizam os respondentes e que receberam maiores notas médias foram população em situação de rua, segurança, mulheres e desrespeito de direitos por empresas. Já os temas que menos sensibilizam e que receberam menores notas médias foram ações afirmativas, indígenas e quilombolas e população LGBTQ+. Os resultados sugerem atribuição de importância relativamente menor às ações relativas aos direitos de grupos minoritários.



1. APRESENTAÇÃO: A PC DAR

Nos últimos anos houve um aumento na produção de conteúdo sobre o comportamento do doador brasileiro¹. Porém, grande parte do conhecimento produzido está focado no desenvolvimento de estratégias de aquisição e retenção de pequenos doadores regulares, pessoas físicas que doam R\$ 30,00 por mês em média, através de canais digitais, telemarketing, mala direta, street fundraising, dentre outros.

No entanto, essas estratégias se mostram pouco efetivas junto a doadores de alta renda², em especial profissionais em meio de carreira e com altos salários, como médicos, advogados, engenheiros, publicitários, diretores e altos gerentes, agentes do mercado financeiro e outros. Trata-se de um público-alvo pouco explorado pelas organizações que captam recursos no Brasil, mas com grande potencial de doação.

Em paralelo, no cenário da sociedade civil brasileira, as organizações de direitos humanos têm um grande desafio pela frente: diversificar as suas fontes de recursos. Durante as últimas décadas, as suas fontes de recursos foram baseadas em grandes financiadores estrangeiros e houve pouco investimento em seu desenvolvimento institucional³. Repensar o modelo institucional e organizacional é essencial para a ampliação da base de apoio legítimo à causa dos direitos humanos no Brasil e revigorar o movimento em um contexto político e social tão complexo como o atual, no qual os direitos fundamentais passam por crescente processo de deslegitimação e descrédito.

Por essa razão, o Centro de Estudos em Administração Pública e Governo (CEAPG) da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP) e a Conectas direitos humanos

realizaram uma pesquisa exploratória multimétodos sobre o perfil social, demográfico e comportamental dos potenciais doadores brasileiros de alta renda. O objetivo é melhor compreender as suas motivações e interesses e responder como e porque esse público doaria para causas de direitos humanos. Esta pesquisa foi financiada pela própria FGV EAESP, por meio do GVPesquisa, e pelo Fundo BIS, iniciativa orientada para o fomento da cultura da doação no Brasil.

A partir da geração de informação qualificada, amparada em métodos e técnicas rigorosos de produção de conhecimento, acerca dos potenciais doadores de alta renda, poder-se-á criar estratégias de captação de recursos adequadas e que façam sentido para esse público. Os potenciais doadores de alta renda constituem um público ainda pouco mobilizado no Brasil pelas organizações de direitos humanos e o seu engajamento pode vir a ser uma nova e significativa alternativa para a diversificação das fontes de financiamento dessas organizações.

1.1. Sobre os Potenciais Doadores de Alta Renda

De início, seguindo benchmarks internacionais⁴, a equipe de pesquisa havia pactuado investigar o universo dos chamados "doadores médios" ("middle donors"). Isso significava (i) mapear o perfil sociodemográfico, ocupacional e setorial; (ii) identificar os hábitos e práticas de solidariedade e cidadania; e (iii) investigar os condicionantes associados a tais hábitos e práticas desse conjunto de doadores.

¹Destaque para a Pesquisa Doação Brasil (IDIS, 2015).

²Média de renda igual ou superior a trinta mil reais por mês (valores de janeiro de 2018).

³A esse respeito, ver Patrícia Mendonça, Mário Aquino Alves e Fernando Nogueira (2013).

⁴Ver Theresa Lloyd (2004), Paul Schervish (2006), Susan Ostrander (2007), James Ron et al (2014), BMO Harris Private Banking et al (2015) e Archana Pandya et al (2016).

A literatura internacional costuma caracterizar os "doadores médios" como aquelas pessoas que doam a causas ou organizações sem fins lucrativos mais vezes (ou em uma maior quantidade) do que a média da população, mas que não chamam a mesma atenção que um grande doador ou filantropo que mobiliza quantias muito altas (ARMSON & MCKENZIE, 2013). O conceito de "doador médio" está muito ligado às práticas de captação de recursos em países nos quais fatores como a distribuição da renda é mais igualitária e o peso da formação profissional é forte na inculcação de valores

As características da população brasileira de alta desigualdade na distribuição da renda e menor peso da formação profissional da disseminação de valores, porém, trazem dificuldades para a aplicação direta do conceito de doador médio. Além disso, como salienta Pedro H. G. Ferreira de Souza (2016), caracterizar esse tipo de doador apenas como "rico" é complicado, uma vez que a própria definição de "rico" escapa à precisão, dando margem a uma série de diferentes estudos com diferentes metodologias e definições operacionais díspares.

Uma outra definição, também muito comum no campo de captação de fundos internacional, categoriza os indivíduos de alto poder aquisitivo não a partir de sua renda, mas a partir de seu patrimônio. Segundo essa literatura⁵, tais indivíduos são os "High Networth Individuals", termo usado para designar pessoas cujos ativos mobilizáveis (como ações e títulos) excedem um determinado valor. Contudo, esse tipo de definição, mais voltado para o patrimônio em detrimento da renda, traz uma importante dificuldade: ausência de informações públicas e inacessibilidade de informações privadas a respeito da dotação patrimonial das pessoas.

Em que pese essas duas definições, a opção da equipe de pesquisa foi adotar uma definição operacional de "potenciais doadores de alta renda". Guardando uma interlocução com as definições relacionadas à renda, os potenciais doadores de alta renda foram operacionalmente definidos nesta pesquisa como **profissionais em meio de carreira e com altos salários, cuja renda média mensal é igual ou superior a R\$ 30.000,00 (trinta mil reais).**

1.2. Sobre a organização deste trabalho

Este trabalho está dividido no seguinte formato:

- Procedimentos Metodológicos, onde são explicados os cuidados metodológicos tomados, desde a definição operacional de "potenciais doadores de alta renda", a definição do perfil sociodemográfico, os critérios para o grupo focal e a aplicação do survey;
- Análise do Dados Secundários, em que é trabalhado o perfil sociodemográfico e ocupacional dos "potenciais doadores de alta renda";
- Análise do Grupo Focal, em que são apresentadas as percepções dos participantes sobre as temáticas de solidariedade, doação, direitos humanos, doação para causas e organizações de direitos humanos;
- Análise do survey, em que é apresentado o resultado de uma amostra selecionada sobre a temática solidariedade, doação, direitos humanos e doação para causas e organizações de direitos humanos;
- Considerações Finais e Recomendações, em que é sumarizada a pesquisa e são apontados caminhos possíveis para organizações e ativistas repensarem suas estratégias de captação de fundos.

⁵ Ver, por exemplo, World Wealth Report 2017 (2017).

2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A PC DAR é uma pesquisa multimétodos que busca entender os hábitos, as motivações e os interesses dos potenciais doadores de alta renda. O seu desenho de pesquisa envolveu três estratégias distintas, mas interrelacionadas e complementares, para o mapeamento e para a investigação dos hábitos, motivações e interesses dessa população. São eles: (i) mapeamento sociodemográfico e ocupacional dos potenciais doadores de alta renda a partir das fontes de dados secundárias e públicas disponíveis; (ii) grupo focal com seis representantes dessa população; e (iii) survey (pesquisa de opinião) a partir de amostra não probabilística com potenciais doadores de alta renda.

2.1. Fontes de dados secundárias e públicas.

As fontes de dados disponíveis a respeito do público de interesse da Pesquisa, operacionalizado como indivíduos portadores de renda mensal de todas as fontes de trinta mil reais mensais ou mais, conforme discutido na sessão anterior, embora não sejam inexistentes, são poucas. As pesquisas domiciliares tradicionais, amostrais (Pnad contínua, POF) ou não (Censos), não constituem bases adequadas para a investigação desse público. Em primeiro lugar porque pessoas pertencentes aos estratos mais elevados de renda tendem a não participar ou negar a participação de forma mais intensa que a média da população; quando participam tendem a não responder ou a subestimar a sua renda de forma também mais intensa e quando não a subestimam nem sempre são capazes de informá-la com precisão⁶. O resultado é a subestimação sistemática desse estrato populacional e de sua renda. Em segundo lugar, no caso das pesquisas domiciliares, como a Pnad, o seu desenho amostral impede a representatividade estatística

e/ou torna a margem de erro incrivelmente alta⁷ de estratos populacionais muito específicos.

Com a eliminação das pesquisas domiciliares e de tipo survey, recorreremos à Relação de Informações Sociais (Rais) do extinto Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), atualmente do Ministério da Economia, e aos Grandes Números das Declarações do Imposto de Renda de Pessoa Física (GN-DIRPF) disponibilizados pela Receita Federal. A Rais é um registro administrativo originalmente feito e mantido pelo MTE, hoje pelo Ministério da Economia. Com periodicidade anual, a Rais pode ser considerada um “Censo” do mercado de trabalho formal brasileiro. Todas as Pessoas Jurídicas em operação no Brasil, inclusive as do setor público, devem, obrigatoriamente, prestar informações a respeito da contratação e demissão de trabalhadores. Nesse sentido, ela é extremamente valiosa como fonte de informação para os estratos de renda mais elevada que estão inseridos no mercado de trabalho formal. Contudo, deve-se atentar para o fato de que uma fração importante da população de alta renda no Brasil não recebe o total ou parte de seus proventos a partir de vínculos formais de trabalho, permanecendo, portanto descobertos pela Rais.

Quanto ao GN-DIRPF, trata-se de um conjunto de dados compilados e divulgados pela Receita Federal do Brasil com base nas informações prestadas pelos contribuintes para fins de cálculo do Imposto de Renda de Pessoa Física (IRPF). Seus dados originários, tal qual a Rais, são de valor administrativo e têm caráter de “Censo” para o recorte de renda que interessa à essa pesquisa⁸. À diferença da Rais, não abarca apenas o conjunto de rendimentos decorrentes de relações formalizadas de trabalho, mas toda sorte de rendimentos, incluindo aqueles advindos de aluguéis, juros e lucros sobre capital financeiro e participação em empresas.

⁶Ver, por exemplo, Barros, Foguel e Ulyseia (2007) e, mais recentemente, Souza (2016).

⁷Sobre representatividade estatística em margem de erro na Pnad, ver IBGE (2014).

⁸Na medida em que todos os indivíduos cuja renda tributável anual em 2018, era superior a R\$ 28.559,70 devem declarar, todo o universo de indivíduos de alta renda no Brasil está coberto pela declaração – excetuando-se apenas aqueles que praticarem sonegação de seus ganhos, incorrendo em crime contra a ordem tributária.

Como os setores de renda alta tendem a receber considerável parcela de seus rendimentos de outras fontes que não pela relação empregatícia formal, abrange toda uma parcela da população não coberta pela Rais. Por outro lado, como os dados do IRPF são protegidos pelo sigilo fiscal, o GN-DIRPF é apresentado de maneira agregada, oferecendo limitações importantes em termos de cruzamentos por variáveis aos pesquisadores que queiram trabalhar com recortes específicos desses dados.

A partir dos dados GN-DIRPF e da manipulação dos dados da Rais a Pesquisa procedeu um mapeamento sociodemográfico e ocupacional dos potenciais doadores de alta renda. A complementaridade entre GN-DIRPF e Rais se revela de extrema importância, pois a partir da primeira é possível estimar a participação na população brasileira dos doadores potenciais de alta renda, definidos como indivíduos portadores de renda mensal de todas as fontes de trinta mil reais mensais ou mais. Com os dados da Rais, mesmo ciente de seu viés pró-mercado formal de trabalho, consegue-se mapear essa população em termos sociodemográficos e ocupacionais e, assim, identificar tendências.

2.2. O grupo focal

O grupo focal é uma técnica qualitativa de pesquisa, que objetiva a produção de informação relevante a respeito do tema de interesse na e pela interação entre os participantes. Tal interação é controlada, registrada e mediada pelo pesquisador-moderador. O grupo focal não é uma contenda, nem um exercício de convencimento, mas um fluxo mediado de conversa no qual os diferentes pontos de vista, percepções e opiniões acerca do tema de interesse podem aflorar e se modificar quando em contato com outros mais ou menos convergentes, mais ou menos conflitantes. O tipo de evidência produzida no grupo focal é, principalmente, uma evidência discursiva (o grupo focal é "primo" da entrevista semiestruturada), embora haja, também, evidência não verbal⁹.

A Pesquisa realizou um único grupo focal. Teve o objetivo duplo de melhor conhecer hábitos, práticas e percepções de doação dos potenciais doadores de alta renda na sua complexidade e profundidade, bem como gerar insumos para a elaboração do questionário, posteriormente utilizado no survey. Embora um único grupo focal seja pouco e arriscado, porque dificilmente esgota os diferentes pontos de vista sobre o tema de interesse e/ou porque pode não funcionar bem devido a questões logísticas, dificuldades na interação entre os participantes e/ou mediação inábil, um único grupo focal era o que permitiam os recursos financeiros, humanos e de tempo da PCDAR.

O grupo focal foi realizado em 24 de abril de 2018, na própria FGV EAESP (sala CoLab), no período noturno. Teve aproximadamente duas horas de duração e contou com seis participantes (excluída a mediação). Os participantes e a mediação foram dispostos em uma mesa quadrada, na qual todos conseguiam ver e serem vistos e identificados por todos. O grupo focal foi registrado em áudio e vídeo, além da tomada de notas pela equipe da Pesquisa. Posteriormente, notas, áudio e vídeo foram sistematizados e constituíram um relatório descritivo do grupo focal.

A seleção dos participantes consistiu em uma amostragem não aleatória e ocorreu utilizando a metodologia bola de neve¹⁰, a partir de indicações originárias do próprio corpo docente da FGV EAESP. Mais do que generalizar estatisticamente qualquer resultado obtido, o interesse foi explorar o universo simbólico e as práticas de doação de um grupo selecionado e em interação mediada da população de interesse da Pesquisa. Especialmente, havia o interesse em mapear a maior variabilidade possível de hábitos, práticas, percepções e significados e, para isso, foi buscada a variação dos participantes em termos de sexo, cor ou raça, grupo ocupacional (profissionais liberais, setor privado/mundo corporativo e setor público) e idade. A tabela abaixo sintetiza tais informações para os seis participantes.

⁹Para uma discussão mais aprofundada, entre outras referências, ver David W. Stewart e Prem N. Shandasani (1990), Angela Alonso (2016) e Ronaldo Almeida (2016).

¹⁰É procedimento pelo qual o pesquisador pede que o respondente indique, via de regra, duas ou três pessoas no perfil desejado para que essas sejam convidadas a participar do grupo focal e/ou indicar outras pessoas para serem convidadas. Apesar de ser um tipo de amostragem não probabilística a bola de neve é uma técnica de amostragem que utiliza cadeias de referência, em uma espécie de rede (BALDIN e MUNHOZ, 2011).

T. 2.1: Descrição sintética dos participantes do grupo focal da PCDAR

| Participantes | Sexo | Cor ou Raça | Grupo Ocup. | Idade |
|---------------|-----------|-------------|--------------------|---------|
| 1 | Masculino | Preta | Bancário | 56 anos |
| 2 | Feminino | Branca | Diplomata | 30 anos |
| 3 | Masculino | Branca | Mercado financeiro | 43 anos |
| 4 | Feminino | Branca | Bancária | 38 anos |
| 5 | Masculino | Branca | Publicitário | 44 anos |
| 6 | Feminino | Branca | Advogada | 48 anos |

Fonte: PCDAR. Elaboração própria.

2.3. O survey

Surveys ou pesquisas de opinião constituem a técnica quantitativa de pesquisa mais utilizada nas Ciências Sociais. Consiste na realização de uma enquete (pesquisa por questionário) com a totalidade ou amostra da população de interesse, na qual os respondentes são expostos aos mesmos estímulos. Isso significa o desenvolvimento de um questionário estruturado, em que tanto perguntas quanto respostas são padronizadas, cuja aplicação ocorre em ambiente controlado de interação entre entrevistador e informante¹¹. Surveys podem ser feitos por questionários aplicados por entrevistadores ou por questionários autopreenchidos, seja em papel ou em algum suporte digital.

A PCDAR levou a cabo um survey com potenciais doadores de alta renda, operacionalizados enquanto renda individual de todas as fontes de 30 mil reais mensais ou mais. O survey baseou-se em questionário digital enviado por e-mail, via surveymonkey, autopreenchido (sem a mediação do entrevistador) e amostragem não probabilística, ou seja, que não permite generalização estatística. Essa solução é adequada dado as dificuldades e inexistência de

informações públicas (cadastro disponível) para o público-alvo da Pesquisa. Se uma amostra não probabilística impede a generalização estatística, ela possibilita a exploração da população de interesse e identificação de tendências, sobretudo quando se detém pouca informação a seu respeito; bem como para o mapeamento da variabilidade dessa população¹².

A amostra foi constituída a partir de cadastro obtido de fornecedor fidedigno¹³ e após pesquisa com diferentes empresas fornecedoras de cadastro. O cadastro contava com trinta mil nomes, cada um contendo nome, telefone e e-mail, entre outras informações e foi completado com indicações das próprias pessoas que completaram o questionário. O recorte de renda de trinta mil reais mensais de todas as fontes utilizados para a delimitação da população de interesse foi obtido pelo cadastro. Embora admitindo a possível existência de erros no cadastro e mesmo perguntando a renda no bloco socioeconômico do questionário, a opção foi priorizar a informação do cadastro dado as dificuldades das pesquisas domiciliares em obter

¹¹Sobre surveys ver Earl Babbie (2003). Sobre as diferentes modalidades de entrevistas ver Márcia Lima (2016).

¹²Para uma defesa da utilização de amostras não aleatórias ver Howard Becker (2007).

¹³A empresa contratada para o fornecimento do cadastro foi a DataSeek (<http://www.dataseek.com.br/>). A sua escolha baseou-se em adequabilidade do produto oferecido às necessidades da PCDM, à sua base de clientes e a indicação de usuários de seus serviços.

bons resultados no que toca renda dos grupos de maior renda (ver discussão acima).

O questionário da pesquisa foi desenvolvido ao longo dos meses de maio e junho e foi alvo de duas rodadas de pré-teste. A versão final contou com quarenta questões, das quais duas eram abertas – contudo, dependendo do fluxo e dos pulos do questionário de cada respondente esse número de questões diminuía. O questionário contava com dois grandes blocos, além de um bloco socioeconômico final. O primeiro grande bloco era sobre práticas de solidariedade e doação e explorava hábitos, práticas e percepções em geral a respeito da doação. O segundo grande bloco era sobre direitos humanos e explorava percepções a respeito dos direitos humanos e das organizações de direitos humanos. O questionário completo pode ser encontrado no anexo 1.

O campo do survey teve pouco mais de um mês de duração (início em 02 de julho de 2018 e término em 13 de agosto de 2018). Ao total foram obtidas 758 respostas, das quais 447 completas. Dessas 447, 105 eram de pessoas com 65 anos ou mais de idade, as quais não foram incluídas, pois a opção foi por priorizar pessoas dentro da população ativa.

Chegou-se, portanto, a 342 questionários completos. A esses 342, foram somados mais seis, obtendo um total de 348. Essas seis pessoas foram reclassificadas como tendo completado o questionário pelo fato de terem respondido, pelo menos, os dois grandes blocos, faltando, apenas, o bloco socioeconômico e o bloco final de observações e indicações. Em que pese a perda de informação a respeito das características socioeconômicas, tal procedimento nos permite obter um conjunto mais robusto de informações a respeito dos hábitos, práticas e percepções de doações dos doadores de alta renda.

Uma vez tendo encerrado o período de aplicação dos questionários, um banco de dados foi gerado e consolidado. Nesse processo de consolidação, além de teste de consistência, padronização das respostas e codificação das questões abertas, procedimentos para a garantia do sigilo dos respondentes, segundo as boas práticas de pesquisa e os parâmetros de ética acadêmica, foram realizados. Concretamente, informações relativas a email, nome, endereço e IP do computador do respondente foram eliminadas e substituídas por número de identificação aleatoriamente distribuído.

3. ANÁLISE DOS DADOS SECUNDÁRIOS

Segundo as informações da GN-DIRPF ano base 2017-16 os potenciais doadores de alta renda (PDAR) representavam entre 1,3% e 4% dos contribuintes ou 0,25% e 1,0% da população em idade ativa, dependendo se é considerada apenas renda tributável ou renda de todas as fontes (não-tributável inclusive). Em números absolutos isso representava um contingente de 365.815 a 1.128.977 pessoas. Desses, aproximadamente 70% eram do sexo masculino.

Já pelos dados da Rais, os potenciais doadores de alta renda eram 132.069 em 2016, ou seja, aproximadamente 0,2% do total da população ocupada formal brasileira. Desses 132 mil, 75% eram do sexo masculino, 84% eram brancos e 75% tinha entre 40 e 64 anos de idade. Comparando com a população total no mercado formal de trabalho, os potenciais doadores de alta renda constituem uma população mais masculina, mais branca e mais madura.

T. 3.1: Potenciais doadores de alta renda por gênero e comparação com ocupados – Brasil, 2016.

| Gênero | Abs. PDAR | % PDAR | Abs. Ocupados | % Ocupados |
|-----------|-----------|--------|---------------|------------|
| Masculino | 99.176 | 75,1% | 38.364.634 | 57,1% |
| Feminino | 32.893 | 24,9% | 28.779.964 | 42,9% |
| Total | 132.069 | 100,0% | 67.144.598 | 100,0% |

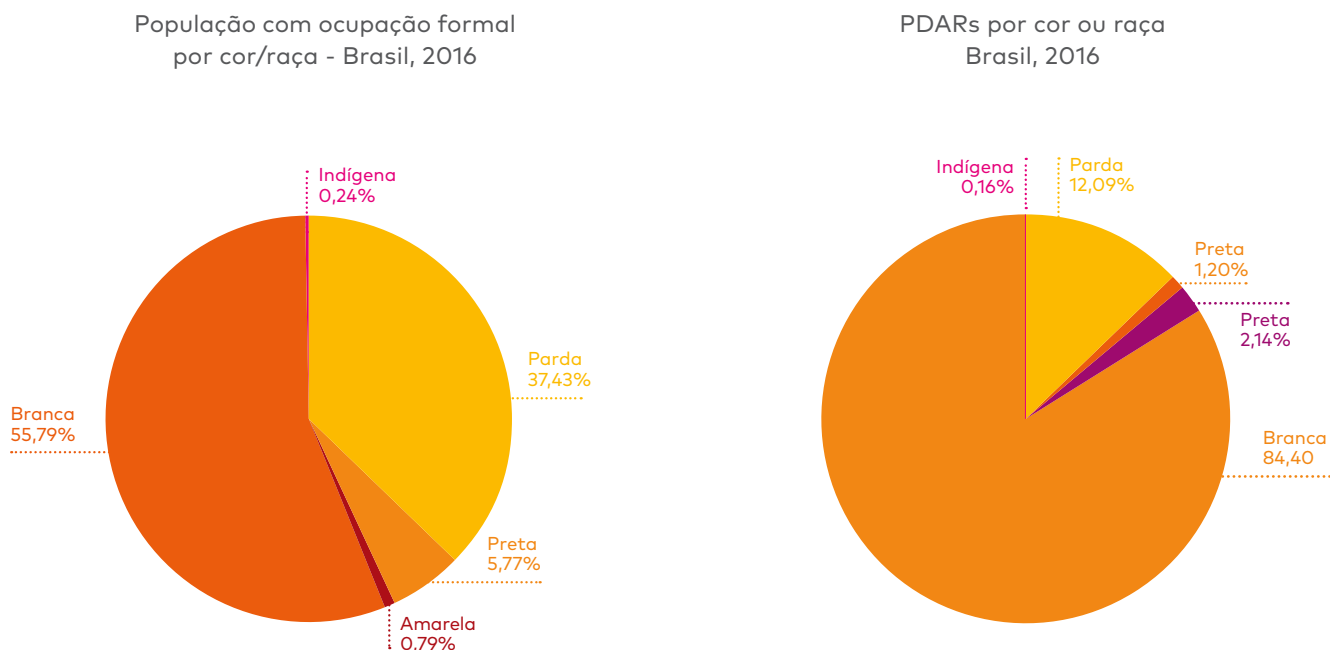
Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

T. 3.2: Potenciais doadores de alta renda por cor ou raça e comparação com ocupados – Brasil, 2016.

| Cor ou raça | Abs. PDAR | % PDAR | Abs. Ocupados | % Ocupados |
|------------------------|-----------|--------|---------------|------------|
| Amarela | 1.566 | 1,2% | 403.271 | 0,6% |
| Branca | 61.768 | 46,8% | 28.649.681 | 42,7% |
| Indígena | 117 | 0,1% | 120.724 | 0,2% |
| Parda | 8.851 | 6,7% | 10.220.705 | 28,6% |
| Preta | 881 | 0,7% | 2.961.299 | 4,4% |
| Sub-total identificado | 73.183 | 55,4% | 51.355.680 | 76,0% |
| Não identificado | 4.504 | 3,4% | 5.638.819 | 8,4% |
| Ignorado | 54.382 | 41,2% | 10.150.099 | 15,1% |
| Sub-total omissos | 58.886 | 44,6% | 15.788.918 | 23,5% |
| Total | 132.069 | 100,0% | 67.133.598 | 100,0% |

Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

Fig. 3.1: Potenciais doadores de alta renda e conjunto dos ocupados formais por cor ou raça – Brasil, 2016



Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria. *Na elaboração dos gráficos, foram desconsiderados os valores omissos (não identificação e ignorado).

T. 3.3: Distribuição por faixa etária – Brasil, 2016

| Faixa etária | Abs. PDAR | % PDAR | Abs. Ocupados | % Ocupados |
|-----------------|-----------|--------|---------------|------------|
| 15 a 24 anos | 263 | 0,2% | 539.664 | 0,8% |
| 25 a 29 anos | 1.341 | 1,0% | 10.669.704 | 15,9% |
| 30 a 39 anos | 23.096 | 17,5% | 20.673.517 | 30,8% |
| 40 a 49 anos | 42.763 | 32,4% | 13.736.097 | 20,5% |
| 50 a 64 anos | 57.731 | 43,7% | 9.783.788 | 14,6% |
| 65 anos ou mais | 6.875 | 5,2% | 787.239 | 1,2% |
| Total | 132.069 | 100,0% | 67.144.598 | 100,0% |

Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

Com relação à distribuição regional, os potenciais doadores de alta renda, em 2016, estavam relativamente mais concentrados nas regiões Sudeste e Centro-Oeste e menos concentrados nas regiões

Sul e Nordeste. Sudeste e Centro-Oeste somados representavam cerca de 73% de todos os potenciais doadores de alta renda.

Fig. 3.2: População formalmente ocupada por macrorregião – Brasil, 2016

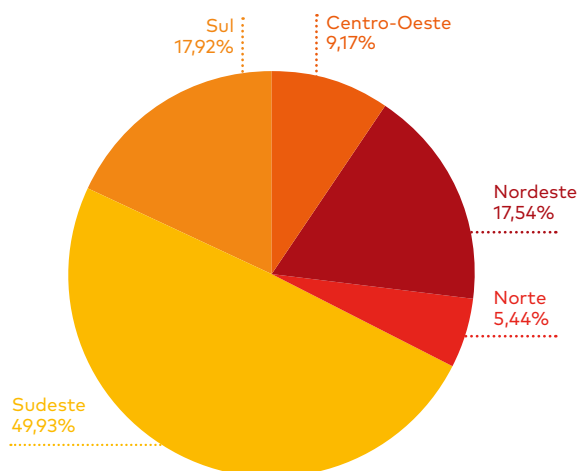
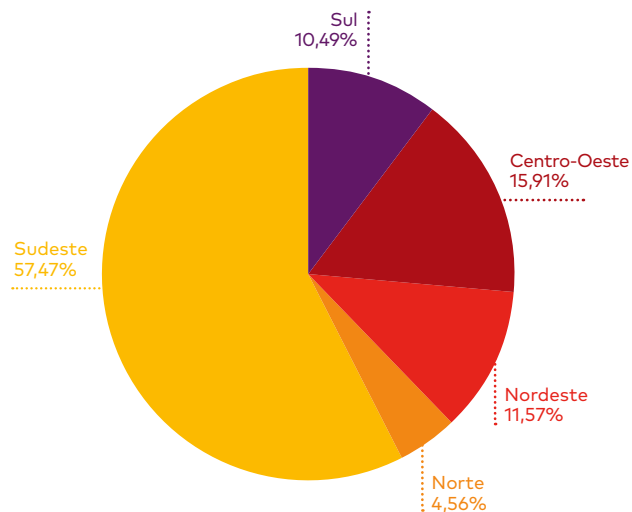


Fig. 3.3: Potenciais doadores de alta renda por macrorregião – Brasil, 2016



Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

Os potenciais doadores de alta renda são, também, mais escolarizados. Em 2016, 86% possuíam formação superior e pouco menos de 8% tinha título de mestre ou doutor. Comparando com a população

formal ocupada total, apenas 18% tinha completado o nível superior e menos de 1% era portador de mestrado ou doutorado.

T. 3.4: Distribuição por escolaridade dos potenciais doadores de alta renda e comparação com ocupados – Brasil, 2016

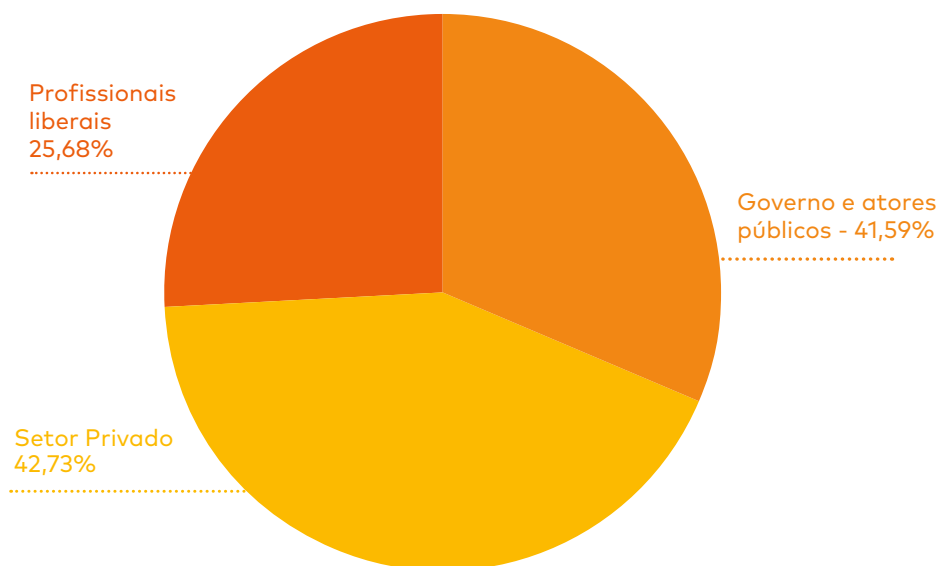
| Escolaridade | Abs. PDAR | % PDAR | Abs. Ocupados | % Ocupados |
|--------------------------------|-----------|--------|---------------|------------|
| Até. Fund. completo | 762 | 0,6% | 14.380.843 | 21,4% |
| Médio incom. a Superior incom. | 7 547 | 5,7% | 40.072.614 | 59,7% |
| Superior completo | 113.723 | 86,1% | 12.210.187 | 18,2% |
| Mestrado | 6.774 | 5,1% | 366.131 | 0,6% |
| Doutorado | 3.263 | 2,5% | 114.823 | 0,2% |
| Total | 132.069 | 100,0% | 67.144.598 | 100,0% |

Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

Do ponto de vista ocupacional, os potenciais doadores de alta renda estão relativamente mais concentrados no setor privado, seguido por governo e profissionais liberais, representando, respectivamente, 42%, 31%

e 26%. As principais ocupações (computo geral e segmentado por setor ocupacional), podem ser observadas nos quadros abaixo.

Fig. 3.4: Potenciais doadores de alta renda por setor ocupacional – Brasil, 2016



Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

T. 3.5: Profissões mais frequentes entre potenciais doadores de alta renda - Brasil, 2016

| Profissão | Abs. PDAR | % PDAR |
|---|----------------|---------------|
| Juiz de direito | 5.087 | 3,9% |
| Gerente Administrativo | 4.983 | 3,8% |
| Dirigente do serviço público federal | 4.627 | 3,5% |
| Diretor Geral de empresa ou organização (exc. de interesse público) | 3.973 | 3,0% |
| Diretor Administrativo | 3.792 | 2,9% |
| Dirigente do serviço público estadual e distrital | 3.537 | 2,7% |
| Assistente Administrativo | 3.516 | 2,7% |
| Diretor Comercial | 3.319 | 2,5% |
| Auditor-Fiscal da Receita Federal | 3.309 | 2,5% |
| Gerente de Vendas | 2.884 | 2,2% |
| Demais ocupações | 93.042 | 70,5% |
| Total | 132.069 | 100,0% |

Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

T. 3.6: Profissões no setor governo e ação pública mais frequentes entre potenciais doadores de alta renda – Brasil, 2016

| Profissão | Abs. PDAR | % PDAR |
|---|------------------|---------------|
| Juiz de direito | 5.087 | 12,2% |
| Dirigente do serviço público federal | 4.627 | 11,1% |
| Dirigente do serviço público estadual e distrital | 3.537 | 8,5% |
| Auditor-Fiscal da Receita Federal | 3.309 | 7,9% |
| Promotor de Justiça | 2.881 | 6,9% |
| Fiscal de Tributos Estadual | 2.257 | 5,4% |
| Procurador de Justiça | 1.997 | 4,8% |
| Técnico de Tributos Estadual | 1.695 | 4,1% |
| Defensor Público | 1.373 | 3,3% |
| Juiz do Trabalho | 1.361 | 3,3% |
| Demais ocupações | 13.696 | 32,6% |
| Total | 41.720 | 100,0% |

Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

T. 3.7: Profissões no setor privado mais frequentes entre potenciais doadores de alta renda – Brasil, 2016

| Profissão | Abs. PDAR | % PDAR |
|---|------------------|---------------|
| Gerente Administrativo | 4.983 | 8,8% |
| Diretor Geral de empresa ou organização (exc. de interesse público) | 3.973 | 7,0% |
| Diretor Administrativo | 3.972 | 6,7% |
| Assistente Administrativo | 3.516 | 6,2% |
| Diretor Comercial | 3.319 | 5,9% |
| Gerente de Vendas | 2.884 | 5,1% |
| Operador de Exploração de Petróleo | 2.104 | 3,7% |
| Gerente Comercial | 2.043 | 3,6% |
| Gerente de Produção e Operações | 1.957 | 3,5% |
| Diretor Administrativo e Financeiro | 1.683 | 3,0% |
| Demais ocupações | 26.180 | 46,4% |
| Total | 56.434 | 100,0% |

Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

T. 3.8: Profissionais liberais mais frequentes entre potenciais doadores de alta renda - Brasil, 2016

| Profissão | Abs. PDAR | % PDAR |
|---|-----------|--------|
| Administrador | 2.562 | 7,6% |
| Médico Clínico | 1.837 | 5,4% |
| Professor da Educação de Jovens e Adultos do Ensino Fundamental | 1.803 | 5,3% |
| Piloto de Aeronaves | 1.351 | 4,0% |
| Auditor (Contadores e Afins) | 1.209 | 3,6% |
| Engenheiro Civil | 1.187 | 3,5% |
| Contador | 1.120 | 3,3% |
| Analista de Desenvolvimento de Sistemas | 1.060 | 3,1% |
| Professor de Disciplinas Pedagógicas no Ensino Médio | 1.008 | 3,0% |
| Engenheiro Mecânico Industrial | 1.004 | 3,0% |
| Demais carreiras | 19.774 | 58,3% |
| Total | 33.915 | 100,0% |

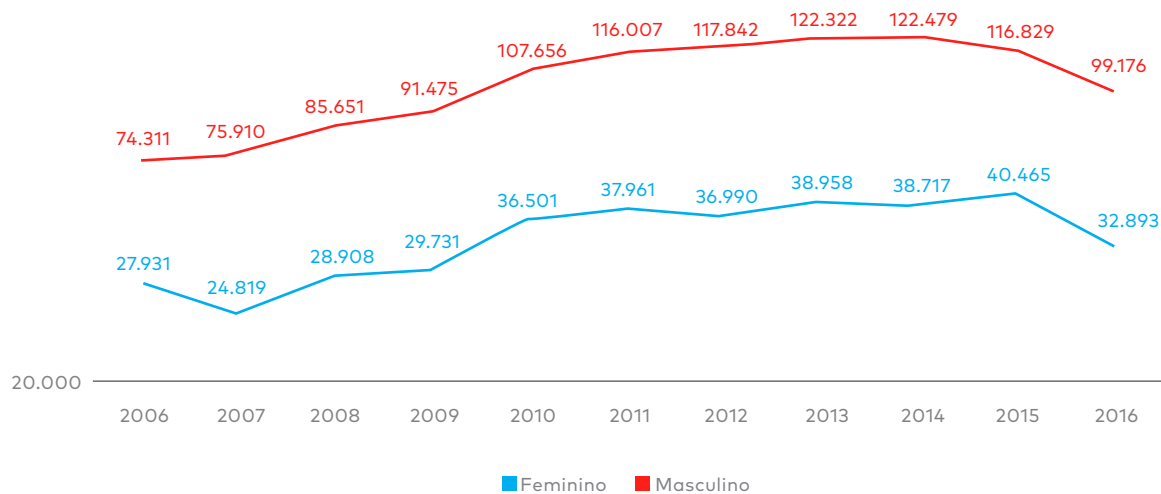
Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria

Dentre as ocupações, chama a atenção, em primeiro lugar, o relativamente baixo grau de concentração em poucas ocupações ("demais ocupações" contabilizando 70%) dos potenciais doadores de alta renda no computo geral contra o maior grau de concentração em poucas ocupações entre os profissionais liberais ("demais ocupações" = 58%), no setor privado ("demais ocupações" = 46%) e no setor público ("demais ocupações" = 32%). Em segundo lugar, vale observar:

- A predominância de ocupações do judiciário entre as dez ocupações que mais empregam no setor público;
- A predominância de gerentes e diretores entre as dez ocupações que mais empregam no setor privado;
- A pluralidade de ocupações entre as dez ocupações que mais empregam entre profissionais liberais.

Temporalmente falando, para o período 2006-2016, verifica-se uma importante tendência de crescimento do contingente total de potenciais doadores de alta renda entre 2007 e 2015. Com exceção dos anos de 2006 (estabilidade) e 2016 (decréscimo), o número de potenciais doadores de alta renda avançou de cerca de 100 mil nos anos de 2006 e 2007 para pouco mais de 155 mil em 2015, decrescendo para 133 mil em 2016. Com exceção do ano de 2016, a participação de homens permaneceu estável ao longo do período, em torno de 75%, revelando que o crescimento verificado de potenciais doadores de alta renda não alterou a sua composição em termos de sexo.

Fig. 3.5: Evolução de potenciais doadores de alta renda por gênero – Brasil, 2016

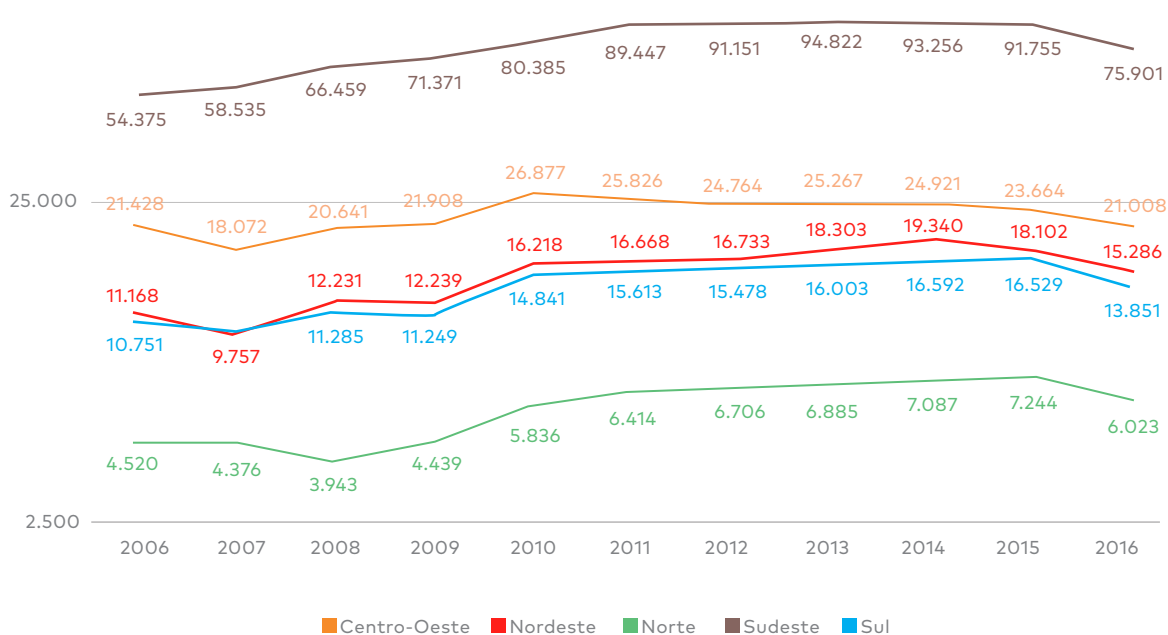


Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

Assim como o crescimento de potenciais doadores de alta renda foi semelhante entre homens e mulheres, ele também o foi regionalmente. A exceção aqui é o Centro-Oeste. Em que pese a sua participação relativamente maior entre potenciais doadores de

alta renda vis-à-vis a população total (15% contra 9%), o Centro-Oeste apresenta tendência de crescimento da população de interesse apenas até 2010, com leve decréscimo a partir daí e acentuação dessa queda em 2016.

Fig. 3.6: Evolução de potenciais doadores de alta renda por macrorregião – Brasil, 2006 – 2016

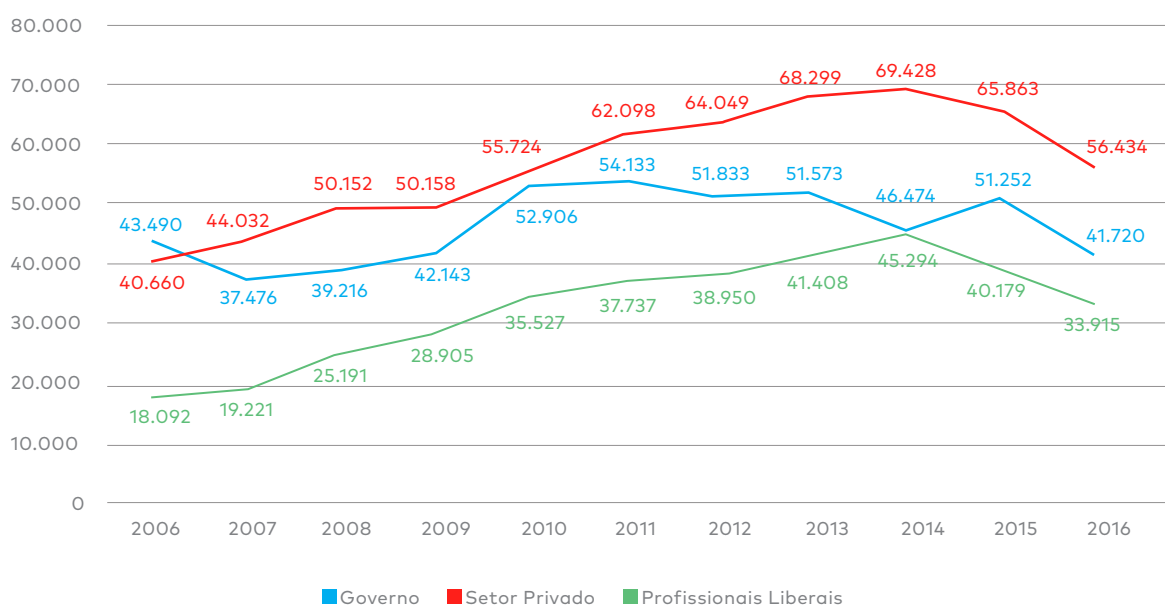


Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

Por fim, em relação aos três grupos ocupacionais (governo, setor privado e profissionais liberais) o crescimento dos potenciais doadores de alta renda foi menos equilibrado, incluindo, inclusive, mudanças importantes de composição. No início do período, pelos dados Rais, os potenciais doadores de alta renda empregados no governo eram maioria, com setor privado aparecendo em segundo lugar e com uma diferença de cerca de três mil indivíduos. Ao final do período, o setor privado aparecia à frente do governo, com uma vantagem de cerca de 15 mil indivíduos.

Vale observar, também, o desempenho dos profissionais liberais, grupo que, embora relativamente minoritário, contou com elevado crescimento até 2014, ano a partir do qual passa a diminuir de forma relativamente mais intensa. Com relação aos efeitos da crise, entre setor privado e profissionais liberais ela é sentida já em 2014, ao passo que atinge o governo apenas a partir de 2015.

Fig. 3.7: Evolução de potenciais doadores de alta renda por inserção ocupacional – Brasil, 2006 – 2016



Fonte: Rais/MTE. Elaboração própria.

Em termos sintéticos, a análise dos dados da GN-DIRPF e da Rais revela:

1. Que os potenciais doadores de alta renda, medidos a partir do corte de renda de 30 mil reais mensais, é um grupo diminuto da população. Dependendo de como se mede, configuram um grupo de 0,2% dos ocupados formais ou de 0,25% a 1% da população brasileira em idade ativa. Na conta mais otimista, está-se falando de pouco mais de um milhão de pessoas;

2. Apesar de pequeno, os potenciais doadores de alta renda aumentaram quantitativamente até 2015, passando a diminuir desde então. Assumindo que os efeitos da crise não devem se atenuar no curto prazo, é pouco provável que os potenciais doadores de alta renda voltem a crescer em um futuro próximo;

3. O conjunto dos potenciais doadores de alta renda, quando comparado à população, é relativamente mais masculino (75% de homens), mais maduro (75% com 40 a 64 anos de idade), mais branco (pouco mais de 80% de declarados brancos), mais residente no Sudeste e Centro-Oeste (72% residem nessas duas regiões) e mais escolarizado (86% possuem ensino superior completo);

4. A maioria dos potenciais doadores de alta renda com ocupação formal está empregada no setor privado (42%), seguido por governo e profissionais liberais (31% e 25%). As principais ocupações são diretores e gerentes, no setor privado, judiciário, no governo e não identificado entre os profissionais liberais.

4. ANÁLISE DO GRUPO FOCAL

O Grupo focal aconteceu em uma noite de terça-feira, na própria FGV EAESP, em São Paulo. Durante aproximadamente duas horas, um pesquisador mediou a conversa entre os participantes, que abordou temas mais amplos, como cidadania e práticas de solidariedade, e temas mais específicos e que foram objeto de aprofundamento, com destaque para doações para organizações sociais e percepções sobre direitos humanos e suas organizações.

Respeitando a sequência da interação, partindo do mais geral para o mais específico, sobre as ações de solidariedade e doação, os participantes declararam que realizam muitas e diversificadas ações desse tipo. Foram mencionadas desde doações institucionais em dinheiro, recorrentes ou pontuais, para organizações de diferentes tipos e por diferentes formas a doações não monetárias (horas, ideias, trabalho pro bono etc.) para organizações ou pessoas; além de doações em dinheiro ou não para conhecidos (pessoas com as quais se possui relações pessoais e/ou de familiaridade) e doações no âmbito de campanhas de TV/rádio/internet. As doações de sangue também foram lembradas.

De modo geral, é possível perceber a combinação de um duplo padrão: doação impessoal-formal e mais estruturada, por um lado; e doação pessoal-informal e pouco estruturada, por outro. Tal combinação ocorre, inclusive, ao nível de um mesmo indivíduo, denotando diversidade de práticas de solidariedade em lógica na qual padrões de doação não são mutuamente excludentes, mas complementares. Outro ponto importante a se notar é a disseminação dessas práticas: todos os seis participantes do focal tinham realizado pelo menos dois tipos diferentes de doação no último ano, sugerindo que, entre a população de alta renda a doação é prática generalizada e diversificada.

Outros três aspectos relativos à prática de doação que foram objeto de discussão foram:

1. O ato de doar não necessariamente ocorre como um ato individual; muitas vezes, aparece como objeto de uma decisão e/ou hábito familiar, como se a doação fosse "hereditariamente transmitida";
2. O ato de doar acontece como uma decisão que nem sempre é planejada; é comum que seja fruto de reação emocional a campanha e/ou escapismo a abordagem insistente, recorrente e "chata";
3. Busca de articulação entre o ato de doar e a prática profissional mediante a realização voluntária de sua atividade profissional para públicos mais vulneráveis (casos citados foram mentoria, assessoria jurídica e formação profissional).

Quando indagados a respeito das principais motivações para realizar uma doação, ficou claro que há uma propensão às práticas de solidariedade daqueles que, em razão de sua trajetória, foram beneficiários de práticas de solidariedade no passado (ex-bolsistas, mentorados etc.) e/ou o fato do doar ser uma prática arraigada na tradição familiar. Inclusive é possível que hábitos de doação do passado, seja a forma como a pessoa foi objeto de ajuda no passado ou a família costume estruturar e significar a doação, condicione a forma presente de estruturação e significação da doação. Um participante, por exemplo, declarou que foi bolsista no passado e que hoje, uma das formas prediletas de doar é na forma de doação para fundos de bolsa. Outro participante, que contou preferência por modalidades menos estruturadas e menos formalizadas de doação, sobretudo para pessoas em situação de maior vulnerabilidade de seu entorno pessoal, declarou que a família "sempre doou" coisas como roupas, móveis, tratamentos etc. para empregados e familiares desses empregados.

Também foi verbalizada uma preferência por fazer diferença na vida das pessoas ("pessoas só

precisam de uma oportunidade") e uma intenção em impactar na realidade (desde que mensurável por prestação de contas e/ou auditorias). Ao mesmo tempo, a busca por satisfação pessoal e/ou culpa também foi citada. Interessante notar como os participantes do focal autodeclaram, eles próprios, mais propensos a associar doação com sentimento de retribuição e/ou realização pessoal, enquanto associaram outros doadores de seu estrato social mais associados a sentimentos de culpa.

Outro aspecto bastante relevante para o escopo desta pesquisa foi a questão da confiança como dimensão fundamental no ato de doar. Os participantes disseram, contudo, que a confiança deve ser construída, em processos que podem ser relativamente longos e que indicações de conhecidos (familiares, amigos pessoais, colegas de trabalho, as próprias empresas nas quais trabalham) são importantes. Aspectos relacionados a fatores mais impessoais também foram citados como importantes na construção da confiança, tais como transparência, prestação de contas pela organização, regularidades de auditoria e não ter envolvimento com escândalos. Nesse sentido, pode-se considerar a construção da confiança como processo de médio e longo prazo para o qual concorrem tanto fatores informais e pessoais, como indicações de amigos, familiares e colegas, como fatores mais formais e impessoais, como transparência, status e mecanismos de mensuração e demonstração de resultados.

Um fato que chamou atenção foi que muitos deles têm interesse em ajudar (pessoas e organizações), mas desconhecem os caminhos. Nesse sentido, foi trazida pelo grupo a flexibilidade nos caminhos para ajudar. Foi visível que dentre as formas que as doações podem ser operacionalizadas, há uma preferência pelas menos insistentes de abordagem, como correio (eletrônico ou não) e campanhas em geral (sem tom apelativo), uma vez que muitos rejeitam a aproximação direta por desconhecidos (corpo-a-corpo) no que diz às práticas de captação de recursos, mas aceitam quando essa aproximação se faz por meio de indicação de conhecidos. "Detesto quando sou abordado na rua ou quando recebo uma ligação de desconhecido pedindo dinheiro para alguma causa/organização", verbalizou um dos participantes. "Tenho ojeriza ao ser abordado na rua", disse outro.

Outro dado bastante específico a respeito das práticas de doação desse segmento populacional foram as sinalizações de doações mensais de um patamar mínimo de R\$ 300,00. Tal valor é muito superior à faixa de doações dos brasileiros de R\$20 a R\$40 mensais, identificada pela Pesquisa Doação Brasil (IDIS, 2015). Como nem todos os participantes fazem doações estruturadas e regulares, destaca-se que o valor de R\$ 300,00 / mês emergir da interação e convergência de percepções ao longo do grupo focal. Em termos de meios de pagamento, periodicidade da doação e valores o grupo demonstrou optar sempre pela flexibilidade.

Há uma sensibilidade para questões diferentes e variadas, em geral, ligadas a temas associados à desigualdade de oportunidades: educação (bolsas de estudo, fundos de bolsas, estudos de conhecido); gênero (liderança feminina, violência sexual); diversidade (raça, gênero e LGBTQ+); pobreza e saneamento e saúde. direitos humanos (assim como cultura) não foi nominalmente citado, embora causas comumente associadas ao universo dos direitos humanos o foram: refugiados, gênero e raça, saúde. Além disso, o grupo demonstrou variação entre resistência e desconhecimento em relação a doações incentivadas, muito comuns nos campos de cultura e esportes. Para alguns dos participantes, as doações incentivadas não foram feitas para as pessoas, mas para as empresas.

No que diz respeito às causas de direitos humanos, tema central desta Pesquisa, vale destacar que entre os participantes havia, por parte de alguns, resistência e desconhecimento em relação à sua abrangência. Um dos participantes vinculou direitos humanos com impunidade, como se as "organizações de direitos humanos defendem quem não precisa ser defendido ou pessoas que fizeram mal para outras pessoas". Outros participantes do grupo associaram direitos humanos a uma noção de "dignidade da pessoa", a partir de visão positivada dos direitos humanos. Também foi interessante observar que a predisposição a alguns temas ou causas sob a denominação direitos humanos não imediatamente gera percepção favorável a respeito de outros temas. Não é porque uma pessoa defende causas relacionadas a quilombolas ou populações ribeirinhas que ela vá ser simpática à defesa dos direitos de detentos.

Uma convergência entre as diferentes visões só pode ser construída na e pela interação do grupo. Ganhou corpo a ideia de que se pode colaborar com projetos relacionados à recuperação / inserção de públicos como ex-detentos ou imigrantes e refugiados via ações de empreendedorismo e qualificação profissional. Tais ações ao mesmo tempo em que fariam diferença na vida dessas pessoas, contribuiriam para uma sociedade melhor.

Ao fim e ao cabo o que a discussão sobre direitos humanos revelou foi que, em primeiro lugar, a própria noção de direitos humanos é escorregadia e marcada por desconhecimentos, parcialidades e preconceitos. Muitas vezes, temas comumente associados aos direitos humanos pelas organizações e ativistas da área não o são pelas pessoas. Tal dissociação apareceu, por exemplo, com o tema dos imigrantes e refugiados, que não necessariamente foi articulado pelos participantes enquanto um tema de direitos humanos. Em segundo lugar, quando associado a uma causa mais ampla de direitos humanos, um tema é, imediatamente, objeto de resistência pela parcela da população que tende a ver direitos humanos de modo negativado. Em terceiro lugar, pessoas não necessariamente reconhecem alinhamento imediato entre os diferentes temas e causas concebidos como direitos humanos pelas suas organizações e ativistas. Por fim, algum tipo de convergência pode ser obtido a partir de ações sob o guarda-chuva dos direitos humanos enquanto ações voltadas à (re)inserção social via esforço individual, por exemplo, a partir de ações de empreendedorismo.

Entre os participantes do grupo focal houve certo conhecimento de organizações (brasileiras e internacionais) de direitos humanos. A organização mais citada e objeto de doações em dinheiro pelos participantes foi "Médicos sem Fronteiras". Também foram citadas como objeto de conhecimento (e, às vezes, de doação): Caleidoscópio, Reflexões da Liberdade, Conectas, Cruz Vermelha, Exército da Salvação, Casas André Luiz, Sou da Paz e Action Aid.

Após toda a discussão, o grupo chegou a consenso relativo em torno da ideia de doar institucionalmente para uma ou algumas dessas organizações de direitos humanos. Porém, a doação só seria efetivada se a organização não se colocasse em contraposição a convicções político-ideológicas pessoais (um

exemplo citado foi o fato de um dos participantes ter interrompido o apoio a uma organização na medida em que ela se colocou favorável à quebra de determinadas patentes, uma vez que para ele a quebra de patentes constituiria um risco à propriedade e um desincentivo para o investimento em ciência e tecnologia).

Apesar dessa convergência final em prol da doação institucional a organizações de direitos humanos, os participantes apontaram que o doar é um assunto pouco presente no cotidiano. E que muitos não costumam doar para organizações de direitos humanos porque elas não pedem e/ou não realizam a sua abordagem de forma adequada.

Os resultados do grupo focal podem ser sintetizados nos seguintes pontos:

1. A população de alta renda possui muitas e simultâneas práticas de solidariedade e doação. Embora isso não signifique necessariamente que esse estrato populacional "doe muito" ou o "máximo que pode", significa que realiza uma grande diversidade de práticas;
2. A população de alta renda combina de forma simultânea e percebida como complementar práticas de solidariedade e doação que podem ser categorizadas tanto como estruturadas, impessoais e formais, como doações institucionais; quanto pouco estruturadas, pessoais e informais, como doação de tratamento ou de estudos para filho de funcionário;
3. As principais motivações associadas ao ato de doar foram impactar a realidade social, fazer a diferença na vida das pessoas e busca de satisfação social ou retribuir ajudas do passado e tradição familiar;
4. A confiança é aspecto fundamental do doar, pois não se doa se não tem confiança. A confiança deve ser construída e tal construção envolve fatores pessoais (indicação de amigos, familiares ou colegas, conhecimento de trabalhadores das organizações ou ativistas, ter sido ajudado no passado) e fatores impessoais (prestação de contas, auditoria, transparência e demonstração dos resultados);

5. População de alta renda possui predisposição em ajudar/doar, mas nem sempre está mobilizada para tanto. Organizações em geral nem sempre abordam tal público e, quando o fazem, nem sempre da forma mais adequada. Há preferência pelas formas de abordagem menos insistentes e a indicação de amigos, familiares e conhecidos é mecanismo de diminuição de risco da doação. Quanto mais flexível forem os meios de realização da doação e suas modalidades melhor;
6. Há uma variabilidade de temas que sensibilizam pessoas desse estrato social, inclusive temas comumente associados a direitos humanos. Contudo, direitos humanos não foram diretamente citados;
7. Há significativo desconhecimento, resistência e preconceito em relação a direitos humanos por parte da população de alto poder aquisitivo. Tal resistência tende a ser mais intensa no momento em que o tema direitos humanos é colocado. Essa resistência pode diminuir na medida em que uma discussão minimamente reflexiva é iniciada, inclusive emergindo certa aceitação da doação para organizações de direitos humanos;
8. Doação e direitos humanos, contudo, não são assuntos cotidianos para a população de alta renda. Junto com o fato de que as organizações de direitos humanos não os abordam, há, para parcela dessa população, ausência de percepção da doação para essas organizações como uma possibilidade concreta e realizável.

5. ANÁLISE DO SURVEY

A PCDAR realizou um survey com potenciais doadores de alta renda entre os meses de maio e agosto de 2018, conforme explicado na sessão de metodologia. A linha de corte consistiu em renda mínima mensal de trinta mil reais de todas as fontes segundo informação do cadastro e o tipo de amostragem adotado foi a não-probabilística. Ambas as justificativas para tais opções já foram detalhadas anteriormente, mas vale retomar, aqui, tanto a inadequação das pesquisas domiciliares para a captação adequada da informação de renda da população de alta renda, como a utilidade e importância de amostras, mesmo que não probabilísticas, para universos específicos cuja populações não são objeto de fronteiras bem delimitadas e não há disponibilidade de informações mínimas a respeito de sua composição e tamanho.

O survey contou com 348 respostas válidas (questionários completos mais validados de respondentes entre 20 a 64 anos de idade no momento da resposta). Esse volume de respostas

válidas faz do survey da PCDAR um dos maiores e mais significativos esforços quantitativos de mapeamento das percepções e hábitos dos potenciais doadores de alta renda no Brasil e no mundo.

5.1. Composição sociodemográfica e ocupacional dos respondentes

Os respondentes da survey são majoritariamente do sexo masculino (71%) e se concentram nas faixas etárias de maior maturidade: aproximadamente 83% dos potenciais doadores de alta renda possuem de quarenta a 64 anos de idade. Tais resultados apontam convergência entre as características em termos de sexo e idade dos respondentes do survey e potenciais doadores de alta renda empregados no mercado de trabalho formal (universo Rais). Também sugere o aumento da renda na medida em que pessoas se tornam mais velhas, ou seja, avançam para estágios de maior maturidade do ponto de vista de suas carreiras.

T. 5.1.1: Potenciais doadores de alta renda por faixas etárias – Brasil, 2018.

| Faixa etária | Abs. | % |
|---------------|------|--------|
| 20 a 29 anos | 7 | 20% |
| 30 a 39 anos | 49 | 14,1% |
| 40 a 49 anos | 114 | 32,8% |
| 50 a 64 anos | 177 | 50,9% |
| Sem respostas | 1 | 0,3% |
| Total | 348 | 100,0% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

São Paulo é o estado em que moram mais de 55% dos respondentes. Junto com Rio de Janeiro e Minas Gerais, os dois estados seguintes com mais respondentes (mais o Espírito Santo), a região Sudeste chega a representar 77% de todas as pessoas que tiveram o questionário validado. Comparando

com as informações oriundas da Rais (mercado de trabalho formal) ao passo que a sobre-representação do Sudeste repete a tendência, há uma menor participação do Centro-Oeste. A maior parte dos potenciais doadores de alta renda que respondeu ao questionário nasceu no Brasil: 97,9%.

T. 5.1.2: Potenciais doadores de alta renda por grandes regiões e UFs – Brasil, 2018.

| Macroregião | Abs. | % |
|--------------|------|--------|
| Centro-Oeste | 15 | 4,3% |
| Nordeste | 9 | 2,6% |
| Norte | 6 | 1,7% |
| Sudeste | 269 | 77,3% |
| Sul | 40 | 11,5% |
| Sem resposta | 9 | 2,6% |
| Total | 348 | 100,0% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Em termos de instrução, os respondentes declararam alto nível educacional, com mais de 95% tendo, ao menos, completado o nível superior e 75% alguma pós-graduação (predominância de especializações ou MBAs e mestrados acadêmicos). Em termos de posição na ocupação, a grande maioria (86,2%) declara exercer alguma atividade profissional, com

destaque para assalariados com carteira e empregador. E a maioria está ocupada no setor privado, seguido por profissões liberais e setor público. Destaca-se, aqui, a marcante diferença com as informações oriundas da Rais, muito provavelmente devido às características dos informantes de ambas as bases.

T. 5.1.3: Potenciais doadores de alta renda por escolaridade – Brasil, 2018

| Escolaridade máxima | Abs. | % |
|--|------|--------|
| Ensino Médio / 2º Grau / Secundário | 8 | 2,3% |
| Superior | 70 | 20,1% |
| Pós-graduação - especialização ou MBA | 172 | 49,4% |
| Pós-graduação - mestrado acadêmico ou profissional | 74 | 21,3% |
| Pós-graduação - doutorado | 16 | 4,6% |
| Sem resposta | 8 | 2,3% |
| Total | 348 | 100,0% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

T. 5.1.4: Potenciais doadores de alta renda por tipo de ocupação – Brasil, 2018

| Relação de emprego | Abs. | % |
|--|-------------|---------------|
| Assalariado com carteira assinada | 131 | 37,6% |
| Empregador | 75 | 21,6% |
| Servidor público | 41 | 11,8% |
| Profissional liberal - autônomo, universitário | 37 | 10,6% |
| Conta própria regular - autônomo, MEI | 24 | 6,9% |
| Conta própria temporária - freelance, etc. | 10 | 2,9% |
| Assalariado sem carteira assinada | 8 | 2,3% |
| Sem respostas | 22 | 6,3% |
| Total | 348 | 100,0% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

T. 5.1.5: Potenciais doadores de alta renda por setor ocupacional – Brasil, 2018

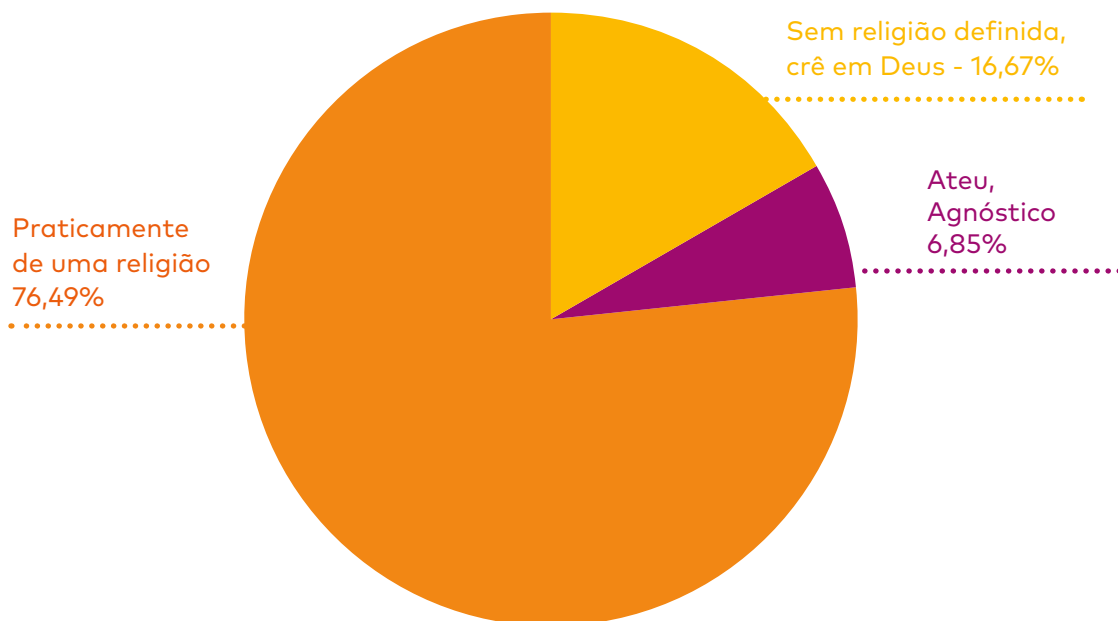
| Setor Ocupacional | Abs. | % |
|--------------------------|-------------|---------------|
| Setor Público | 18 | 5,2% |
| Setor Privado | 222 | 63,8% |
| Profissionais Liberais | 55 | 15,8% |
| Não se aplica | 4 | 1,1% |
| Sem resposta | 49 | 14,1% |
| Total | 348 | 100,0% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Em termos de religiosidade, 74% dos potenciais doadores de alta renda declaram seguir alguma religião definida, enquanto 22% diz não possuir religião definida. Dentre aqueles que seguem alguma

religião definida, destaque para católicos e espíritas. Chama a atenção a baixa presença de autodeclarados protestantes e evangélicos, respectivamente apenas 4% e 2,6% do total dos respondentes.

Fig. 5.1.1: Potenciais doadores de alta renda por religiosidade (resumido) – Brasil, 2018



Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

T. 5.1.6: Potenciais doadores de alta renda por religião – Brasil, 2018

| Qual religião pratica | Abs. | % |
|---|------|--------|
| Católica | 173 | 49,7% |
| Espírita | 43 | 12,4% |
| Protestante (Batis, Presbiteriana, etc.) | 14 | 4,0% |
| Evangélica | 9 | 2,6% |
| Judaica | 6 | 1,7% |
| Religiões de matriz afro (Umbanda, Candomblé) | 5 | 1,4% |
| Budista | 3 | 0,9% |
| Outra | 4 | 1,1% |
| Sem religião, mas creio em Deus | 56 | 16,1% |
| Ateu, não acredito em Deus / Agnóstico | 23 | 6,6% |
| Sem resposta | 12 | 3,4% |
| Total | 348 | 100,0% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

5.2. Práticas de solidariedade e doação

O primeiro grande conjunto de questões substantivas do questionário diz respeito às práticas de solidariedade do respondente, em especial a relacionadas à doação para organizações e causas. Aproximadamente 80% dos respondentes disseram realizar alguma prática de solidariedade e 77% declaram ter feito doações em dinheiro para organizações ou entidades sociais no último ano¹⁴ (e 60,8% dos respondentes doou bens

ou serviços para essas organizações ou entidades sociais). As pessoas mais maduras (83% dos que têm mais de 50 anos de idade) e com maior renda (85% dos que declaram renda entre os 40% de maior renda) doaram comparativamente em maior intensidade para organizações ou entidades sociais no último ano.

T. 5.2.1: Práticas de solidariedade realizadas no ano anterior – Brasil, 2018

| Práticas realizadas pelos respondentes | # que realizou a ação | % que realizou a ação |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Doação de dinheiro para organizações ou entidades sociais | 206 | 76,9% |
| Doação de bens ou serviços para organizações/entidades sociais | 163 | 60,8% |
| Doação em dinheiro diretamente para pessoas conhecidas ou próximas | 159 | 59,3% |
| Esmolas ou doação em dinheiros diretamente para desconhecidos | 115 | 42,9% |
| Doação em dinheiro e incentivada para projetos culturais ou esportivos e/ou para fundos da criança e adolescente ou idoso | 114 | 42,5% |
| Doação em tempo/hora voluntárias para organizações/ entidades sociais | 96 | 35,8% |
| Doação não monetária (tempo, bens ou serviços) diretamente para pessoas conhecidas ou próximas | 84 | 31,3% |
| Doação de qualquer tipo para campanhas de ajuda a desabrigados ou calamidades | 78 | 29,1% |
| Dízimo ou doação de qualquer tipo para a Igreja | 73 | 27,2% |
| Doação de sangue e/ou órgãos. | 60 | 22,4% |
| Total indivíduos que responderam | 268 | 428,4% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

¹⁴Segundo a Pesquisa Doação Brasil (2015), 44% do conjunto da população realizou doação em dinheiro para organizações ou entidades sociais no ano anterior à pesquisa.

Além das doações em dinheiro, bens ou serviços para organizações ou entidades sociais muitas outras práticas de solidariedade foram citadas, variando de doação de horas de trabalho e serviços a doações monetárias para conhecidos ou familiares, passando por doação de sangue, esmola e doações incentivadas ou para fundos temáticos. Reaparece, aqui, algo que já havia sido sugerido no focal: a população de alta renda dispõe de muitas e diversas práticas de solidariedade, combinando modalidades mais estruturadas e formais com modalidades menos estruturadas e informais.

Os resultados convergem, portanto, para a sinalização de que o argumento a respeito da inexistência de uma cultura de doação entre a população de alta renda é falacioso. Os padrões e as modalidades de doação podem não ser os desejados pelas organizações ou pelo segmento de captação de recursos ou, então, tais pessoas podem doar quantidades menores do que organizações e captadores gostariam, mas não se pode falar que as práticas de solidariedade e doação sejam rarefeitas ou homogêneas na população aqui estudada.

Essa percepção é importante por, pelo menos, dois motivos. Em primeiro lugar porque ajuda a combater o senso comum de que não há cultura de doação no Brasil, pelo menos no que toca as práticas e hábitos dos estratos sociais de maior renda. Em segundo lugar porque, do ponto de vista de organizações e captadores de recursos configura-se um duplo desafio: por um lado, convencer pessoas que não doam a doar, constituindo-se esse grupo de pessoas um grupo relativamente menor com a questão sendo, fundamentalmente, de estruturar processos adequados de conhecimento

e construção da confiança (como será discutido mais adiante). Por outro lado, mobilizar pessoas que já doam a aumentar as quantidades doadas e/ou a diversificar ainda mais as suas práticas. Esse é um grupo significativamente maior de pessoas e como também será discutido mais adiante possui espaço para aumentar quantidades doadas, bem como para diversificação das práticas de doação.

Com relação às organizações ou entidades sociais que foram alvo de doações dos respondentes no último ano, uma pluralidade de organizações foi citada (mais de quatrocentos). A mais citada foi o Médicos Sem Fronteiras, objeto de quase setenta menções. Ela é seguida por GRAAC, APAE, Unicef e AACD (entre dez e trinta menções). Com três a nove menções apareceram: Legião da Boa Vontade (LBV), ActionAid, Casas André Luiz, Hospital do Câncer, Igreja e Centro Espírita, Associação Brasileira Beneficente de Reabilitação (ABBR), Fundação Abrinq, Assoc. Adventista, Casa de David, Criança Esperança, Doutores da Alegria, Lar de Maria.

Dentre os cerca de 20% de respondentes que declararam não realizar práticas de solidariedade ou doações, o principal motivo apontado, com 60% das menções, foi a ausência de confiança nas organizações ou pessoas que pedem ajuda. E os três principais fatores citados que fariam com que tais pessoas passassem a doar para organizações ou entidades sociais foram: "conhecer/passar a confiar", "visualizar trabalho" e "alinhamento com valores pessoais". A questão do conhecimento-confiança será discutida mais adiante, mas fica aqui a sinalização de que ela é uma dimensão fundamental da doação.

T. 5.2.2: Motivos para não ser solidário – Brasil, 2018

| Práticas realizadas pelos respondentes | # que realizou a ação | % que realizou a ação |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Porque não tenho confiança nas instituições ou pessoas que pedem ajuda | 48 | 60% |
| Porque minha família nunca teve esse hábito | 16 | 20% |
| Porque nunca ninguém pediu | 8 | 10% |
| Por conflitar com meus valores pessoais (motivos políticos, ideológicos ou religiosos) | 8 | 10% |
| Não tenho renda* | 8 | 10% |
| Prefiro doar de outras formas (não-monetárias)* | 8 | 10% |
| Porque ajudar instituições, organizações ou pessoas que pedem ajuda não é minha responsabilidade | 6 | 7,5% |
| Porque não me faz bem / não gosto | 5 | 6,3% |
| Porque as instituições não merecem | 5 | 6,3% |
| Não sei como fazer* | 3 | 3,8% |
| Pago muitos impostos* | 2 | 2,5% |
| Porque ajudar instituições ou pessoas que pedem é papel do governo | 1 | 1,3% |
| Total de indivíduos que responderam | 80 | 147,5% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Obs: * Motivos transformados em alternativas a partir da reclassificação do campo "Outros" do survey.

Os respondentes foram convidados a revelar os valores anuais das doações efetuadas para essas organizações. A tabela abaixo revela as principais estatísticas descritivas dessas respostas.

T. 5.2.3: Valores anuais doados para organizações e entidades sociais – Brasil, 2018

| Medidas | Organização 1 | Organização 2 | Organização 3 | Todas as organizações |
|---------------|----------------|---------------|---------------|-----------------------|
| Média | R\$ 4.930,99 | R\$ 2.416,69 | R\$ 2.054,41 | R\$ 3.544,68 |
| Mediana | R\$ 1.000,00 | R\$ 525,00 | R\$ 500,00 | R\$ 600,00 |
| Desvio Padrão | R\$ 17.834,18 | R\$ 9.059,38 | R\$ 4.549,38 | R\$ 13.570,48 |
| Valor máximo | R\$ 165.000,00 | R\$ 80.000,00 | R\$ 30.000,00 | R\$ 165.000,00 |
| Valor mínimo | R\$ 20,00 | R\$ 30,00 | R\$ 30,00 | R\$ 20,00 |
| N | 241 | 172 | 94 | 507 |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Alguns pontos desprendem da leitura dessa tabela. O primeiro ponto é que há uma considerável diferença entre a média e a mediana da doação, o que acontece devido a algumas poucas doações de alto valor (na casa das dezenas de milhares de reais), cujo efeito é fazer a média descolar da mediana. Por isso, sugere-se o uso da mediana como o valor que melhor descreve o comportamento usual dos respondentes. Dessa forma tem-se que o quadro em termos de valores doados pelos doadores de alta renda como uma combinação em poucas, mas muito grandes doações (por exemplo, doações acima de cem mil reais para a primeira organização), e muitas, mas relativamente menores doações (metade das doações para a primeira organização foram de mil reais ou menos).

Agora, mesmo essa multiplicidade de valores doados relativamente menores tende a ser maiores que os valores doados pelo conjunto da população, em torno de R\$ 240 por ano por doador (IDIS, 2015), confirmando o perfil de maior renda da população do atual estudo. Finalmente, destacam-se algumas características particulares relacionadas aos maiores níveis de doação, com os valores mais elevados tendendo a vir de:

- Homens;
- Provenientes do Sudeste e do Sul (com destaques para Rio de Janeiro, São Paulo e Rio Grande do Sul);

- Maduros (acima de 50 anos);
- Com ensino superior completo (os valores decrescem com mais estudo);
- Maior renda (em especial entre os 20% que declararam maior renda);
- Profissionais liberais e empresários.

Aproximadamente 65% dos respondentes declararam que o valor doado representa até 1% de sua renda, com destaque para as faixas de 0,1% a 0,5% e de 0,5% a 1%, com, respectivamente, 27% e 20% dos doadores de alta renda. Apenas 5% disseram que os valores doados representam 5% ou mais de sua renda. Assumindo um patamar de 1% a 2% da renda como um patamar adequado para doações em dinheiro, há um significativo espaço para o aumento dos volumes doados. Mais uma vez, talvez, um importante desafio é o de aumentar as quantidades doadas e/ou diversificar doações, por exemplo, na direção das modalidades mais estruturadas e impessoais vis-à-vis convencer não doadores. Tal sugestão ganha força com as disposições declaradas de pouco mais de 90% dos respondentes que disseram pretensão de manter ou aumentar os valores doados no próximo ano.

T. 5.2.4: Percentual da renda dispendida com doações para organizações e entidades sociais – Brasil, 2018

| Percentuais | Abs. | % |
|---------------|------|--------|
| Até 0,1% | 61 | 17,53% |
| 0,1% até 0,5% | 94 | 27,01% |
| 0,5% a 1% | 71 | 20,40% |
| 1% a 2% | 40 | 11,49% |
| 2% a 5% | 39 | 11,21% |
| Mais de 5% | 18 | 5,17% |
| Sem resposta | 25 | 7,18% |
| Total | 348 | 100% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Embora a maior parte dos respondentes (53%) declare não possuir um planejamento pessoal para organizar as suas doações, um número que não é pequeno (46%) declarou possuir tal planejamento. Homens e indivíduos nas faixas mais elevadas de renda tendem a planejar mais, enquanto mestres e doutores e

profissionais liberais tendem a planejar menos, esses últimos, talvez, devido às maiores variações mensais dos rendimentos. Tal resultado sinaliza que parte importante das doações em dinheiro para organizações ou entidades sociais é esporádica e/ou não planejada com antecedência.

T. 5.2.5: Realiza planejamento financeiro para doações – Brasil, 2018

| Tem planejamento | Abs. | % |
|------------------|------|--------|
| Não | 184 | 52,87% |
| Sim | 160 | 45,98% |
| Sem resposta | 4 | 1,15% |
| Total | 348 | 100% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Para efetivar essas doações, os meios de pagamentos mais utilizados foram dinheiro (39%), transferência entre contas (34%), boleto bancário (33%) e cartão de crédito (28%). Interessante notar como não necessariamente os meios efetivamente utilizados foram os meios preferidos, sendo os três meios

apontados como de maior preferência o boleto bancário (53%), o cartão de crédito (47%) e a transferência bancária (43%). A doação em dinheiro, modo principal de efetivação da doação é, apenas, o quinto meio em preferência, havendo, aqui, espaço para flexibilização e diversificação das formas de pagamento.

T. 5.2.6: Meio de pagamento pelo qual efetivou doação – Brasil, 2018

| Meio de pagamento | # que citam o meio | % que citam o meio |
|--|--------------------|--------------------|
| Dinheiro | 104 | 38,81% |
| Transferência entre contas | 90 | 33,58% |
| Boletos bancários | 89 | 33,21% |
| Cartão de crédito | 75 | 27,99% |
| Cheque | 21 | 7,84% |
| Meios eletrônicos ou virtuais: Paypal, Pag Seguro etc | 19 | 7,09% |
| Débito em conta de água, luz ou telefone* | 13 | 4,85% |
| Débito em conta corrente/Débito automático | 10 | 3,73% |
| Cartão de débito | 7 | 2,61% |
| Desconto em folha de pagamento* | 4 | 1,49% |
| Outro | 3 | 1,12% |
| Total indivíduos que responderam | 268 | 162,3% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Obs: * Meios transformados em alternativas a partir da reclassificação do campo "Outros" do survey.

T. 5.2.7: Meios de pagamento mais convenientes para doação – Brasil, 2018

| Meio de pagamento | # que realizou a ação | % que realizou a ação |
|---|-----------------------|-----------------------|
| Boleto bancário | 184 | 52,87% |
| Cartão de crédito | 164 | 47,13% |
| Transferência bancária | 151 | 43,39% |
| Débito em conta corrente | 84 | 24,14% |
| Dinheiro | 82 | 23,56% |
| Meios eletrônicos ou virtuais: Paypal, Pag Seguro etc. | 79 | 22,70% |
| Caixa de coleta de dinheiro (ou de notas fiscais) em locais públicos | 28 | 8,05% |
| Cheque | 17 | 4,89% |
| Ligação telefônica (0800) | 17 | 4,89% |
| Desconto em folha de pagamento | 15 | 4,89% |
| Total indivíduos que responderam | 348 | 235,9% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

O assunto tratado a seguir é o da motivação para praticar as ações de solidariedade e doação. Nesse ponto, buscou-se fazer uma diferenciação entre a motivação pessoal de cada respondente (como cada pessoa avalia a si mesma) e um julgamento seu sobre

o que leva as outras pessoas de seu meio social e profissional a realizar práticas solidárias (como cada pessoa avalia o outro). O propósito era investigar se, ao se deslocar o foco da pergunta de si para o outro, haveria diferenças significativas nas motivações.

T. 5.2.8: Motivos pessoais para realizar práticas de solidariedade – Brasil, 2018

| Motivos | # que citam o motivo | % que citam o motivo |
|---|----------------------|----------------------|
| Porque confio na organização/entidade social ou pessoa que ajudo | 205 | 76,49% |
| Porque é uma forma de retribuir o que tenho / recebi | 190 | 70,90% |
| Porque me faz bem / me dá satisfação | 161 | 60,07% |
| Porque tem muita gente que precisa de ajuda/ tenho pena de pessoas passando necessidade | 107 | 39,93% |
| Porque é um hábito meu e/ou da minha família | 59 | 22,01% |
| Porque o governo não pode ou não consegue resolver tudo sozinho | 40 | 14,93% |
| Porque é um hábito incentivado pela minha religião | 32 | 11,94% |
| Porque sinto culpa em viver em um país com tanta pobreza | 21 | 7,84% |
| Por causa dos incentivos fiscais | 11 | 4,10% |
| Outro | 9 | 3,36% |
| Pelo reconhecimento / status | 2 | 0,75% |
| Sem resposta | 1 | 0,37% |
| Total indivíduos que responderam | 268 | 312,7% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.



T. 5.2.9: Motivos para que pessoas no seu meio social façam práticas de solidariedade – Brasil, 2018

| Motivos | # que citam o motivo | % que citam o motivo |
|---|----------------------|----------------------|
| Porque faz bem/dão satisfação | 175 | 65,30% |
| Porque é uma forma de retribuir o que têm/ receberam | 152 | 56,72% |
| Porque confiam na organização/entidade social ou pessoas que ajudam | 139 | 51,87% |
| Porque tem muita gente que precisa de ajuda/elas têm pena de pessoas passando necessidade | 99 | 36,94% |
| Porque é um hábito incentivado pela sua religião | 61 | 22,76% |
| Porque é um hábito delas e/ou de suas famílias | 56 | 20,90% |
| Porque o governo não pode ou não consegue resolver tudo sozinho | 50 | 18,66% |
| Por causa dos incentivos fiscais | 49 | 18,29% |
| Pelo reconhecimento / status | 36 | 13,43% |
| Porque sentem culpa em viver em um país com tanta pobreza | 14 | 5,22% |
| Sem resposta | 4 | 1,49% |
| Outro | 0 | 0,00% |
| Total indivíduos que responderam | 268 | 311,6% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

No geral, encontra-se mais semelhanças do que diferenças nas respostas. Os três primeiros motivos, embora em ordenação diferente, são os mesmos e gozam de destacada distância em relação aos demais motivos. A percepção dos motivos para doar valoriza o laço de confiança entre o respondente e a organização, assim como a devolução daquilo que se recebeu, denotando um forte aspecto de racionalidade, deliberação e altruísmo. A percepção dos motivos das doações de terceiros confere maior importância motivações de cunho mais emocional e egoísta (“por

que faz bem / traz satisfação” e “reconhecimento e status”). Na motivação a terceiros, destaca-se, também com maior importância relativa as potenciais influências da religião na formação de hábitos de solidariedade. Em síntese, a análise de ambas as questões sugere, para além das semelhanças, que o doador de alta renda tende a se ver como mais racional, independente e altruísta do que as demais pessoas de seu meio social ou profissional.

Quando perguntados a respeito dos motivos que os fariam interromper as suas doações, o motivo mais citado, por praticamente todos os respondentes, foi "perder a confiança na instituição, organização ou pessoa que pede a ajuda". Outros motivos citados com frequência superior a um quinto dos respondentes foram "diminuição da renda", "não ver os resultados / impactos da doação", "conflitos com valores

personais" e "sentir que pessoa ajudada não está motivada". Enquanto o primeiro motivo ("diminuição da renda") independe da atuação ou comportamento da organização ou pessoa ajudada, todos os demais implicam relação com tal atuação ou comportamento. Inclusive, podem constituir fator para a perda da confiança.

T. 5.2.10: Motivos que o fariam interromper práticas de solidariedade – Brasil, 2018

| Motivos | # que citam o motivo | % que citam o motivo |
|--|----------------------|----------------------|
| Perder a confiança na instituição, organização ou pessoas que pede ajuda | 242 | 90,30% |
| Diminuição da minha renda | 121 | 45,14% |
| Não ver os resultados / impactos diretos da minha doação ou ajuda | 107 | 39,93% |
| Por conflitar com meus valores pessoais (motivos políticos, ideológicos ou religiosos) | 72 | 26,87% |
| Sentir que a pessoa ajudada não está motivada/ aproveitando a oportunidade | 64 | 23,88% |
| Sentir ingratidão/falta de reconhecimento pela minha ajuda | 28 | 10,45% |
| Por motivo de crise econômico de meu país ou região | 18 | 6,72% |
| Nada me levaria à interrupção | 12 | 4,48% |
| Outro | 2 | 0,75% |
| Diminuição significativa da minha renda | 0 | 0,00% |
| Total indivíduos que responderam | 268 | 248,5% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Junto com os resultados das duas questões anteriores, nas quais a confiança figurava entre as três mais citadas motivações para o ato de doar, seja para a pessoa ela própria ou para as demais pessoas de seu meio social ou profissional, o que é sugerido aqui, nessa última questão, é a enorme importância da confiança enquanto substrato da doação. Inclusive, quase 99% afirmaram ser "importante" ou "muito importante" confiar na organização no momento da decisão da doação. Questão que fica, então, diz respeito ao como os doadores de alta renda concebem a confiança.

A grande maioria dos potenciais doadores de alta renda que respondeu o survey associa "confiança" às dimensões da transparência e gestão adequada dos recursos e à dimensão dos impactos da doação, tendo sido mencionadas por, respectivamente, 56% e 47% dos respondentes. Em um patamar intermediário, aparece a dimensão da verificação externa e demonstração das atividades, com 26% das menções. E a dimensão da corrupção e uso republicano dos recursos (por exemplo, de forma honesta, que não vise lucro e/ou que não leve ao enriquecimento dos dirigentes) foi citada por 17%.

T. 5.2.11: O que é ter confiança? – Brasil, 2018

| Dimensões associadas | Abs. | % |
|---|------|--------|
| Dimensão de transparência e gestão de recursos. Clareza de objetivo a ser atingido/transparência/administração dos recursos/prestação de contas | 196 | 56,32% |
| Dimensão de impacto. Qualidade dos materiais, produtos ou serviços produzidos/ quanto atinge objetivos/ chega nas pessoas | 165 | 47,41% |
| Dimensão da verificação externa e demonstração das atividades. Verificação da atuação por pesquisas auditoriais ou outras organizações externas à organização | 92 | 26,44% |
| Dimensão da corrupção e do uso republicano dos recursos. Ausência de escândalos, desvios ou roubo/ausência de benefícios individuais ("patrimonialismo") | 60 | 17,24% |
| Outros | 15 | 4,31% |
| Sem resposta | 30 | 8,52% |
| Total indivíduos que responderam | 348 | 160,3% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Internamente à dimensão da transparência, a confiança foi mais associada à transparência e ao uso adequado dos recursos. Já na dimensão do impacto, o “chegar nas pessoas que precisam da ajuda” e o “ver ou visualizar os impactos” foram os fatores mais citados. Na dimensão da verificação externa e demonstração dos resultados, os respondentes querem auditorias externas às organizações e organizações com boa reputação. Por fim, na última dimensão, o mais importante foi as organizações não estarem envolvidas com corrupção.

Além, mas relacionado à confiança, a dimensão do conhecimento (ato de tomar conhecimento) também é importante para a tomada de decisão em relação à doação. Para quase metade dos respondentes (47%) a melhor forma de conhecer uma organização ou entidade social é por meio de indicação de familiares, amigos ou colegas, portanto, formas mais pessoais. Adicionando a visita à organização, quase dois terços dos respondentes dizem preferir formas mais pessoais de conhecer uma organização.

T. 5.2.12: Quais são as melhores formas de conhecer organizações/entidades sociais – Brasil, 2018

| Respostas | # | % |
|---|-----|---------|
| Indicação de familiares ou amigos | 97 | 27,87% |
| Indicação de conhecidos - colegas de trabalho, da igreja, de esportes | 70 | 20,11% |
| Reportagens nos meios de comunicação | 67 | 10,25% |
| Visitando-a pessoalmente (sem envolvimento direto*) | 30 | 8,62% |
| Propaganda de TV, rádio ou internet | 26 | 7,47% |
| Navegação nas redes sociais | 20 | 5,75% |
| E-mails ou correspondências da própria instituição ou organização | 15 | 4,31% |
| Frequentá-la mais ativamente participando de suas atividades* | 8 | 2,30% |
| Posicionamento de pessoa importante ou famosa/formadores de opinião | 5 | 1,44% |
| Outro | 5 | 1,44% |
| Sem resposta | 5 | 1,44% |
| Total indivíduos que responderam | 348 | 100,00% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

T. 5.2.13: Formas mais convenientes pelas quais as organizações e entidades sociais solicitam doações – Brasil, 2018

| Respostas | # | % |
|--|-----|--------|
| Redes Sociais | 170 | 48,85% |
| E-mail | 151 | 43,39% |
| Anúncio em TV e rádio | 99 | 28,45% |
| Grandes campanhas na TV/Rádio (Cirança Esperança, Teleton...) | 83 | 23,85% |
| Anúncio em jornal/revista | 71 | 20,40% |
| Correio | 58 | 16,67% |
| Ligação telefônica | 56 | 16,09% |
| Solicitação on-line ao navegar na internet | 49 | 14,08% |
| Abordagem pessoal em locais públicos | 36 | 10,34% |
| SMS ou aplicativo de celular | 18 | 5,17% |
| Abordagem pessoal no domicílio | 17 | 4,89% |
| Sem resposta | 14 | 4,02% |
| Total indivíduos que responderam | 348 | 235,2% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Comparando as formas preferidas de conhecer as organizações ou entidades sociais com as formas mais convenientes pelas quais tais organizações solicitam doações aponta-se um espaço vazio. Isso porque as formas indicadas como mais convenientes de solicitação da doação (redes sociais, e-mail e anúncios e campanhas nos meios de comunicação) embora menos invasivos que abordagens pessoais por telefone ou locais públicos, são impessoais. Resultado é que, enquanto conveniência da solicitação depende de estratégias adequadas de comunicação, o conhecimento, passo importante da construção da confiança, depende da indicação de terceiros, sobretudo do círculo mais pessoal de cada um. Um desafio que transparece, assim, é o de como integrar essas solicitações com processos de conhecimento e construção de confiança.

Por fim, destaca-se que mais da metade dos respondentes declarou não pensar ou conversar de forma cotidiana a respeito de doações para organizações ou entidades sociais, sugerindo que o ato de doar para tais organizações é assunto pouco refletido e pouco conversado cotidianamente. Apenas 20% dos respondentes declarou que pensar ou conversar sobre doações é algo habitual. Mulheres e pessoas com 50 ou mais anos de idade tendem a ter tais deliberações como mais cotidianas, assim como aqueles que já doam para organizações e/ou que possuem planejamento anual de doação. Um desafio posto às organizações e captadores de recursos é tornar o tema das doações algo mais presente no cotidiano das pessoas.

T. 5.2.13: Quão comum é você pensar ou conversar sobre doação para organizações e entidades sociais? – Brasil, 2018

| Respostas | # | % |
|----------------------------------|-----|--------|
| Muito comum | 34 | 9,77% |
| Comum | 42 | 12,07% |
| Médio | 73 | 20,98% |
| Menos que médio | 60 | 17,24% |
| Pouco comum | 134 | 38,51% |
| Sem resposta | 5 | 1,44% |
| Total indivíduos que responderam | 348 | 100,0% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

5.3. Causas e direitos humanos

O bloco de Causas e direitos humanos começou com a pergunta aberta a respeito das causas que mais sensibilizam as pessoas de alta renda que responderam ao survey. Foram citadas mais de 800 causas diferentes. Em resultado que converge com tendências da Pesquisa Doação Brasil (IDIS, 2015), as causas que mais sensibilizam os respondentes foram causas relacionadas a criança e adolescente e saúde (ambas com pouco menos de 20% de menções) seguidas de educação (quase 15% de menções), fome / pobreza e idosos (quase 10% cada). Com alguma representatividade ainda aparecia ajuda humanitária, calamidades e catástrofes (cerca de 3%) e animais (cerca de 2%).

Direitos humanos, assim como meio ambiente, praticamente não foram citados, com apenas três e seis menções, respectivamente. Contudo, uma série de temas comumente associados a direitos humanos como refugiados e migrantes, população em situação de rua, abandono, cárcere, minorias e violência doméstica,

foram citados pontualmente mas não foram associados a direitos humanos. Uma hipótese aqui é que a linguagem dos "direitos humanos" não é algo diretamente mobilizável pela população de alta renda.

Uma vez inquiridas a respeito das causas que mais sensibilizam, perguntou-se a respeito de doação exclusiva para organizações ou entidades de direitos humanos. A grande maioria das pessoas disse não saber se já doou ou simplesmente não respondeu à pergunta (quase 57%), reforçando a sugestão anterior de que as pessoas podem doar ou já ter doado para organizações que fazem trabalhos específicas nas causas de educação, idosos e saúde ou minorias, refugiados e violência doméstica, mas não necessariamente associam tais organizações ao campo dos direitos humanos. É provável que tais pessoas, inclusive, não tenham representações a priori do que são direitos humanos.

T. 5.3.1: Com que frequência doa para organizações de direitos humanos – Brasil, 2018

| Respostas | Abs. | % |
|--|------|--------|
| Sim, doo regularmente | 4 | 1,1% |
| Sim, doo esporadicamente | 40 | 11,5% |
| Sim, doei no passado, mas não doo mais | 13 | 3,7% |
| Não, mas pretendo doar | 22 | 6,3% |
| Não, e não pretendo doar | 71 | 20,4% |
| Não sei / não lembro | 48 | 13,8% |
| Sem resposta | 150 | 43,1% |
| Total | 348 | 100,0% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Somando aqueles respondentes que declararam doar regularmente ou esporadicamente, que já doaram no passado e que não doaram, mas pretendem doar, chega-se a 23% dos respondentes. Esse número não é alto, mas constitui um nicho que pode-se dizer propenso ao tema dos direitos humanos assim denominado. Para esse público, faz sentido usar o termo direitos humanos, já havendo certa propensão à doação. Ele tende a ser um pouco mais masculino e mais velho, porém localizado nas faixas de menor renda entre os doadores de alta renda.

Uma parcela mais ou menos igual a essa, com 20% dos respondentes disse que nunca doou e não pretende doar para organizações ou entidades sociais de direitos humanos. Eles também constituem um nicho, mas com sinal invertido, naquele que repelem a temática dos direitos humanos. Entre esses, talvez sejam inúteis esforços no sentido de viabilizar doações.

Os potenciais doadores de alta renda, majoritariamente, associaram direitos humanos aos chamados direitos de primeira e segunda geração, com respectivamente, 51% e 32% das menções. Essa classificação dos direitos humanos de primeira, segunda e terceira geração refere-se ao trabalho de Karel Vasak (1977) sobre a evolução dos direitos humanos: a primeira geração tem foco nas liberdades individuais frente ao Estado; a segunda geração abrange os direitos sociais, garantindo a igualdade; já a terceira geração diz respeito aos direitos de proteção da humanidade como um todo, abrangendo as comunidades, o meio ambiente e o planeta. É interessante notar como ela espontaneamente emergiu das respostas dadas em questão aberta, mesmo que em pequeno número, após um tratamento de codificação em duas etapas (ver Tabela T5.2.2. abaixo).

T. 5.3.2: Codificação da pergunta "O que são direitos humanos para você?" – Brasil, 2018

| Dimensões associadas | Abs. | % |
|--|------|--------|
| Direitos Humanos de Primeira Geração | 177 | 40,4% |
| Direitos Humanos de Segunda Geração | 111 | 25,3% |
| Direitos Humanos de Terceira Geração | 15 | 3,4% |
| Outros | 53 | 12,1% |
| Desqualificação (da pergunta, to tema) | 29 | 6,6% |
| Sem Resposta | 53 | 12,1% |
| Total | 438 | 100,0% |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

É interessante notar como:

1. Respostas que desqualificaram a noção de direitos humanos foram pequenas, de apenas 8% dos respondentes, doze pontos percentuais a menos do que as pessoas que declararam que nunca doaram e não pretendem doar no futuro para organizações ou entidades sociais de direitos humanos. Tal diferença pode ser considerada como uma medida de distância entre aqueles que simplesmente não querem doar para as organizações de direitos humanos porque, talvez, não confiem nelas (ver discussão abaixo) e aquelas pessoas que, de fato, desqualificam a temática dos direitos humanos. Esses últimos constituíram um grupo "anti-direitos humanos";
2. A taxa de não resposta caiu para apenas 15%, bastante inferior aos 57% que não responderam ou não sabiam se doam ou se já tinham doado para organizações ou entidades sociais de direitos humanos. Tal distância sugere a existência de um hiato entre ter alguma representação, mesmo que do senso comum, a respeito do que são direitos humanos e o ser capaz de classificar organizações concretas a respeito do seu pertencimento ao campo dos direitos humanos.

140 diferentes organizações foram citadas pelos respondentes como pertencentes ao campo dos direitos humanos. As mais citadas foram Médicos sem Fronteiras, com quase 60 citações, e Anistia Internacional, com quase 40 citações. Humans Rights Watch, ONU e Unicef vem atrás, na faixa de 20 a 30 citações, seguidas por Cruz Vermelha e Greenpeace, com dez a 19 citações. Com três a nove

citações tem-se Unesco, LBV, ActionAid, Abrinq, Cáritas, GRAAC e Transparência Internacional.

Importante notar aqui que essa é a forma pela qual as pessoas de alta renda que tiveram o seu questionário validado identificam e associam as organizações que conhecem à temática dos direitos humanos. Tais processo de identificação e associação, muitas vezes, são diferentes das formas pelas quais os próprios agentes (organizações ativistas, financiadores etc.) do campo dos direitos humanos classificam a si mesmos e demais agentes. Nesse sentido, sugere-se evitar taxar de "certo ou errado" as respostas das pessoas, mas utilizá-las como indicador do quanto a temática dos direitos humanos é minimamente conhecida e/ou da capacidade das organizações em comunicarem adequadamente as suas atividades.

A questão a seguir apresentou uma bateria de afirmações comumente feitas em relação às organizações de direitos humanos e teste o seu grau de aceitação entre os potenciais doadores de alta renda que responderam ao questionário. Quanto maior a nota (mais próxima a cinco) maior a aceitação (grau de concordância) em relação àquela afirmação. Dois tipos de análise cabem aqui: por um lado, as notas médias, as quais, por exemplo, permitem um ranqueamento das afirmações; e, por outro lado, a composição das notas por exemplo em termos de taxa de concordância (participação de concordâncias parciais ou totais).

T. 5.3.3: "Avalie as seguintes frases sobre as ONGs de direitos humanos" – Brasil, 2018

| Dimensões Associadas | Nota Média | N | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|------------|-----|-----|----|-----|----|-----|
| As ONGs de Direitos Humanos precisam da colaboração das pessoas e das empresas para continuar funcionando | 3,67 | 337 | 25 | 28 | 86 | 93 | 105 |
| As ONGs de Direitos Humanos são necessárias para ajudar o combate dos problemas sociais e ambientais | 3,40 | 339 | 43 | 41 | 81 | 84 | 90 |
| As ONGs de Direitos Humanos são dependentes do governo | 3,02 | 336 | 39 | 62 | 122 | 79 | 34 |
| As ONGs de Direitos Humanos defendem os bandidos e não as vítimas de seus crimes | 2,79 | 337 | 87 | 54 | 94 | 46 | 56 |
| A maior parte das ONGs de Direitos Humanos faz um trabalho competente | 2,74 | 334 | 48 | 77 | 143 | 45 | 21 |
| A maior parte das ONGs de Direitos Humanos são confiáveis | 2,63 | 334 | 65 | 74 | 135 | 41 | 19 |
| As ONGs de Direitos Humanos defendem interesses de grandes investidores | 2,17 | 336 | 110 | 96 | 101 | 21 | 8 |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Obs.: 5 = concorda totalmente; 1 = discorda totalmente.

As afirmações de maior aceitação foram as que reconhecem que as organizações de direitos humanos necessitam de doações para funcionar e que são necessárias para combater os problemas sociais e ambientais. Suas notas médias foram, respectivamente, 3,67 e 3,40. Apenas 8% dos respondentes da primeira frase e 12% dos respondentes da segunda frase disseram discordar totalmente, sugerindo que, em alguma medida, a grande maioria reconhece que tais organizações precisam de doações e possuem importante função socioambiental.

As afirmações com menor aceitação foram que as organizações de direitos humanos defendem interesses dos grandes investidores e que elas são confiáveis, com notas médias de, respectivamente, 2,17 e 2,63. Apenas 8% dos respondentes concordam totalmente ou parcialmente com a frase que

afirma que tais organizações estão a serviços de grandes investidores, possibilitando uma leitura complementar dessa afirmação à que diz que organizações de direitos humanos são necessárias para combater problemas sociais e ambientais.

Contudo, muitos julgam que as organizações de direitos humanos não são plenamente confiáveis. Agora, sua nota inferior à média de 3,0 não se deve a uma incidência muito grande de discordâncias totais ou parciais, mas a uma grande participação das pessoas que não concordam nem discordam com a afirmação (40%). De qualquer forma, o que os resultados indicam até aqui é que as pessoas de alta renda, em geral, reconhecem que organizações de direitos humanos são importantes para lidar com as questões socioambientais e que dependem de doações de empresas e pessoas para se manterem, mas que não sabem afirmar se são ou não confiáveis.

Em patamares intermediários de aceitação, veem as afirmações de que as organizações de direitos humanos são dependentes do Governo e defendem os bandidos e não as vítimas de seus crimes, com, respectivamente, 3,02 e 2,79 de nota média. Os respondentes se dividiram de forma quase homogênea com relação à dependência governamental, embora haja mais concentração na opção "não concordo e nem discordo", bem como nas concordâncias/discordâncias parciais, sugerindo que respondentes também aceitam que, em algum grau, organizações de direitos humanos dependem do Governo. Essa afirmação pode ser interpretada complementarmente à que afirma que tais organizações dependem de doações de pessoas ou de empresas.

Por fim, os respondentes se dividiram, com relativa vantagem para os que discordam que as organizações de direitos humanos defendem os bandidos. Essa é uma afirmação que ganhou proeminência no senso comum, tendo sido, inclusive, objeto de discussão no grupo focal e divisão de seus participantes.

Ao fim e ao cabo uma possível leitura conjunta dessa bateria de afirmações é que os respondentes reconhecem a importância das organizações de direitos humanos, mas não confiam nelas plenamente. Para parte da população, talvez, a origem dessa discordância pode estar no fato dessas organizações nem sempre protegerem quem elas gostariam que fossem protegidas. Para outra parte, a falta de confiança pode estar associada a fatores identificados nas questões anteriores a respeito de confiança, como transparência, impacto, verificação externa e demonstração de resultados e ausência de corrupção.

Por fim, foi realizada uma questão que trazia uma bateria de temas selecionados de direitos humanos e que demandava que os respondentes se posicionassem em relação ao quanto cada um dos temas os sensibilizam. Para isso, notas de um a cinco, sendo cinco a nota mais alta, deveriam ser atribuídas. Mais uma vez, tanto os temas selecionados podem ser ranqueados a partir de sua nota média, quanto a composição interna de cada média pode ser observada.

T. 5.3.4: "Quão relevante para você é cada um dos temas abaixo?" – Brasil, 2018

| Dimensões Associadas | Nota Média | N | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|------------|-----|----|----|----|-----|-----|
| População em situação de rua | 4,17 | 338 | 6 | 8 | 59 | 114 | 151 |
| Segurança pública e violência policial | 4,14 | 335 | 15 | 10 | 53 | 93 | 164 |
| Mulheres - direitos reprodutivos e violência sexual | 4,08 | 337 | 12 | 19 | 59 | 87 | 160 |
| Violações de direitos humanos e ambientais por empresas | 3,91 | 338 | 16 | 16 | 72 | 113 | 121 |
| Liberdade de manifestação e associação | 3,67 | 337 | 25 | 30 | 83 | 92 | 107 |
| Refugiados e/ou imigrantes | 3,62 | 337 | 19 | 30 | 90 | 113 | 84 |
| Proteção a defensores de direitos humanos e ambientais | 3,51 | 337 | 38 | 24 | 89 | 100 | 86 |
| Liberdade religiosa e de culto | 3,41 | 337 | 47 | 42 | 71 | 81 | 96 |
| Presos - acesso à justiça, processo justo etc | 3,32 | 335 | 45 | 47 | 74 | 94 | 75 |
| Ações afirmativas para negros ou afrodescendentes | 3,06 | 337 | 59 | 53 | 80 | 78 | 57 |
| População indígena, quilombola e/ou ribeirinha | 3,03 | 336 | 56 | 58 | 97 | 71 | 54 |
| População LGBT+ | 2,76 | 335 | 85 | 57 | 90 | 59 | 44 |

Fonte: survey PCDAR. Elaboração própria.

Obs.: 5 = maior nota; 1 = menor nota.

Pegando pela nota média os temas que mais sensibilizaram os respondentes foram população em situação de rua, segurança pública e violência policial, mulheres e desrespeito de direitos por empresas. Os temas que menos sensibilizaram foram ações afirmativas, indígenas e quilombolas e população LGBT+. Liberdade de manifestação, refugiados, proteção a ativistas, liberdade de culto e presos são temas que estão em patamar intermediário.

5.4. Síntese dos resultados do survey

Em termos sociodemográficos e ocupacionais os potenciais doadores de alta renda que responderam ao survey são:

1. Mais masculinos;
Mais maduros (acima de 40 anos);
2. Residentes da região Sudeste, sobretudo do Estado de São Paulo;
3. Altamente escolarizados, em geral, com alguma modalidade de pós-graduação;
4. Posicionados como ocupados no mercado de trabalho, sobretudo como assalariados com carteira ou empregadores, e majoritariamente ocupados no setor privado;
5. Seguidores de religiões institucionalizada e fortemente católicas e espíritas.

Do ponto de vista de suas das práticas de solidariedade e doação, destaca-se:

1. Cerca de quatro quintos das pessoas de alta renda que tiveram o seu questionário validado realizam periódica ou esporadicamente alguma prática de solidariedade. E 77% realizaram doação em dinheiro para organizações ou entidades sociais.
2. Em resultado converge com evidências do grupo focal, as práticas de solidariedade são múltiplas e diversas, integrando desde ações mais estruturadas e formais com ações menos estruturadas e informais;

Dois comentários a respeito dos temas. O primeiro é que chama a atenção a sensibilidade, em uma população majoritariamente masculina, pela questão das mulheres. O segundo é a relativamente baixa sensibilidade, por um público majoritariamente homogêneo, relativo a direitos de minorias, como negros, populações originárias e população LGBT+.

3. Dentre as organizações citadas como objeto da doação em dinheiro, destaque para o Médicos sem Fronteiras, a mais citada (setenta menções) seguida por GRAAC, APAE, Unicef e AACD;
4. Dentre o um quinto dos respondentes que declarou não ter feito nenhuma prática de solidariedade ou doação no último ano a "falta de confiança nas organizações ou pessoas que pedem ajuda" foi o principal fator apontado, por 60% das pessoas. E os principais fatores que poderiam tornar essas pessoas doadoras foram "conhecer/passar a confiar", visualizar o trabalho realizado" e "alinhamento com valores pessoais";
5. Embora os doadores de alta renda sejam um público diminuto e caracterizados por renda mensal mínima de todas as fontes de R\$ 30 mil reais, os valores das doações são bastante diferentes entre si, combinando alguns poucos doadores com doações muito altas (cinquenta mil reais ou mais), e muitos doadores de alta renda com doações relativamente mais baixas (metade dos valores doados para a primeira organização estiveram abaixo de mil reais);
6. Para pouco mais de dois terços dos respondentes que fizeram doação em dinheiro para organizações ou entidades sociais o valor doado representa 1% ou menos de sua renda. Assumindo 2% da renda como um patamar factível para doações em dinheiro para organizações, há espaço para ampliação dos valores doados;

7. Pouco menos da metade dos respondentes (46%) possuem orçamento anual para doação, o que sugere que parte significativa das doações são esporádicas e/ou não planejadas;
8. Dinheiro (39%), transferência entre contas (34%), boleto bancário (33%) e cartão de crédito (28%) foram os meios de pagamento mais utilizados para a efetivação da doação. Eles diferem, contudo, dos meios preferidos: boleto bancário (53%), cartão de crédito (47%) e transferência bancária (43%). Há, aqui, espaço para adequação da atividade de captação de recursos no sentido de flexibilização dos meios de pagamento;
9. As principais motivações apontadas para a doação foram "confiança na organização ou pessoa", "retribuição ao que recebeu" e "satisfação", todas com 60% ou mais de menções. A comparação entre a percepção dos motivos que leva a pessoa a doar vis-à-vis que levam as demais pessoas de seu meio social ou profissional a doar sugere que os doadores de alta renda tendem a se ver como mais racionais e altruístas que seus pares (mais influenciados por fatores externos, como religião, e mais egoístas);
10. Perder a confiança na organização ou pessoa ajudada é o principal motivo que faria com que as pessoas interrompessem a sua doação. Tal motivo foi citado por 90% dos respondentes. Outros fatores relevantes de interrupção da doação foram diminuição da renda, não ver resultados ou impactos da doação e conflito com valores pessoais;
11. A confiança é elemento central e substrato da doação. Para a população de alta renda confiança está associada majoritariamente a "transparência e gestão adequada dos recursos" e "impacto na realidade". De forma menos importante, confiança também está associada a "verificação externa e demonstração de resultados" e "[ausência de] corrupção";
12. Para os potenciais doadores de alta renda, a melhor forma de conhecer uma organização ou entidade social é mediante a indicação de familiares, amigos ou colegas. Junto com visitar pessoalmente a organização ou entidade social, as formas menos estruturadas e mais pessoais de conhecimento são preferidas por 56% dos respondentes;
13. Essa preferência pelas modalidades mais impessoais contrasta com os modos julgados mais convenientes de solicitação da doação, a saber: redes sociais, e-mails, anúncios na mídia e campanhas. Há desafios relativos ao como integrar os processos de solicitação de doação com os processos de conhecimento e construção da confiança entre organizações e doadores;
14. São poucas as pessoas de alta renda que disseram ter a atividade de doação como objeto de reflexão e/ou discussão cotidiana, apenas 22%. A grande maioria (55%) declarou ser raro tal tipo de reflexão e/ou conversa. E, por fim, com relação às suas percepções sobre direitos humanos e suas organizações, tem-se os seguintes destaques:
 1. As causas que mais sensibilizam potenciais doadores de alta renda são temáticas relacionadas a criança e adolescente, saúde, educação, fome e pobreza e idosos. Embora ajuda humanitária, catástrofes e calamidades apareça com alguma representatividade e uma pluralidade de temas comumente associados a direitos humanos seja mencionado, o termo direitos humanos foi citado por apenas três respondentes.
 2. A maioria dos respondentes (57%) não respondeu ou não sabe se já doou para organizações de direitos humanos. Junto com o ponto anterior, sugere-se que o termo direitos humanos pode não fazer parte do universo simbólico das pessoas em seu cotidiano, inclusive, com ela não associando diretamente temas específicos à temática mais geral dos direitos humanos. Para essas pessoas, ações de esclarecimento a respeito do que é direitos humanos e o que fazem as suas organizações são especialmente relevantes.

3. Excluídas as pessoas acima, há dois grupos, de tamanho semelhante (pouco mais de 20% dos respondentes) que sugerem posturas diametralmente opostas à doação para organização de direitos humanos. Um deles doa periódica ou esporadicamente, já doou no passado ou nunca doou, mas pretende doar. O outro nunca doou e não pretende doar. Para o primeiro grupo, ações de fidelização, de diversificação da carteira de doação, de aumento dos valores doados e de primeira doação podem ser bastante profícuas. Para o segundo grupo, resistente, talvez não caiba ações específicas.
4. A maioria dos respondentes (respectivamente 51% e 32%) associa direitos humanos aos chamados direitos de primeira e segunda geração. A primeira geração tem foco nas liberdades individuais frente ao Estado; a segunda abrange os direitos sociais, garantindo as igualdades; já a terceira geração diz respeito aos direitos de proteção da humanidade como um todo, abrangendo as comunidades, o meio ambiente e o planeta.
5. Apenas uma parcela diminuta dos respondentes (8%) desqualificou o termo direitos humanos, sugerindo a existência de uma diferença entre não doar para organizações de direitos humanos e desqualificar a temática.
6. As organizações identificadas como de direitos humanos pelos respondentes e mais citadas por eles foram, em ordem, Médicos

sem Fronteira, Anistia Internacional, Humans Rights Watch, ONU, Unicef, Cruz Vermelha e Greenpeace, todas com mais de dez menções.

7. Os potenciais doadores de alta renda que responderam ao questionário reconhecem a importância das organizações de direitos humanos, mas não confiam nelas plenamente. Para parte da população, talvez, a origem dessa incongruência pode estar no fato dessas organizações nem sempre protegerem quem elas gostariam que fossem protegidas (vítimas de crimes). Para outra parte, a falta de confiança pode estar associada a fatores, como transparência, impacto, verificação externa e demonstração de resultados e ausência de corrupção.

Os temas comumente associados aos direitos

8. humanos que mais sensibilizam os respondentes e que receberam maiores notas médias foram população em situação de rua, segurança pública e violência policial, mulheres e desrespeito de direitos por empresas. Já os temas que menos sensibilizam e que receberam menores notas médias foram ações afirmativas, indígenas e quilombolas e população LGBTQ+. Resultados sugerem atribuição de importância relativamente menor às ações relativas aos direitos de grupos minoritários.

6. REFLEXÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

Considerando os objetivos desta Pesquisa, o CEAPG e a Conectas Direitos Humanos tinham por objetivo traçar o perfil social, demográfico e comportamental dos potenciais doadores brasileiros de alta renda; compreender melhor as suas motivações e interesses; e responder como e porque esse público doaria para as causas de direitos humanos. Trata-se, evidentemente, de um trabalho rico em informações e que permite a sua apropriação por parte de ativistas, captadores de recursos e organizações possibilitando o desenvolvimento e o suporte de suas estratégias de captação de recursos. Nesse sentido, os resultados da PCDAR buscam fortalecer todo o ecossistema de captação de recursos por organizações de direitos humanos junto aos potenciais doadores de alta renda.

Seguem-se um conjunto de recomendações sobre o como criar uma aproximação com os potenciais doadores de alta renda, tendo como referência as evidências reunidas ao longo da Pesquisa. O objetivo é a criação de estratégias de captação de recursos que façam sentido para esse público, ainda pouco explorado no Brasil pelas organizações de direitos humanos e que podem ser uma nova alternativa para a diversificação das suas fontes de financiamento.

6.1. Conscientização sobre a temática dos direitos humanos

Há um desconhecimento generalizado sobre direitos humanos em toda a sociedade brasileira¹⁶ e esse desconhecimento também afeta o público de potenciais doadores de alta renda. Essa Pesquisa mostra que esse segmento de público não compreende a complexidade e fragmentação de temas que abrangem direitos humanos. Algumas vezes tem

dificuldade em associar temas específicos e/ou organizações específicas à temática mais geral dos direitos humanos. Há, também, questionamentos de caráter ideológico sobre a atuação das organizações de direitos humanos que trabalham especialmente com causas com baixo apelo midiático positivo (por exemplo, direito de defesa e situação carcerária), o que acaba associando e reduzindo direitos humanos à defesa da impunidade das pessoas perante à lei.

Por outro lado, a maior parte deste público não é indiferente às diversas causas que podem ser associadas aos direitos humanos, tais como atenção à saúde, educação, discriminação de gênero e raça, atenção aos refugiados; nem mesmo à questão da defesa de direitos. Não é necessariamente feita uma associação direta entre eles e a temática mais geral dos direitos humanos. Há, porém, um conceito que perpassa a imensa maioria das pessoas e que assume um potencial não apenas unificador, mas sobretudo de redução da complexidade da discussão sobre direitos humanos que é o da **garantia da dignidade da pessoa**.

Campanhas planejadas e executadas pelas organizações do próprio campo de direitos humanos para "desmistificar" o que são direitos humanos podem ser desejáveis como estratégias coletivas e de médio e longo prazo. A ideia aqui é disputar os significados associados ao campo dos direitos humanos. Mas, para as organizações específicas e em viés mais de curto e médio prazo, podem ser mais proveitosas campanhas institucionais que trabalhem a conexão direta entre direitos humanos, a noção de dignidade e as atividades específicas que desenvolvem.

¹⁶Ver, por exemplo, Gustavo Venturi (2010). Direitos humanos: percepções da opinião pública: análises de pesquisa nacional. Brasília: Secretaria de Direitos Humanos da Presidência da República.

6.2. Desenvolvimento de ações de contato e comunicação

Um dos resultados mais interessantes que emergiram dessa Pesquisa é o fato de que a maior parte dos potenciais doadores de alta renda desconhece concretamente alguma organização de defesa de direitos humanos. E uma das razões é justamente não serem abordados por estas organizações.

No entanto, esse é um público específico e bastante avesso às abordagens tradicionais de captação de recursos, como o contato direto ou as ações de streetfundraising. Mesmo que eventualmente cedam a essas abordagens, a sua doação tende a ser menor e mais intermitente, não aproveitando o real potencial deste doador (doações periódicas em valores relativamente elevados).

Como a confiança, traduzida por uma reputação ilibada, prestação de contas transparente e demonstração de que impacta a realidade social, é uma condição fundamental para esse público, faz-se necessário abordá-lo por estratégias que envolvam pessoas conhecidas e próximas. As pessoas tendem a ser mais propensas a doar para organizações que são indicadas por seus amigos, familiares e colegas. Aqui, o que vale é a força dos laços fortes, a recomendação de alguém próximo que conheça concretamente a organização.

Como a decisão de doar passa, muitas vezes, pela família, sendo, portanto, uma decisão mais coletiva-familiar que individual, e o potencial doador de alta renda é alguém de meia idade, trabalhar com os jovens das famílias desses indivíduos, assim como com os cônjuges ou companheiros ou companheiras é muito importante. Assim, uma ação voltada para os atuais doadores e apoiadores das organizações, para que eles se tornem também "embaixadores" da organização junto aos seus familiares, amigos e colegas de seus meios sociais e profissionais pode ter efeitos muito positivos no que diz respeito à aproximação desse público à causa e à organização.

6.3. Demonstração dos impactos tangíveis das atividades pelas organizações

Outro ponto que deve ser trabalhado pelas organizações de defesa de direitos humanos em ações de captação de recursos é o trabalho com

narrativas reais de transformação da vida de pessoas por meio da atuação das organizações. Isso implica um deslocamento da ênfase em resultados abstratos-quantitativos para resultados particulares-qualitativos.

É difícil defender certas causas ligadas aos direitos humanos, sobretudo em contextos de forte veiculação negativa nas mídias tradicionais e nas redes sociais. Porém, o que os dados que levantamos revelam é que as pessoas se sentem mais à vontade com o trabalho de organizações da sociedade civil que conseguem mostrar como a sua ação mudou concretamente a vida de pessoas reais.

Portanto, além de números e a defesa de ideias, trabalhar com histórias individuais tem um efeito positivo sobre este potencial doador de alta renda. Isso porque há uma tendência desse público em desejar vivenciar a real sensação de causar impacto na realidade, fazer a diferença na vida das pessoas. Isso traz uma satisfação pessoal muito importante para os potenciais doadores de alta renda.

6.4. Flexibilização nas formas de doação

Os potenciais doadores de alta renda nem sempre são organizados para fazer doações. É comum uma dimensão de impulsividade e ausência de planejamento nessas doações. E, como mencionado, esse público tem forte resistência às abordagens diretas e insistentes, às vezes até agressivas, feitas por pessoas desconhecidas. Eles preferem a comunicação eletrônica, por meio de correio eletrônico ou mesmo por redes sociais. Além disso, preferem realizar as suas doações por meios eletrônicos de pagamento, em contexto de flexibilidade das formas e periodicidade da doação.

Nesse sentido, é interessante que as organizações atentem para o uso inteligente das tecnologias de informação e comunicação, não apenas para comunicar melhor a sua organização, campanhas e outras informações, mas, principalmente, para flexibilizar as formas de doação das pessoas, levando, assim, maior comodidade ao doador de alta renda.

BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Ronaldo. Roteiro para emprego de grupos focais. In: ABDAL, Alexandre et al (Orgs.). **Métodos de pesquisa em Ciências Sociais: Bloco Qualitativo**. São Paulo: Sesc-Cebrap, 2016. Disponível em: <http://bit.do/metodos-cebrap-cpf-sesc-quali>

ALONSO, Angela. Métodos qualitativos de pesquisa: uma introdução. In: ABDAL, Alexandre et al (Orgs.). **Métodos de pesquisa em Ciências Sociais: Bloco Qualitativo**. São Paulo: Sesc-Cebrap, 2016. Disponível em: <http://bit.do/metodos-cebrap-cpf-sesc-quali>

ARMSON, Meriel; McKENZIE, Angharad. Launching a new middle donor programme and making it work. **International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing**, v. 18, n. 1, p. 24-30, 2013.

BABBIE, Earl. **Métodos de pesquisa de survey**. Belo Horizonte: UFMG, 2003.

BALDIN, Nelma, e MUNHOZ, Elzira. Snowball (bola de neve): uma técnica metodológica para pesquisa em educação ambiental comunitária. In: **Anais do X Congresso Nacional de Educação. Curitiba: PUCRS, 2011.**

BARROS, Ricardo Paes de; FOGUEL, Miguel Nathan; ULYSSEA, Gabriel (orgs). **Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente (Volume 2)**. Brasília: IPEA, 2007. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5552

BECKER, Howard. **Segredos e truques da pesquisa**. Rio de Janeiro: Zahar, 2007

BMO Harris Private Banking et al. **The philanthropic conversation: Understanding philanthropic advisors' approaches and high net worth individuals' perspectives**. Toronto: GIV3, 2015.

CAPGEMINI. **World Wealth Report 2017**. Disponível em: <http://bit.do/world-wealth-report-2017>

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: Notas Metodológicas (Volume 1)**. Rio de Janeiro: IBGE, 2014. Disponível em: <http://bit.do/pnad-notas-metodologicas-vol1>

Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social. **Pesquisa Doação Brasil**. São Paulo: IDIS, 2015. Disponível em: <http://bit.do/ipis-pesquisa-doacao-brasil>

LIMA, Márcia. O uso da entrevista na pesquisa empírica. In: ABDAL, Alexandre et al (Orgs.). **Métodos de pesquisa em Ciências Sociais: Bloco Qualitativo**. São Paulo: Sesc-Cebrap, 2016. Disponível em: <http://bit.do/metodos-cebrap-cpf-sesc-quali>

LLOYD, Theresa. **Why rich people give**. London: Association of Charitable Foundations, 2004.

MENDONÇA, Patrícia; ALVES, Mário Aquino; NOGUEIRA, Fernando (Orgs.). **Arquitetura institucional de apoio às organizações da sociedade civil no Brasil**. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013. Disponível em: <http://bit.do/livro-arquitetura-institucional-osc-brasil>

OSTRANDER, Susan. The growth of donor control: Revisiting the Social Relations of Philanthropy. In: **Nonprofit and voluntary sector quarterly**, v. 36, n. 2, p. 356–372 2007.

PANDYA, Archana et al. **The Human Rights Sector in Mumbai, India: Evidence from Activists and the Public**. The Human Right Organizations Project. Humphrey School of Public Affairs, University of Minnesota, 2016. Disponível em: <http://bit.do/report-human-rights-sector-mumbai>

RON, James et al. **The Human Rights Sector in Mexico: Perspectives from the Public, Elites, and Human Rights Workers**. The Human Right Organizations Project. Humphrey School of Public Affairs, University of Minnesota, 2014. Disponível em: <http://bit.do/report-human-rights-sector-in-mexico>

SCHERVISH, Paul. The moral biography of wealth: Philosophical reflections on the foundation of philanthropy. In: **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, v. 35, n. 3, p. 477-492, 2006.

STEWART, David W.; SHAMDASANI, Prem N.; ROOK, Dennis. **Focus Groups: Theory and Practice**. Applied Social Research Methods, 2nd Edition. London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage, 1990.

SOUZA, Pedro H. G. Ferreira de. **A desigualdade vista do topo: a concentração de renda entre os ricos no Brasil, 1932-2013**. 2006. 378 f. Tese (Doutorado em Sociologia). Brasília: Departamento de Sociologia, Universidade de Brasília, 2016.

_____. Os ricos no Brasil: o que sabemos e o que deveríamos saber. In: **BIB**, vol. 85, n. 1, p. 5-26, 2018.

VASAK, Karel. Thirty Year Struggle: the Sustained Efforts to Give Force of Law to the Universal Declaration of Human Rights. In: **The UNESCO Courier**, XXX, n. 11, p. 28-32, 1977.

VENTURI, Gustavo (org.). **Direitos Humanos: percepções da opinião pública: análises de pesquisa nacional**. Brasília: Secretaria de Direitos Humanos da Presidência da República, 2010.

DICIONÁRIO DE SIGLAS

| | |
|-----------------|--|
| ABBR | Associação Brasileira Beneficente de Reabilitação |
| GRAAC | Grupo de Apoio ao Adolescente e à Criança com Câncer |
| Apae | Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais |
| Unicef | Fundo das Nações Unidas para a Infância (da sigla em inglês) |
| AACD | Associação de Apoio a Criança Deficiente |
| LBV | Legião da Boa Vontade |
| ONU | Organização das Nações Unidas |
| CBO | Classificação Brasileira de Ocupações |
| CEAPG | Centro de Estudos em Administração Pública e Governo |
| EAESP | Escola de Administração de Empresas de São Paulo |
| FGV | Fundação Getúlio Vargas |
| GN-DIRPF | Grandes Números das Declarações do Imposto de Renda de Pessoa Física |
| IBGE | Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística |
| IPCA | Índice de Preços ao Consumidor Amplo |
| IRPF | Imposto de Renda de Pessoa Física |
| MTE | Ministério do Trabalho e Emprego |
| PCDAR | Pesquisa Comportamental sobre Doadores de Alta Renda |
| PDARs | Potenciais Doadores de Alta Renda |
| POF | Pesquisa de Orçamento Familiar |
| Pnad | Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios |
| Rais | Relação Anual de Informações Sociais |

Equipe de Pesquisa

Coordenação Geral: Alexandre Abdal

Professor do Departamento de Gestão Pública (GEP) da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP), pesquisador do Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (Cebap), vinculado ao núcleo de desenvolvimento e desigualdades, e pesquisador da rede de pesquisa INCT Observatório das Metrôpoles: núcleo São Paulo. Possui formação como sociólogo (graduação, mestrado e doutorado pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, FFLCH-USP) e trabalha com os temas relacionados aos (i) estudos urbanos e regionais; (ii) políticas públicas de desenvolvimento, competitividade e inovação; (iii) métodos e técnicas de pesquisa em Ciências Sociais; (iv) mercado de trabalho e educação superior; (v) avaliação de políticas públicas; e (v) cultura de doação. É autor do livro "São Paulo, Desenvolvimento e Espaço: a formação da Macrometrópole Paulista", pela editora Papagaio, em 2009, e editor e organizador dos livros digitais "Métodos e técnicas de pesquisa em Ciências Sociais: bloco quantitativo" e "Métodos e técnicas de pesquisa em Ciências Sociais: bloco qualitativo", em parceria com o Centro de Pesquisa e Formação (CPF) do Sesc-SP.

Pesquisador Sênior: Mário Aquino Alves

Possui graduação em Administração Pública pela Fundação Getúlio Vargas - SP (1991), graduação em Direito pela Universidade de São Paulo (1996), mestrado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas - SP (1996) e doutorado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas - SP (2002). É professor adjunto do Departamento de Gestão Pública da FGV EAESP. Foi professor visitante na HEC Montréal (2012-2013) e na ESSEC Business School Paris (2018). É bolsista em Produtividade em Pesquisa 1D do CNPq. É membro do Colegiado do Centro de Estudos em Administração Pública e Governo. Com forte formação em Estudos Organizacionais, as pesquisas que realiza e suas orientações de mestrado e doutorado recaem sobre os seguintes temas: sociedade civil (movimentos sociais, terceiro setor, ONGs), responsabilidade social corporativa (investimento social privado e ação política de empresas), métodos qualitativos de pesquisa (análise do discurso e análise de narrativas).

Pesquisador Sênior: Fernando do Amaral Nogueira

Fernando Nogueira é professor e pesquisador na FGV EAESP. É Administrador de Empresas (1998), Mestre (2006) e Doutor

(2014) em Administração Pública e Governo pela mesma instituição. Tem como principais tópicos de pesquisa a gestão de associações sem fins lucrativos, a sustentabilidade das organizações da sociedade civil, o investimento social privado e a descontinuidade de políticas públicas. É membro do Colegiado do Centro de Estudos em Administração Pública e Governo. Foi editor-adjunto da GVcasos – Revista Brasileira de Casos de Ensino em Administração. Realizou estágio doutoral na New School - NY / EUA. É presidente do Conselho do Instituto Doar e tem 20 anos de atuação acadêmica e profissional no terceiro setor. Atualmente é Coordenador de Projetos de Inovação Pública na Secretaria Municipal de Inovação e Tecnologia da Prefeitura de São Paulo.

Assistência de Pesquisa: Andréa Pineda

Doutoranda acadêmica em Administração Pública e Governo na FGV EAESP, com mestrado em Linguística Aplicada pela PUC SP e graduada em Comunicação em Múltiplos Meios, também pela PUC SP. Atua com educação no 3º Setor e Investimento Social Privado há mais de dez anos.

Assistência de Pesquisa: Pedro Henrique Campos

Mestrando em Administração Pública e Governo pela Fundação Getúlio Vargas. Graduado em Relações Internacionais pela Universidade de São Paulo, com formação complementar na University of Leeds (Inglaterra), tendo atuado com a temática da inserção internacional de cidades. Tem experiência como gestor público na Prefeitura Municipal de São Paulo, na implantação de sistemas de informação na administração municipal. Como pesquisador, atualmente sua ênfase é em estudos sobre burocracias, instrumentos de políticas públicas e regulação público e privado. É coordenador da Escola do Parlamento da Câmara Municipal de São Paulo e membro do Conselho Editorial da Revista Parlamento e Sociedade.

Estágio: Guilherme Calixto

Estudante de graduação em Administração Pública da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP).

Estágio: Gisele Campos

Estudante de graduação em Administração Pública da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP).

ANEXO 1: Questionário

Apresentação:

Em nome do Centro de Estudos em Administração Pública e Governo da Fundação Getúlio Vargas e da Conectas, agradecemos sua colaboração nesta pesquisa acadêmica.

A Pesquisa Comportamental sobre Doadores Médios tem por objetivo investigar o universo dos chamados "doadores médios" (indivíduos de média e alta renda em meio de carreira). Isso passa por (i) mapear o seu perfil sociodemográfico, ocupacional e setorial; (ii) identificar os seus hábitos e práticas de solidariedade e cidadania; e (iii) investigar os condicionantes associados a tais hábitos e práticas.

Nesta etapa, o survey que o(a) senhor(a) gentilmente respondeu busca tanto conhecer informações a respeito dos hábitos e práticas de solidariedade e cidadania quanto obter opiniões a respeito dessas mesmas práticas.

A seleção e convite de pessoas para a composição do grupo focal e da amostra do survey está em conformidade com as boas práticas de pesquisa

científica e de ética acadêmica. A Pesquisa garante o anonimato e o sigilo dos respondentes e de suas opiniões, destacando que em nenhuma hipótese os resultados alcançados serão utilizados para fins comerciais.

A Pesquisa está sediada no Centro de Estudos em Administração Pública e Governo (CEAPG) da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP) e possui a Conectas Direitos Humanos como parceira. Ela é financiada pela própria FGV EAESP, por meio do GVPesquisa e pelo Fundo BIS, iniciativa orientada para o fomento da cultura da doação.

Atenciosamente,
Equipe de pesquisa.

Filtro

V1. Qual é a sua idade? _____

(continuar se tiver entre 20 e 64 anos). Caso não, agradeça e não faça a entrevista)

A. Práticas de solidariedade

P1a. Você realiza ou já realizou alguma ação de solidariedade ou doação (Espontânea e Múltipla)

1. Sim. P1b. Qual ou quais práticas? _____
2. Não. (pular para P3)

P2. Com qual regularidade?

P2a. 1ª prática:

1. Habitual
2. Esporádica no último ano
3. Não sei / não lembro.

P2b. 2ª prática:

1. Habitual
2. Esporádica no último ano
3. Não sei / não lembro.

P2c. 3ª prática:

1. Habitual
2. Esporádica no último ano
3. Não sei / não lembro.

P2d. 4ª prática:

1. Habitual
2. Esporádica no último ano
3. Não sei / não lembro.

P2e. 5ª prática:

1. Habitual
2. Esporádica no último ano
3. Não sei / não lembro.

P3a. Dentre as práticas de solidariedade abaixo, qual (ou quais) você realizou no último ano? (Múltipla)

1. Doação em dinheiro para instituições ou organizações (Seguir para P4.)
2. Doação em tempo / horas voluntárias para instituições ou organizações (Pular para P7)
3. Doação de bens ou serviços para instituições ou organizações (Pular para P7)
4. Doação em dinheiro diretamente para pessoas conhecidas ou próximas (Pular para P7)
5. Doação não monetária (tempo, bens ou serviços) diretamente para pessoas conhecidas ou próximas (Pular para P7)
6. Doação em dinheiro e incentivada para, por exemplo, projetos culturais ou esportivos e/ou para Fundos da Criança e do Adolescente ou do Idoso (Pular para P7)
7. Esmola ou doação em dinheiro diretamente para desconhecidos (Pular para P7)
8. Doação não monetária (tempo, bens ou serviços) diretamente para desconhecidos (Pular para P7)
9. Dízimo ou doação de qualquer tipo para a Igreja (Pular para P7)
10. Doação de qualquer tipo para obra social da Igreja ou comunidade (Pular para P7)
11. Doação para campanhas de TV, Rádio ou internet – Criança Esperança, Teleton etc. (Pular para P7)
12. Doação de qualquer tipo para campanhas de ajuda a desabrigados ou calamidades (Pular para P7)
13. Doação de sangue e/ou órgãos (Pular para P7)
14. Participação como conselheiro de Organizações, Instituições ou Entidades sem Fins Lucrativos
15. Doação para ONGs por meio de sua empresa ou corporação
16. Outras. P3b. Qual/is? (Pular para P7)
17. Não fiz nenhuma dessas práticas no último ano (Pular para P10)

(P3a. = 1 Seguir para P4.) (P3a. = 2 a 14 Pular para P7) (P3a. = 15 ou 16 Pular para P10)

P4. Para qual ou quais instituições ou organizações você doou no último ano?

(Só para quem respondeu P3a. = 1) (Múltipla)

P4a. _____

P4b. _____

P4c. _____

P4d. _____

P4e. _____

P5. Quanto, aproximadamente, você doou para essa ou cada uma dessas instituição/ões ou organização/ões no último ano? (Só para quem respondeu P3a. = 1) (Múltipla)

P5a. R\$ _____

P5b. R\$ _____

P5c. R\$ _____

P5d. R\$ _____

P5e. R\$ _____

P6. Quais meios de pagamento você utilizou para fazer essas doações:

(Só para quem respondeu P3a. = 1)

1. Cartão de crédito

2. Cartão de débito

3. Transferência entre contas

4. Dinheiro

5. Cheque

6. Meios eletrônicos ou virtuais – Paypal, pag seguro etc.

7. Boleto bancário

8. Outros. P6ab. Qual? _____

B. Percepções sobre práticas de solidariedade

P7a. Ordene os três principais motivos para você fazer prática/s de solidariedade mencionada/s?

1. Porque me faz bem / me dá satisfação
2. Porque é um hábito meu e/ou da minha família
3. Porque é um hábito incentivado pela minha religião
4. Porque é uma forma de retribuir o que tenho/recebi
5. Porque confio na instituição, organização ou pessoa que ajudo
6. Porque o governo não pode ou não consegue resolver tudo sozinho
7. Porque tem muita gente que precisa de ajuda/ tenho pena de pessoas passando necessidade
8. Por causa dos incentivos fiscais
9. Pelo reconhecimento/status
10. Porque sinto culpa em viver em um país com tanta pobreza
11. Outros. P7b Qual/is? _____

P8a. Colocando-se na posição das pessoas do seu meio profissional fazem essas práticas? Ordene os três principais motivos

1. Porque fazem bem / dá satisfação
2. Porque é um hábito meu e/ou da minha família
3. Porque é um hábito incentivado pela minha religião
4. Porque é uma forma de retribuir o que tenho/recebi
5. Porque confio na instituição, organização ou pessoa que ajudo
6. Porque o governo não pode ou não consegue resolver tudo sozinho
7. Porque tem muita gente que precisa de ajuda/ tenho pena de pessoas passando necessidade
8. Por causa dos incentivos fiscais
9. Pelo reconhecimento/status
10. Porque sinto culpa em viver em um país com tanta pobreza
11. Outros. P8b Qual/is? _____

P9a. O que faria você interromper ou não repetir mais a/s prática/s de solidariedade mencionada/s? (Múltipla)

1. Perder a confiança na instituição, organização ou pessoa que pede ajuda
2. Não ver os resultados/impactos diretos da minha doação ou ajuda
3. Sentir que a instituição ou organização não está fazendo o seu trabalho
4. Sentir que a pessoa ajudada não está motivada/aproveitando a oportunidade
5. Por sentir ingratidão/falta de reconhecimento pela minha ajuda
6. Diminuição pequena da minha renda
7. Diminuição significativa da minha renda
8. Por conflitar com meus valores pessoais (motivos políticos, ideológicos ou religiosos)
9. Por motivo de crise econômica de meu país ou região
10. Nada me levaria à interrupção
11. Outros. P9b Qual/is? _____

P10a. Ordene os três principais motivos para você não fazer nenhuma dessas práticas de solidariedade mencionadas? (Só para quem respondeu P3a = 15 ou 16)

1. Porque nunca ninguém me pediu
2. Porque não me faz bem / não gosto
3. Porque não me sensibilizo com pessoas passando necessidade
4. Porque as instituições e organizações não merecem
5. Porque minha família nunca teve esse hábito
6. Porque não tenho confiança nas instituições, organizações ou pessoas que pedem ajuda
7. Porque ajudar instituições, organizações ou pessoas que pedem ajuda não é minha responsabilidade
8. Porque ajudar instituições, organizações ou pessoas que pedem é papel do governo
9. Porque não resolve
10. Por conflitar com meus valores pessoais (motivos políticos, ideológicos ou religiosos)
11. Outros. P10b Qual/is? _____

P11a. O que faria você iniciar uma doação em dinheiro a uma instituição? (Múltipla)

1. Conhecer/passar a confiar na instituição ou organização
2. Visualizar que a instituição ou organização está fazendo o seu trabalho
3. Aumento pequeno na minha renda
4. Aumento significativo na minha renda
5. Por estar alinhada aos meus valores pessoais (motivos políticos, ideológicos ou religiosos)
6. Sensibilizado por alguma tragédia/desastre
7. Por influência de amigos ou familiares
8. Por influência dos meios de comunicação
9. Outros. P12b Qual/is? _____
10. Nada me levaria a adotar uma ou alguma das práticas listadas

(Seguir para P13)

C. Doações em Dinheiro para Instituições ou Organizações

Nas próximas perguntas (P12. a P28.) é importante que você pense especificamente no caso de doações em dinheiro para instituições ou organizações, independentemente de você doar ou não para instituições ou organizações.

P12. É importante é conhecer a instituição ou organização para a definição da doação? (criar escala likert 1 a5)

| | | | | |
|--------------|----------|----------|----------|--------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Muito | | | | Pouco |

P13. Qual a melhor forma de conhecer uma instituição ou organização?

1. Propaganda de TV, rádio ou internet
2. Reportagens nos meios de comunicação
3. Indicação de familiares ou amigos
4. Indicação de conhecidos – colegas de trabalho, da igreja, de esportes etc.
5. Posicionamento de pessoa importante ou famosa/formadores de opinião
6. E-mails ou correspondência da própria instituição ou organização
7. Navegação nas redes sociais
8. Outros. P14b Qual/is? _____

P14. É importante confiar na instituição ou organização para a definição da doação?

| | | | | |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Muito | | | | Pouco |

P15. O que significa ter confiança em uma instituição ou organização para você? (aberta)

P16. O que mais te leva a confiar em uma instituição ou organização?

1. Ter boa reputação (em geral, mídias sociais inclusive)
2. Transparência - publicar balanços e/ou fazer prestação de contas e/ou ser auditada periodicamente
3. Conhecer pessoas que trabalhem nela e/ou que colaborem com ela
4. Já ter sido atendido/a por ela e/ou conhecer pessoas que são atendidas por ela
5. Ser vinculada ou parceira do governo
6. Não possuir nenhuma vinculação ou parceria com o governo
7. Ser parceira ou financiada por organizações internacionais
8. Ter sido criada e/ou mantida por uma pessoa importante ou famosa – Bill Gates, Maria Alice Setúbal, António Ermínio de Moraes etc.
9. Ter sido criada e/ou mantida por uma grande empresa – Coca-Cola, Itaú, Votorantim etc.
10. Outros. Qual/is? _____

P17. Considerando o seu nível de renda, quanto o/a sr./a acredita ser um valor mensal adequado de doação para uma instituição ou organização em que confia? R\$ _____

P18. E um valor anual? R\$ _____

P19. Você possui um orçamento de doação para instituições ou organizações?

1. Sim
2. Não (pule para P23.)

P20. Qual a regularidade dessa doação

1. Mensal
2. Bi ou trimestral
3. Quadrimestral a semestral
4. Anual
5. Esporádico (pular para P25)

P21. Quanto esse orçamento representa de sua renda mensal / bi ou trimestral / quadrimestral ou semestral / anual?

1. Até 0,1%
2. 0,1% até 0,5%
3. 0,5% a 1%
4. 1% a 2%
5. 2% a 5 %
6. Mais de 5%

P22. Considerando seu orçamento de doações, você prefere?

1. Diversificar as suas doações em muitas instituições ou organizações
2. Concentrar as suas doações em poucas instituições ou organizações
3. Concentrar as suas doações em uma única instituição ou organização
4. Não sei / não respondeu

P23. Como você vê suas doações nos próximos anos?

1. Aumentando o valor de doação
2. Diminuindo o valor de doação
3. Mantendo-se com o mesmo valor doado

P24. Ordene as três formas mais convenientes - na sua opinião - que as instituições ou organizações utilizam para solicitar a doações.

1. Abordagem pessoal em locais públicos
2. Abordagem pessoal no domicílio
3. Correio
4. Ligação Telefônica
5. E-mail
6. Redes sociais
7. Solicitação on-line ao navegar na internet
8. SMS ou aplicativo de celular
9. TV
10. Rádio
11. Grandes Campanhas na TV/Radio (Criança Esperança, TeleTon,...)

P25. Dos seguintes modos de fazer o pagamento da doação quais o/a sr./a julga mais conveniente, sendo 1 o mais inconveniente e 5 o mais conveniente.

| | |
|-------|--|
| P25.a | Dinheiro |
| P25.b | Boleto bancário |
| P25.c | Transferência bancária |
| P25.d | Débito em conta de banco |
| P25.e | Débito em conta de telefone |
| P25.f | Cartão de crédito |
| P25.g | Meios eletrônicos ou virtuais – Paypal, pag seguro etc. |
| P25.h | Ligação telefônica (0800) |
| P25.i | Desconto em folha de pagamento |
| P25.j | Caixa de coleta de dinheiro (ou de notas fiscais) em locais públicos |
| P25.k | Cheque |

P27. Quanto pensar em questões de doação para instituições e organizações sociais está presente no seu dia a dia?

| | | | | |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Muito | | | | Pouco |

P28. Quais causas/temas mais te sensibilizam para doações em dinheiro para Organizações sociais (espontânea, até 5 respostas)

P28a. _____

P28b. _____

P28c. _____

P28d. _____

P28e. _____

D. Causas

P29. Quais causas mais te sensibilizam para uma eventual doação? (espontânea, até 5 respostas)

P27a. _____

P27b. _____

P27c. _____

P27d. _____

P27e. _____

P28. Pensando exclusivamente em instituições ou organizações de Direitos Humanos, você doa ou já doou para alguma delas?

1. Sim, doo regularmente
2. Sim, doo esporadicamente
3. Sim, doei no passado, mas não doo mais
4. Não, nunca doei
5. Não sei / não me lembro

P29. Você pretende ou considera doar para instituições ou organizações de Direitos Humanos?

1. Sim, já sou doador(a) regular ou esporádico
2. Sim, em um futuro próximo
3. Talvez em algum dia
4. Não

P30. O que são Direitos Humanos para você? (aberta)

P31. O termo "Direitos Humanos" tem uma conotação:

1. Predominantemente positiva
2. Positiva
3. Neutra – nem positiva nem negativa
4. Negativa
5. Predominantemente negativa

P32. Dos seguintes temas comumente associados a Direitos Humanos, sendo 1 a menor sensibilização e 5 a maior sensibilização, quanto você se sente sensibilizado por eles.

| | | | | | | | |
|-------|---|---|---|---|---|---|-------|
| P30a. | Refugiados e/ou imigrantes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30b. | Presos – acesso à justiça, processo justo etc. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30c. | População em situação de rua | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30d. | Usuários de álcool ou drogas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30e. | Mulheres vítimas de violência sexual | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30f. | Populações indígena, quilombola e/ou ribeirinha | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30g. | Direitos reprodutivos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30h. | População LGBT+ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30i. | Gestantes e lactantes presas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30j. | Liberdade religiosa e de culto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30k. | Ações afirmativas para negros ou afrodescendentes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30l. | Trabalhos com juventudes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30m. | Alimentação e saneamento básico infantil | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P30n. | Segurança pública | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |

P33. Avalie as seguintes frases associadas às instituições ou organizações de Direitos Humanos no Brasil, sendo 1 discordância total e 5 concordância total

| | | | | | | | |
|-------|---|---|---|---|---|---|-------|
| P33a. | As ONGs de Direitos Humanos são necessárias para ajudar o combate dos problemas sociais e ambientais | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P33b. | A maior parte das ONGs de Direitos Humanos faz um trabalho competente | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P33c. | As ONGs de Direitos Humanos levam benefícios a quem realmente precisa | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P33d. | As ONGs de Direitos Humanos são dependentes do governo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P33e. | As ONGs de Direitos Humanos precisam da colaboração das pessoas e das empresas para continuar funcionando | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P33f. | A maior parte das ONGs de Direitos Humanos são confiáveis | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P33g. | As ONGs de Direitos Humanos são financiadas por grande investidores internacionais | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |
| P33h. | As ONGs de Direitos Humanos defendem interesses de grandes investidores | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | NS/NR |

P34. Você se lembra de alguma instituição ou organização de Direitos Humanos? (espontânea, até 5 respostas)

P34a. _____

P34b. _____

P34c. _____

P34d. _____

P34e. _____

E. Características sociodemográficas, educacionais e econômicas

Para terminar, vou fazer algumas perguntas apenas para classificação da sua entrevista.

P35. Qual foi o último nível de ensino que você completou

1. Ensino Fundamental / 1º Grau / Ginásio ou menos
2. Ensino Médio / 2º Grau / Secundário
3. Superior completo
4. Pós-graduação – especialização ou MBA
5. Pós-graduação – mestrado acadêmico ou profissional
6. Pós-Graduação – doutorado

P36a. Qual é a sua atividade principal?

1. Trabalha - exerce alguma atividade remunerada ou que gere qualquer tipo de renda (siga para P37)
2. Está procurando trabalho / Desempregado (Pule para P38)
3. É aposentado (Pule para P38)
4. É dona de casa (Pule para P38)
5. É pensionista (Pule para P38)
6. Outra. P36b. Qual? _____ (Pule para P39)

P37a. Em qual faixa se enquadra sua renda mensal (considerando salário, lucros e dividendos, renda da terra, alugueres, rendimentos de aplicação de qualquer tipo, benefícios de qualquer tipo etc.):

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-----------|-------------------|--------------------|-----------------|
| Até 5.000 | De 5.000 a 10.000 | De 10.000 à 20.000 | Acima de 20.000 |

P37a. P38a. Seu trabalho/atividade profissional é classificado como:

1. Servidor/a público/a
2. Assalariado com carteira assinada
3. Assalariado sem carteira assinada
4. Conta própria regular – autônomo com recolhimento de INSS, microempreendedor individual
5. Conta própria temporário – freelance, etc.
6. Profissional Liberal – Autônomo, universitário
7. Empregador
8. Outra situação. P37b. Qual? _____

P38. No seu trabalho ou nessa sua atividade, qual é sua ocupação? (espontânea)

P39. Qual é o seu sexo biológico?

1. Masculino
2. Feminino
3. Prefiro não responder

P40. Pensando nas categorias do IBGE, você diria que a sua cor ou raça é:

1. Branca
2. Preta
3. Parda
4. Amarela
5. Indígena
6. Prefiro não responder

V41a. Você nasceu no Brasil?

1. Sim (seguir)
2. Não. P41b. Em qual país? _____ (Pule para P43)

P42. Em qual região do país você nasceu?

1. Sul
2. Sudeste
3. Centro-Oeste
4. Nordeste
5. Norte
6. Prefiro não responder

P43a. Você possui religião? Qual?

1. Acredita em Deus, mas não tem religião
2. Ateu, não acredita em Deus / Agnóstico
3. Católica
4. Evangélica
5. Religiões de matriz africana – Umbanda, Candomblé etc.
6. Espírita Kardecista
7. Judaica
8. Outra. P43b. Qual? _____

F. Finalização

P44. Quando a duração do questionário, você considerou:

- breve
- adequado
- longo

P45. Quando a linguagem utilizada no questionário, você considerou:

- muito clara
- adequado
- confusa

P46. Quando à ferramenta de preenchimento do questionário, você considerou:

- simples
- adequado
- confusa

P47. Você gostaria de incluir algum comentário ou sugestão à este questionário?

**Vou fazer uma última pergunta, que não tem a ver com questionário,
mas que é muito importante para a continuidade da pesquisa**

P48. Você poderia indicar três pessoas com o perfil de renda e idade semelhante ao seu?

P44a. Nome: _____

P44b. Telefone: _____

P44c. Email: _____

P44d. Ocupação: _____





Realização:



Apoio:

