

INVESTIMENTO SOCIAL PRIVADO: UM CAMPO CADA VEZ MAIS DIVERSO

Erika Sanchez Saez¹

Graziela Santiago Belo da Silva²

1 INTRODUÇÃO

Aprofundar o conhecimento sobre o investimento social privado (ISP) ganha relevância tanto diante do importante papel desse setor na promoção das agendas públicas do país quanto por sua relação com o campo das organizações da sociedade civil (OSCs).

Envolvendo, segundo definição do GIFE,³ o “repasso voluntário de recursos privados de forma planejada, monitorada e sistemática para projetos sociais, ambientais, culturais e científicos de interesse público”, o ISP abrange “ações sociais desenvolvidas por empresas, fundações e institutos de origem empresarial ou instituídos por famílias, comunidades ou indivíduos”.⁴ Os investidores sociais contribuem para o impulsionamento de transformações sociais no país por meio do desenvolvimento de projetos próprios e pelo apoio, institucional ou via projetos, a OSCs, constituindo-se, assim, em importantes atores na promoção e na sustentabilidade dessas organizações.

Estudos sobre o campo do ISP têm sido desenvolvidos desde a década de 1990 por organizações promotoras do setor, a exemplo do censo do GIFE⁵ e do Benchmarking do Investimento Social Corporativo (BISC), da Comunitas.⁶ Ainda assim, trata-se de um campo com grande potencial a ser explorado e até o momento não amplamente difundido.

É, então, nesse contexto que este artigo busca descrever as principais características e traçar um perfil do ISP brasileiro explorando aspectos relacionados à diversidade. Leituras sobre o ISP podem ser produzidas a partir de diversas perspectivas, mas, certamente, a diversidade do campo e a análise de como o ISP se relaciona com esse tema de forma ampla se constituem num olhar fundamental para melhor compreender esse setor. Isso tanto pela importância de estimular e promover um campo diverso quanto por considerar o papel que a valorização da diversidade possui no trabalho desenvolvido pelos investidores sociais. Para que se alcance a transformação social que o setor do ISP deseja promover, o foco nessa questão se faz necessário.

1. Gerente de programas no Grupo de Institutos, Fundações e Empresas (GIFE).

2. Coordenadora de conhecimento no GIFE.

3. Organização sem fins lucrativos que reúne associados de origem empresarial, familiar ou independente que investem em projetos de interesse público. Foi criado em 1989 como um grupo de troca e colaboração e institucionalizado em 1995. É, hoje, referência no campo da filantropia e do ISP no Brasil. Disponível em: <<https://gife.org.br/quem-somos-gife/>>.

4. Disponível em: <<https://gife.org.br/investimento-social-privado/>>.

5. O censo do GIFE é uma pesquisa autodeclaratória e voluntária, respondida pelos associados do grupo por meio de um questionário *online* a cada dois anos. Abrange, assim, os diversos perfis de investidores sociais. Trata-se de uma pesquisa ao mesmo tempo quantitativa e reflexiva, que aborda desde a estrutura dos investidores sociais até estratégias de atuação e o panorama dos projetos e programas. Disponível em: <<https://gife.org.br/censo-gife/>>.

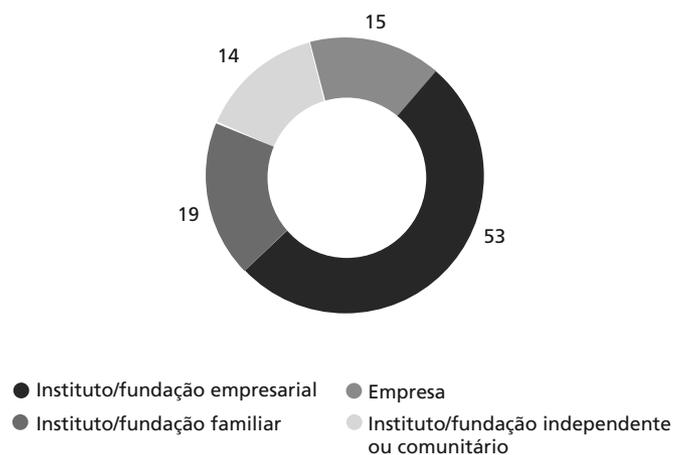
6. A pesquisa BISC, realizada anualmente pela Comunitas, busca traçar parâmetros e comparações sobre o perfil do ISP corporativo no Brasil, acompanhando a evolução dos compromissos sociais das empresas participantes. Ela busca dimensionar os recursos aplicados pelas empresas em projetos e atividades de interesse social. Disponível em: <<http://www.comunitas.org/portal/o-bisc/>>.

Os dados do *Censo GIFE 2016* (Saez, Santiago e Zachi, 2017)⁷ são o ponto de partida para desenvolver essa abordagem e trazem, em si, um convite a analisar infinitos recortes por meio de inúmeras perspectivas: *i)* pluralidade em termos de tamanho – metade dos respondentes investiu, em 2016, até R\$ 6 milhões e a outra metade mais de R\$ 6 milhões, com ampla variação entre as duas faixas, indo de R\$ 1 a mais de R\$ 500 milhões; *ii)* múltiplos formatos de atuação – caráter mais executor de projetos próprios ou mais doador para projetos de terceiros; e *iii)* variedade temática – o ISP atua em graus distintos, em uma ampla variedade de temas, adotando diferentes abordagens e estratégias. Em cada uma delas, um universo se abre.

2 DIVERSIDADE DO ISP: PERFIS E TEMAS

Um primeiro recorte para analisar a diversidade do campo diz respeito ao perfil de investidor social, uma classificação adotada pelo GIFE que está relacionada com a origem da organização, sua governança e suas fontes de recursos, conforme se observa no gráfico 1.

GRÁFICO 1
Respondentes do censo do GIFE por perfil de investidor social
(Em %)



Fonte: GIFE, 2017.

Os institutos e fundações empresariais são aqueles criados e mantidos por uma empresa ou por seus acionistas e geridos por pessoas ligadas à empresa que os sustenta. Os familiares, por sua vez, são criados e mantidos por uma família ou por um indivíduo e geridos de forma independente das empresas da família, ainda que possam estabelecer relações com elas. Os independentes são, geralmente, suportados por mais de uma organização ou por indivíduos de origens variadas e se caracterizam, principalmente, por ter uma gestão independente de seus mantenedores.

Para compreender melhor esses perfis, é importante, ainda, comparar algumas características básicas. Em termos de volume de investimento, ao contrário da percepção mais generalizada, há investidores sociais grandes e pequenos entre todos os tipos, e as medianas de investimento são similares, sendo que as empresas têm as menores (R\$ 4 milhões) e os institutos e as fundações empresariais, as maiores (R\$ 7,1 milhões). Os familiares possuem mediana de R\$ 5,1 milhões e os independentes, de R\$ 4,3 milhões.

7. Saez, E. S.; Santiago, G.; Zacchi, J. M. (Org.). *Censo GIFE 2016*. 1. ed. São Paulo: GIFE, 2017. 256 p. Disponível em: <<https://bit.ly/2LYsq9u>>. Acesso em: 10 dez. 2018.

As empresas são, ainda, as menores em relação a outro dado relacionado a porte: o número de colaboradores. Elas possuem uma mediana de três colaboradores remunerados para a execução do ISP. Os institutos e as fundações independentes são os que têm maiores medianas (17), seguidos dos familiares (15) e dos empresariais (10).⁸ Chama a atenção o fato de que os institutos e as fundações empresariais têm a maior mediana de orçamento, mas a segunda menor de número de funcionários.

Aproximações e diferenças entre os perfis de investidores sociais perpassam os mais diversos aspectos da atuação e da estrutura desses atores. Uma das semelhanças que mais se destacam no investimento social é a quase unanimidade na priorização temática: 84% das organizações afirmam investir em educação. Certamente, essa preponderância está relacionada ao fato de que a educação universal e de qualidade ainda é um desafio que o Brasil precisa superar. No entanto, aí pode residir uma grande oportunidade de inclusão da diversidade no ISP brasileiro, além da possibilidade de olhar para outros temas de alta relevância na agenda pública que recebem menor atenção do setor.

Quando perguntados, por exemplo, sobre o olhar para as diferenças de gênero e de raça em seus programas, apenas 2% dos investidores consideram as raciais⁹ e 4% deles levam em conta as de gênero nos seus projetos.

A baixa presença de negros e mulheres nos conselhos das organizações de ISP também é uma importante lacuna: 49% dos institutos e fundações¹⁰ têm 75% ou mais de conselheiros homens, e 21% possuem somente conselheiros homens. Dos 873 conselheiros dos respondentes do *Censo GIFE 2016*, apenas 24% são mulheres, dado que contrasta com o fato de 48% dos colaboradores serem mulheres.

Já em relação à cor/raça, os dados nos revelam uma representatividade ainda menor: 71% dos institutos e fundações possuem apenas conselheiros brancos. Sobre a presença de não brancos, 16% das organizações possuem conselheiros pardos, sendo que somente 3% têm conselheiros negros e 2%, indígenas.

Criar soluções e formatos inovadores para incluir a perspectiva das desigualdades de gênero e raça nos programas, projetos e soluções sociais pode ser uma grande contribuição do ISP para o país.

Outra oportunidade é a ampliação do leque temático do ISP, uma vez que existem diversos escopos nos quais sua atuação é bastante reduzida, como a defesa de direitos.¹¹ Vale destacar que, apesar de a defesa de direitos aparecer em nono lugar entre as doze áreas pesquisadas, ela é uma das que mais têm crescido no censo do GIFE nos últimos anos – em 2009, 29% dos investidores sociais respondentes disseram atuar nessa área, ante 43% em 2016. A representatividade de outras áreas pode ser visualizada no gráfico 2.

Por mais que essas características perpassem, de forma geral, todos os tipos de investidores sociais, há algumas diferenças interessantes entre eles, que podem apontar caminhos possíveis para a ampliação da diversidade. Com exceção dos institutos e fundações independentes, as duas principais áreas de atuação de todos os perfis de investidores sociais são educação e formação de jovens. A partir daí, no entanto, distinções importantes começam a surgir.

8. Para esses cálculos, não foram incluídos os colaboradores voluntários, somente os remunerados – próprios dos institutos e das fundações cedidos pela empresa mantenedora.

9. Inclui negros, indígenas, quilombolas e outras comunidades tradicionais.

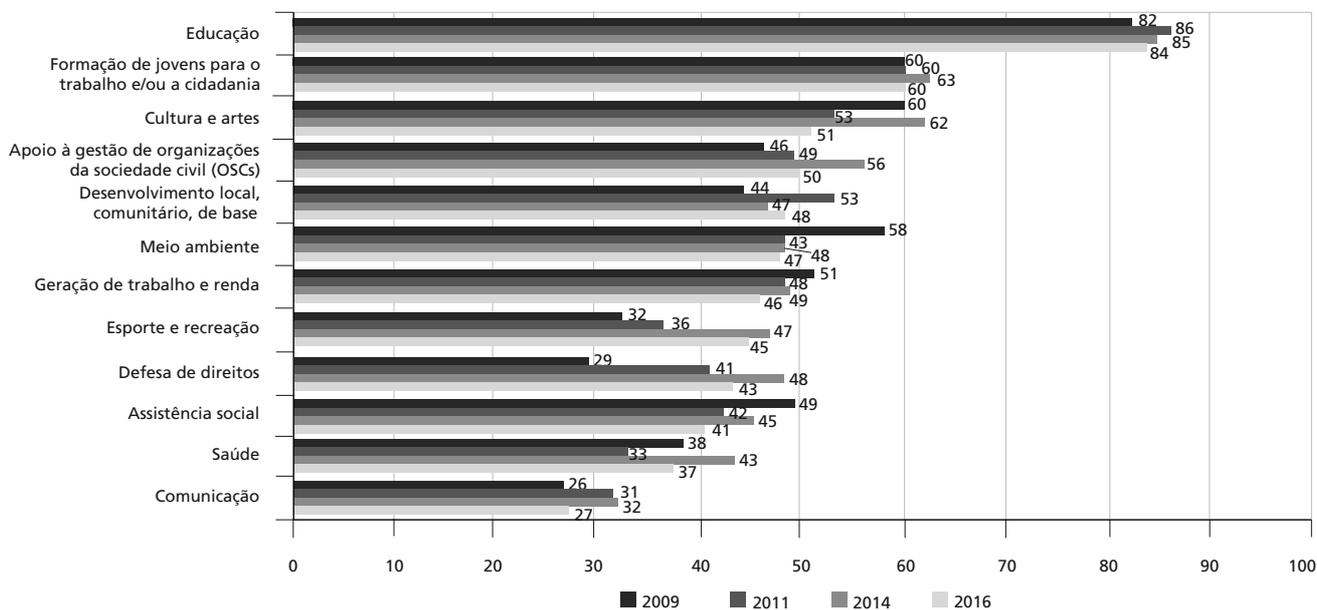
10. Os dados do *Censo GIFE 2016* sobre conselhos referem-se somente a institutos e fundações, e não foram verificados para empresas.

11. No âmbito do censo do GIFE, a área de defesa de direitos envolve a proteção e a promoção dos direitos humanos, caracterizando-se por ações que se utilizam de estratégias de defesa desses direitos – não apenas contribuindo para a sua realização, mas empoderando pessoas e/ou grupos para demandá-los, especialmente para os mais excluídos.

GRÁFICO 2

Respondentes do censo do GIFE por áreas de atuação (2009-2016)

(Em %)



Fonte: GIFE, 2017.

Para as empresas, que atuam em média em sete áreas, a terceira principal é geração de trabalho e renda, seguida de cultura e artes, meio ambiente, esporte e recreação e saúde, todas com porcentagens significativas. Os institutos e fundações empresariais, por sua vez, atuam em uma menor quantidade de áreas (seis em média), e sua terceira principal é cultura e artes, seguida de esporte e recreação. Os familiares são os que atuam, em média, em menos áreas – cinco – e têm como a terceira principal o apoio a OSCs, seguida de desenvolvimento local, cultura e artes e defesa de direitos. Já os independentes atuam em seis áreas e têm meio ambiente, defesa de direitos e apoio a OSCs como as três principais.

Essa análise parece indicar uma maior propensão dos institutos e fundações familiares e, principalmente, independentes para atuar com temas “menos tradicionais” do ISP e aponta no sentido de diversificação. Reforça-se, assim, a importância da complementaridade entre os diferentes perfis para a expansão da agenda temática de atuação do investimento social e para o desenvolvimento de um campo fortalecido, com mais atores e mais recursos.

3 DIVERSIDADE NAS PARCERIAS E ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO

OSCs e órgãos da administração pública são os principais parceiros dos investidores de todos os perfis, citados por, respectivamente, 72% e 71% das organizações.

A tendência de considerar políticas públicas na atuação é, também, comum a todos – apenas 14% não o fazem. No entanto, as estratégias são muito variadas e mostram algumas diferenças interessantes entre os diversos tipos de investidores. De forma geral, as empresas e os institutos e fundações empresariais adotam uma quantidade menor de estratégias de alinhamento com as políticas públicas (3,4 e 4,8 em média, respectivamente, como apresentado na tabela 1) do que os familiares (5,1) e, principalmente, do que os independentes (5,4). Há diferenças, também, nos tipos de estratégias que se destacam para cada perfil de investidor.

TABELA 1
Quantidade de estratégias de alinhamento com as políticas públicas adotadas por perfil de investidor social

Perfil de investidor social	Quantidade de estratégias adotadas pelos respondentes, em média
Empresas	3,4
Institutos e fundações empresariais	4,8
Institutos e fundações familiares	5,1
Institutos e fundações independentes	5,4

Fonte: GIFE, 2017.

Embora 23% dos respondentes afirmem realizar diretamente ações de *advocacy* para influenciar políticas públicas, nenhuma das empresas o faz, em contraponto a 45% das organizações familiares. Com relação a atividades de controle social, 15% do total as realiza, mas o número cai para 7% entre os institutos e fundações empresariais.

Os dados parecem indicar que os investidores sociais mais ligados às empresas tendem a se enxergar menos no papel de abordar questões sociais na sua relação com o governo, no sentido de influenciá-las, avaliá-las ou controlá-las de alguma forma. Para as empresas e os institutos e fundações empresariais, parecem ter mais destaque ações como o desenvolvimento de metodologias e tecnologias que podem ser incorporadas por políticas públicas (29% daquelas e 46% destes adotam essa estratégia) e ações de formação/capacitação de gestores ou servidores (35% das empresas e 44% dos institutos e fundações empresariais).

Essas diferenças compõem uma possibilidade muito interessante de trabalho no que se refere à atuação do ISP junto às políticas públicas, já que cada grupo de atores parece mais propenso a ocupar um papel, sendo todos complementares entre si. Essa percepção é, ainda, corroborada pela diferença substancial que existe entre os perfis de investidores em conselhos ou em outros órgãos colegiados de participação social. Respectivamente 18% e 30% das empresas e institutos e fundações empresariais participam dessas instâncias, enquanto 41% dos familiares e 50% dos independentes dizem colaborar nesses espaços.

Sendo as OSCs o parceiro mais citado entre os investidores, é interessante ver um pouco mais de perto como se dá essa relação.

Uma das maneiras pelas quais o *Censo GIFE 2016* busca se aproximar dessa análise é por meio da classificação dos investidores em três categorias: *i)* predominantemente doadores; *ii)* predominantemente executores; e *iii)* híbridos (fazem ambas as coisas em proporções representativas). Na figura 1, é possível observar essas categorias por tipo de investidor.

Essa classificação pode ter uma relação direta com o tamanho da equipe dos investidores: as empresas, com maior representatividade entre os predominantemente doadores, possuem as menores equipes. De fato, a mediana do número de colaboradores¹² dos predominantemente doadores é 5, enquanto a dos predominantemente executores é 16 e a dos híbridos, 13.

Há diferenças também nas formas como os tipos de investidores apoiam as OSCs. Entre aqueles que não realizam apoio institucional a elas – ou seja, sem vinculação a um projeto específico – estão 80% dos institutos e fundações empresariais e 73% dos familiares. Apoiam projetos de OSCs 76% das empresas, por meio de doação/patrocínio pontual e eventual, ante 31% dos institutos e fundações independentes.

12. Incluindo aqui também os voluntários.

FIGURA 1
Respondentes do censo do GIFE por forma de atuação
(Em %)

Predominantemente doam para outras organizações e seus programas

27% das empresas são predominantemente doadoras



Predominantemente executam seus próprios programas

49% dos institutos e fundações empresariais são predominantemente executores



Doam e executam

47% das empresas são híbridas – doam e executam



● Institutos e fundações empresariais ● Institutos e fundações independentes
● Institutos e fundações familiares ● Empresas

Fonte: GIFE, 2017.

As motivações para apoiar OSCs também oferecem pistas importantes sobre cada perfil – 82% das empresas o fazem porque elas têm legitimidade para atuar com seus temas ou grupos sociais de interesse. Em contrapartida, nenhuma das empresas respondentes afirmou apoiar OSCs porque são organizações que defendem causas ou grupos sociais que outros atores não estão dispostos a apoiar. Além disso, 41% apoiam por acreditar que é parte da finalidade do ISP contribuir para o fortalecimento e a sustentabilidade dessas organizações, percentual que só é superado pelos institutos e fundações independentes (50%). Pode-se supor, assim, que as empresas reconhecem a importância de dar suporte às OSCs, apesar de não estarem dispostas a se conectar com causas que não estejam alinhadas à sua estratégia, muitas vezes vinculadas a estratégias, objetivos, análises de risco etc. do próprio negócio.

Entre os institutos e fundações empresariais, destaca-se a porcentagem que apoia as OSCs porque é parte da estratégia alicerçar organizações que influenciam políticas públicas ou realizam controle social (23%), maior porcentagem entre todos os tipos de investidores sociais. Esse dado pode indicar que tal perfil de investidor social, apesar de não ter muito foco na realização direta de controle social, enxerga na parceria com as OSCs uma oportunidade para desenvolver esse tipo de atuação. Vale destacar, ainda, que o mais alto percentual dos institutos e fundações empresariais está relacionado à necessidade de se ter OSCs para operacionalizar e implementar os projetos (44%).

A partir dos dados anteriores e considerando a relevância em número e volume de investimento de institutos e fundações empresariais, percebe-se no ISP uma concentração maior na execução de projetos próprios, fato que se comprova quando observamos a distribuição do volume total de recursos: 60% são destinados a projetos próprios, 21% a projetos de terceiros e 19% a custos administrativos. Nesse contexto, fica clara a importância de fomentar e fortalecer cada perfil de investidor, considerando suas características, potenciais e limitações, para que haja cada vez mais espaço para a diversificação das formas de atuação do ISP e a ampliação do apoio a OSCs, com foco em gerar impactos de outra ordem – impactos esses conectados com o fortalecimento do tecido social do país, da participação cidadã e da construção democrática, para os quais uma sociedade civil fortalecida é essencial.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ainda que os dados analisados tenham limitações – como o restrito número de respondentes, centrado nos associados do GIFE – e que não haja ainda no Brasil uma fonte ou pesquisa que nos indique o universo de investidores sociais brasileiros, as informações disponíveis nos permitem identificar significativas tendências e oportunidades e nos apresentam uma visão panorâmica sobre o campo, com dados representativos e de qualidade. Ao mesmo tempo, a partir desta análise, fica claro que existe uma oportunidade para que o tema da diversidade no ISP seja mais amplamente incorporado pelos atores envolvidos na promoção desse setor e pela academia. Os dados disponíveis nos apontam caminhos de análise a respeito do tema, mas são ainda iniciais e exploratórios. Há espaço para o aprofundamento sobre o entendimento de como os investidores sociais compreendem a diversidade e seu papel e importância para o alcance dos objetivos.

Ainda assim, a interpretação dos dados existentes nos indica que não há somente uma grande diversidade nos formatos, nas estratégias e na estrutura do ISP brasileiro, mas há também um potencial para uma diversificação e ampliação ainda maior das estratégias adotadas pelo ISP como setor. As possibilidades não se referem exclusivamente aos diferentes perfis de investidores (como a ampliação do investimento social empresarial, o potencial de crescimento do número de organizações familiares ou o fortalecimento de independentes): elas se direcionam à diversificação de estratégias e às formas de atuação no ISP, de maneira transversal, em todos os perfis.

Nessa leitura, surgem como relevantes a ampliação da diversidade de gênero e raça na atuação; um olhar mais amplo para a pluralidade de temas da agenda pública, em diálogo com a agenda dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS); uma maior conexão com políticas públicas; e possibilidades de ampliação da percepção que investidores têm dos seus principais parceiros – as OSCs. Para esse caminho, algumas probabilidades se estabelecem: *i*) conexão com parceiros ou organizações intermediárias para a atuação em temáticas menos consensuais ou a doação para OSCs; *ii*) atuação nas políticas públicas junto com parceiros, coletivamente, ou via apoio a OSCs que desempenhem esse tipo de papel; *iii*) investimento em outras áreas temáticas, como foco específico ou de forma transversal; *iv*) incorporação da perspectiva de gênero e raça de maneira transversal nos projetos; e *v*) aumento da diversidade em conselhos, equipe e instâncias de tomada de decisão.

Buscar o desenvolvimento dessa diversidade tem a ver com a própria razão de ser do ISP. Isso favorece o desenvolvimento de um ecossistema de investimento social mais fortalecido, legítimo e com maior potencial de impacto – e, para além do setor, contribui para uma sociedade civil organizada mais plural e atuante. Mostra-se, sem dúvida, como um elemento estruturante na contribuição do ISP para diminuir as abismais desigualdades que estão na base de muitos dos desafios socioambientais enfrentados pelo Brasil.

Por fim, a própria discussão sobre o tema da diversidade no ISP nos leva a outras possibilidades de aprofundamento. Há um potencial não explorado de articulação no âmbito do ISP no Brasil, buscando promover as complementaridades e superar as sobreposições num setor formado por atores tão diversos. Além disso, a ampla gama de estratégias utilizadas pelos investidores sociais é em si um campo aberto para novos estudos que busquem analisá-las do ponto de vista de sua efetividade, de seu impacto e de sua conexão com as agendas públicas do país.