

grantmaking e fortalecimento da sociedade civil

Historicamente, a filantropia e o ISP brasileiro, enquanto setor, concentram-se na execução de projetos próprios. Para estratégias de repasse de recursos financeiros para terceiros, via doação, o termo amplamente utilizado na filantropia em âmbito internacional é *grantmaking*.

Nos últimos anos, o padrão de atuação vem mudando em direção a um investimento social mais doador. Para além dos números, as reflexões sobre como fazer *grantmaking* ganharam espaço e importância.

Durante a pandemia, o contexto emergencial deu tração a esse movimento. Além disso, a experiência na ação emergencial de enfrentamento à Covid-19, devido à urgência e velocidade de resposta, também modificou a forma de fazer *grantmaking*: houve maior flexibilidade, simplificação de processos, menos controle e mais autonomia para as OSC.

No entanto, há muito que avançar. Ainda que tenham sido fundamentais na resposta à emergência, as OSC foram profundamente afetadas pela pandemia e o tema de sua mortalidade, ou "extinção em massa" de *grantees* (DALBERG, 2020), apareceu, em 2020, como grande preocupação dos envolvidos no terceiro setor.

DADOS DE CONTEXTO

SEGUNDO DADOS DO CENSO GIFE (2018), 23% DAS ORGANIZAÇÕES RESPONDENTES ERAM ESSENCIALMENTE FINANCIADORAS, 40% ESSENCIALMENTE EXECUTORAS E 38% HÍBRIDAS – UTILIZAVAM AS DUAS ESTRATÉGIAS NOS SEUS DIFERENTES PROJETOS E PROGRAMAS.

AS ORGANIZAÇÕES RESPONDENTES SÃO



O CENSO GIFE 2018 APONTOU UM CRESCIMENTO DE ORGANIZAÇÕES QUE DOARAM RECURSOS FINANCEIROS PARA TERCEIROS, PASSANDO DE 21% EM 2016 PARA 35% EM 2018 E DOBRANDO O VOLUME DOADO (DE 595 MILHÕES DE REAIS PARA 1,1 BILHÃO DE REAIS).

DURANTE A PANDEMIA, O CONTEXTO EMERGENCIAL DEU TRAÇÃO A ESSE MOVIMENTO. PELA PRIMEIRA VEZ, A UTILIZAÇÃO DE ESTRATÉGIAS DE GRANTMAKING PREVALECEU EM RELAÇÃO À OPÇÃO PELA EXECUÇÃO DE INICIATIVAS PRÓPRIAS: 59% DOS RESPONDENTES DA PESQUISA EMERGÊNCIA COVID-19 (GIFE, 2020) UTILIZARAM ESTRATÉGIAS DE FINANCIAMENTO DE INICIATIVAS DE TERCEIROS E 50% REALIZARAM PROJETOS PRÓPRIOS.

59%

UTILIZARAM ESTRATÉGIAS DE FINANCIAMENTO DE INICIATIVAS DE TERCEIROS

50%

REALIZARAM PROJETOS PRÓPRIOS



EM MAIO DE 2020, 46% DAS OSC RESPONDENTES DO ESTUDO IMPACTO DA COVID-19 NAS OSC BRASILEIRAS AFIRMARAM TER ORÇAMENTO DISPONÍVEL PARA OPERAR POR, NO MÁXIMO, MAIS TRÊS MESES. ENQUANTO SOMENTE 9% APONTARAM CONSEGUIR ANTEVER DISPONIBILIDADE ORÇAMENTÁRIA PARA MAIS DE 12 MESES DE OPERAÇÃO.

TEMAS E PRIORIDADES PARA OS PRÓXIMOS ANOS

- Necessidade de ampliação do perfil doador do ISP e da filantropia no Brasil, com mais organizações adotando o *grantmaking* como estratégia e maior volume de recursos doados para OSC e outros tipos de donatários/ organizações apoiadas.
- A continuidade do trabalho de difusão de estratégias de *grantmaking* entre os investidores sociais, especialmente para o fortalecimento das OSC, é uma premissa de transformação.
- Projetos podem ser construídos em conjunto com os parceiros, trabalhando a partir da troca ao invés de apenas com a transferência de recursos. É preciso focar na aprendizagem e no potencial de transformação conjunta. Isso requer um estreitamento da relação e ampliação do diálogo entre financiadores e donatários.
- A relação com as organizações apoiadas precisa ter a confiança como base, valorizando a competência das OSC e seus valiosos capitais imateriais.
- Os aprendizados obtidos ao longo da resposta à pandemia precisam ser integrados para seguir simplificando as doações. As ações emergenciais em 2020, como foco na resolução rápida de problemas, permitiram desenvolver instrumentos jurídicos mais simples, flexibilizar processos e protocolos, agilizar as aprovações internas e o repasse de *grants*, aumentar o prazo para prestação de contas e diminuir o rigor técnico no monitoramento, obter maior liberdade para realocar recursos nas rubricas orçamentárias etc.

- A liberdade de alocação de recursos de organizações apoiadas deve ser ampliada. Isso não significa entregar todo o recurso para uso livre da organização doadora, mas sim criar canais de diálogo e processos de comunicação contínua. Ao mesmo tempo, é evidente a necessidade de definir uma porcentagem relevante em qualquer doação como recurso livre ou irrestrito, de forma que as OSC possam utilizá-lo para cobrir custos fixos, operacionais, logísticos e despesas não previstas.
- Relações mais horizontais e menos hierárquicas entre financiadores e *grantees*, colocam o poder de alocação de recursos nas mãos dos que são diretamente afetados pelos problemas que os recursos pretendem resolver, como preconizam movimentos como *#ShiftThePower* ("transferir o poder", em tradução livre) (GFCF, 2018).
- O financiamento com foco institucional para OSC deve combinar apoio operacional geral com fortalecimento de competências. O setor precisa compreender que as OSC são formadas por pessoas que precisam ser remuneradas e que gastos com aluguel, banco, internet, luz e água são despesas diretamente vinculadas à capacidade de a organização cumprir sua missão.
- Recursos doados para ações de fortalecimento institucional das organizações devem estar de acordo com as necessidades por elas identificadas e com o seu ponto de desenvolvimento interno. Exemplos de recursos dirigidos ao fortalecimento institucional das organizações são: criação ou desenvolvimento de uma área ou de estratégias de captação de recursos; programas de formação em gestão nos mais diversos temas – financeira, de pessoas, técnica; doações para criar estruturas e garantir as ferramentas necessárias para uma atuação mais virtual.
- As crises têm mostrado a importância da sociedade civil organizada nos territórios e que é preciso fortalecer organizações comunitárias, de base, movimentos sociais, coletivos e grupos sem CNPJ para além do contexto emergencial.
- Investidores sociais com mais experiência, tempo de atuação ou com uma reflexão e consciência mais amadurecida sobre o papel da sociedade civil podem inspirar e contribuir para articular o campo do ISP, atraindo novos doadores, gerando experiência e conhecimento que apontem a importância do *grantmaking*.
- As organizações de ISP precisam avançar no uso de dados e evidências, conhecer os grupos e as OSC que atuam em dado território, saber o que já alcançaram de resultados, como se relacionam com o poder público etc., para entender melhor as necessidades e serem mais efetivas nos resultados de *grantmaking*.
- O ISP precisa ampliar a diversidade de perfis de organizações que recebem os recursos e outros tipos de apoio da filantropia. Para tanto, é preciso considerar a possibilidade de descentralizar doações, visto que as desigualdades regionais no Brasil são enormes e há OSC precisando de financiamento em todas as regiões.

- O *grantmaking* também pode ser usado como estratégia de fortalecimento de políticas públicas, apoiando a construção de soluções mais estruturantes em parceria com a gestão pública.

PARA SABER MAIS

- CITI FOUNDATION; SYNERGOS. Financiamento baseado em relações de confiança: análise sobre a importância do financiamento operacional geral e do desenvolvimento de competências institucionais. 2020.
- DALBERG. The impact of covid-19 on the global philanthropic sector: CEO barometer survey and deep-dive interview result. 5 jun. 2020.
- GFCF – Global Fund Community Foundations. What we stand for.
 - GIFE. Censo GIFE 2018. 2019.
 - GIFE. Emergência Covid-19. S.d.
- GIFE. Filantropia e movimentos sociais. 11º congresso GIFE. Série Pautas ISP.
- GIFE. Financiamento baseado em relações de confiança. 11º congresso GIFE: debate. 2020.
 - GIFE. GrantLab. S.d.
 - GIFE. Grupo de colaboração: grantmaking. 11º congresso GIFE: oficina. 2020.
- GIFE. Grupo de colaboração: grantmaking: sistematização. 11º congresso GIFE. 2020.
- MOBILIZA; REOS PARTNERS. Impacto da COVID-19 nas OSCs brasileiras: da resposta imediata à resiliência. 2020.
- POLAZ, Karen. Boas práticas na relação entre financiadores e donatários. Notas Técnicas. GIFE, 2020.
 - SAEZ, Erika Sanchez. Filantropia colaborativa. GIFE, 2020.



CLIQUE NO
CONTEÚDO PARA
SABER MAIS