

C E N S O

GIFE

20

20



 **GIFE**

C E N S O

GIFE

20

20

São Paulo
2021

**DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
(CÂMARA BRASILEIRA DO LIVRO, SP, BRASIL)**

Censo GIFE 2020 [livro eletrônico] / Gabriela Brettas ; coordenação Carolina Magosso [et al.]. -- 1. ed. -- São Paulo : GIFE, 2021.PDF

Outros coordenadores : Patricia Kunrath, Graziela Santiago, Mariana Pereira.

Bibliografia.

ISBN 978-65-86701-20-3

1. Empresas - Aspectos sociais
2. Grupo de Institutos, Fundações e Empresas
3. Investimento social privado
4. Pesquisa quantitativa
5. Responsabilidade social
6. Terceiro setor I. Magosso, Carolina. II. Kunrath, Patricia. III. Santiago, Graziela. IV. Pereira, Mariana.

CDD 361.760981

1ª impressão



Este material é disponibilizado sob a licença Creative Commons Atribuição Não Comercial 4.0 Internacional <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>

© 2021 GIFE - Grupo de Institutos Fundações e Empresas

DOI:10.33816/978-65-86701-20-3

REALIZAÇÃO:



**COORDENAÇÃO
TÉCNICA:**



PARCERIA:



APOIO INSTITUCIONAL:



Laudes —
— Foundation



GIFE

CONSELHO DE GOVERNANÇA

Adriana Barbosa – Feira Preta
Americo Mattar – Fundação Telefônica Vivo
Atila Roque – Ford Foundation
Beatriz Fiuza – Instituto Beatriz e Lauro Fiuza
Georgia Pessoa – Instituto Humanize
Gilberto Costa – JP Morgan
Guilherme Coelho – Instituto República
Inês Lafer (Presidente) – Instituto Betty e Jacob Lafer
Luis Fernando Guggenberger – Instituto Vedacit
Mônica Pinto – Fundação Roberto Marinho
Rodrigo Pipponzi – Instituto ACP
Virgílio Viana – Fundação Amazonas Sustentável

CONSELHO FISCAL

Cibele Demetrio Zdradek – Instituto Grupo Boticário
Odair Barros da Silva – Fundação Telefônica Vivo
Tatiana Zanotti – Instituto Clima e Sociedade

SECRETÁRIO-GERAL

José Marcelo Zacchi

EXPEDIENTE



Coordenação geral: Patrícia Kunrath e Carolina Magosso
Supervisão: José Marcelo Zacchi e Gustavo Bernardino
Parceiro técnico: Ana Lúcia D'Imperio Lima (Conhecimento Social)
Coordenação técnica: Mariana Pereira e Graziela Santiago (ponteA ponte)
Apoio técnico: Larissa Laviano de Souza (SER - Cultura e Sustentabilidade)
Apoio de pesquisa: Priscilla André
Redação: Gabriela Brettas
Questionário *online*: Wiidoo Tecnologia
Processamento de dados: Rosália Nunes Henriques Huaira
Projeto gráfico e diagramação: Clarissa Sitó (Ara comunicação)
Revisão: Gleice Regina Guerra e Thais Spiezzi Rinaldi
Impressão: AlphaGraphics

AGRADECIMENTOS

Agradecemos à equipe GIFE pelo trabalho e dedicação durante a realização do Censo GIFE 2020.

Agradecemos à equipe da ponteAponte pela parceria na coordenação técnica da edição do Censo 2020.

Agradecemos às parceiras que colaboraram na revisão do questionário: Aline Viotto, Camila Cirillo, Erika Saez Sanchez, Iara Rolnik, Karen Polaz e Manuela Thamani.

Agradecemos à equipe da pesquisa Benchmarking do Investimento Social Corporativo (BISC) pela parceria: Anna Peliano (*in memoriam*), Patrícia Loyola e Hugo Pedro Guornik de Oliveira.

Esta publicação não seria realizada sem a participação e empenho de todos os Associados GIFE que responderam ao questionário do Censo em sua 10ª edição.

Agradecemos a todos pelo compromisso com a consolidação do investimento social e filantropia brasileira, mesmo no cenário atípico e desafiador imposto pela pandemia de Covid-19.

Agradecemos, especialmente, aos nossos apoiadores institucionais que tornaram possível a realização deste projeto: **Instituto Alana, Ford Foundation, Fundação Bradesco, Fundação Lemann, Fundação Tide Setubal, Instituto Unibanco e Laudes Foundation.**



SUMÁRIO

1	Quem são os investidores sociais e como percebem seu ambiente de atuação?	6
	1.1 Universo pesquisado e perfil das organizações	8
	1.2 Ambiente de atuação	18
2	Como o investimento social se financia?	26
	2.1 Volume de investimento	28
	2.2 Fontes de recursos	40
	2.3 Incentivos fiscais	54
3	Como o investimento social direciona seus recursos?	60
	3.1 Tipos de atuação do investimento social	62
	3.2 Destino dos recursos do investimento social	66
	3.3 Estratégias de atuação	73
	3.4 Formas de atuação	77
4	Quais os focos de atuação do investimento social?	84
	4.1 Temas e foco de atuação	86
	4.2 Diversidade e equidade nas iniciativas	98
	4.3 Abrangência territorial	99
	4.4 Alinhamento aos ODS	101
5	Como o investimento social colabora entre si e se relaciona com outros atores?	106
	5.1 Tipos de parcerias	108
	5.2 Relação com OSC	109
	5.3 Alinhamento com políticas públicas	121
	5.4 Relação no campo de negócios de impacto	129
	5.5 Articulação em redes	136
	5.6 Filantropia colaborativa	140
6	Como o investimento social está institucionalizado?	144
	6.1 Governança e transparência	146
	6.2 Perfil das equipes	161
	6.3 Alinhamento com o negócio	165
	6.4 Gestão de riscos	169
7	Como o investimento social gera e dissemina resultados e aprendizados?	174
	7.1 Monitoramento e avaliação	176
	7.2 Comunicação	186
	Apêndice	195



QUEM SÃO OS
INVESTIDORES SOCIAIS
E COMO PERCEBEM
SEU AMBIENTE DE
ATUAÇÃO?



Quais são as organizações que compõem o universo do Censo GIFE 2020? Este capítulo se dedica a traçar um perfil dessas organizações, caracterizando-as de acordo com os diferentes tipos de investidor e sua idade, forma jurídica e títulos ou certificações.

Além disso, este capítulo introdutório traz a percepção dos investidores sociais sobre seu ambiente de atuação, sua influência nas estratégias de trabalho das organizações e o diálogo com pautas estratégicas do campo social.

1.1 UNIVERSO PESQUISADO E PERFIL DAS ORGANIZAÇÕES



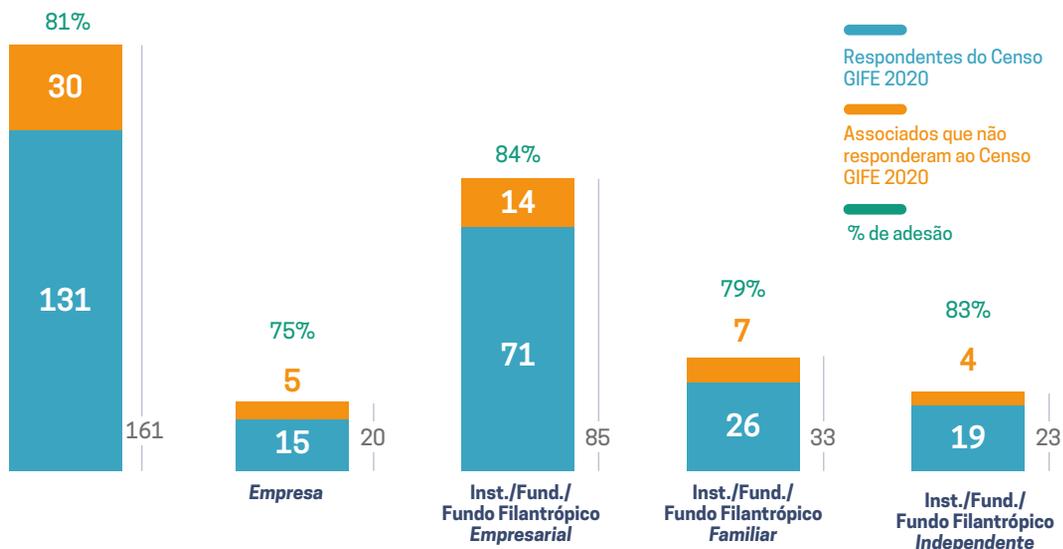
131

ORGANIZAÇÕES RESPONDERAM AO CENSO GIFE 2020,

o que corresponde a 81% da base de Associados GIFE (na época de coleta dos dados), mantendo o patamar das edições anteriores.

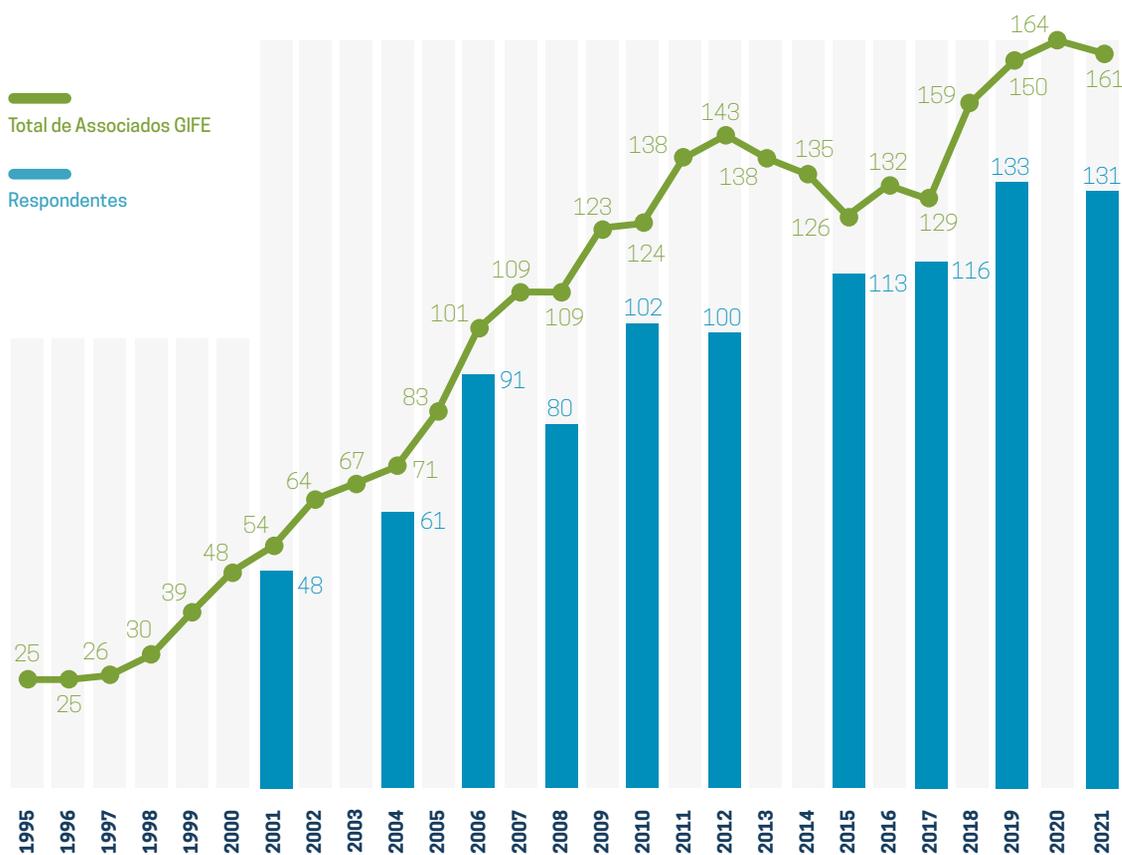
A amostra de respondentes, em relação ao universo de associados e sua distribuição por tipo de investidor, foi maior entre Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* (84% da base de associados desse tipo de investidor responderam a esta edição do Censo GIFE) e menor entre *Empresas* (75%).

Gráfico 1.1 - Organizações respondentes do Censo GIFE 2020 e organizações Associadas GIFE (total e por tipo de investidor)



Historicamente, o índice de respondentes do Censo GIFE segue a curva de crescimento da base associativa. Ao longo de mais de 25 anos de existência, o número de Associados GIFE aumentou 544%. De 2019 a 2021, a base associativa manteve patamar semelhante, com pequeno aumento de duas organizações.

Gráfico 1.2 – Organizações respondentes do Censo GIFE 2020 e organizações Associadas GIFE (1995-2021)



Nota: A coleta de dados do Censo GIFE a respeito de determinado ano é realizada no ano posterior. Por exemplo, para o Censo GIFE 2020, a coleta foi realizada em 2021 e, por isso, os respondentes estão sinalizados em 2021 no gráfico.

INVESTIDORES SOCIAIS: DO QUE ESTAMOS FALANDO?

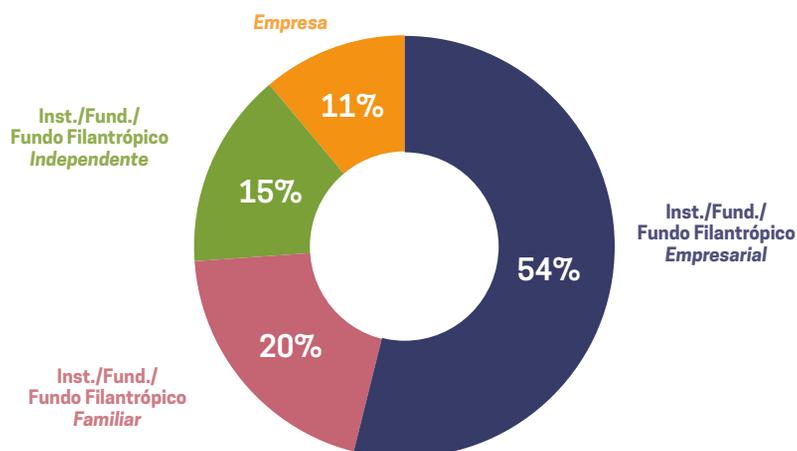
Investidores sociais privados são Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos que investem recursos privados voluntários de forma planejada, monitorada e sistemática para iniciativas sociais, ambientais, culturais e científicas de interesse público. Abrangem tanto organizações que captam recursos e os repassam para terceiros quanto organizações que possuem recursos próprios e executam suas próprias iniciativas e/ou repassam seus recursos para terceiros. Ainda que a origem dos recursos dessas organizações seja privada, sua finalidade é pública, voltada ao bem comum e a contribuições para a sociedade e o meio ambiente.

Considerando a origem e trajetória desse campo no contexto brasileiro, o conceito de *filantropia* vem sendo resgatado e valorizado como referência alternativa ao mesmo conjunto de organizações. Nesse sentido, o Censo GIFE 2020 assume os termos *investimento social*, *investimento social privado* e *filantropia* como sinônimos.

INSTITUTOS, FUNDAÇÕES E FUNDOS FILANTRÓPICOS EMPRESARIAIS AMPLIAM SUA PREDOMINÂNCIA ENTRE OS INVESTIDORES SOCIAIS

Seguindo a distribuição padrão de perfis do campo filantrópico brasileiro, os Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* são o tipo de investidor com maior participação no Censo GIFE, com 54% das organizações classificadas nesse perfil.

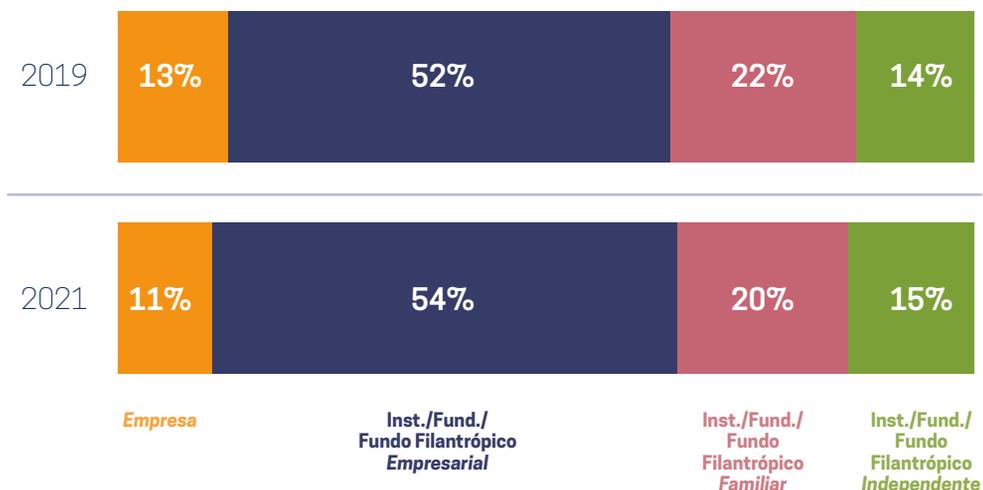
Gráfico 1.3 – Organizações por tipo de investidor



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

A distribuição dos diferentes tipos de respondentes se manteve similar à edição do Censo GIFE 2018, com variações de até 2 pontos percentuais na representação de cada um no conjunto. Tem destaque uma ligeira queda de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiars*, que passaram de 29 respondentes em 2018 para 26 em 2020 – interrompendo a tendência de crescimento observada nos anos anteriores. As *Empresas* seguem diminuindo sua proporção no conjunto, tanto entre os respondentes do Censo GIFE 2020 (que passou de 13% para 11% no último biênio), como na base associativa do GIFE (com recuo de 1 ponto percentual, chegando a 12% dos Associados GIFE).

Gráfico 1.4 – Organizações por tipo de investidor (2019 e 2021)



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

TIPOS DE INSTITUTOS, FUNDAÇÕES E FUNDOS FILANTRÓPICOS

Empresariais: são organizações sem fins lucrativos, criadas e mantidas por uma empresa ou seus acionistas. São geridas por pessoas ligadas à empresa que as mantêm. Nem sempre todos esses fatores precisam existir simultaneamente, mas, na maioria dos casos, a maior parte deles está presente.

Familiares: são organizações sem fins lucrativos, criadas e mantidas por uma família ou um indivíduo que também se envolve na sua governança e/ou gestão. São geridas de forma independente das empresas da família. Nem sempre todos esses fatores precisam existir simultaneamente, mas, na maioria dos casos, a maior parte deles está presente.

Independentes: são organizações sem fins lucrativos mantidas geralmente por mais de uma organização e/ou indivíduo, de origens diversas. Sua gestão e/ou governança podem assumir variados formatos, não estando vinculadas institucionalmente a uma empresa, família ou organização específica.

A MÉDIA DE IDADE DAS ORGANIZAÇÕES É DE 22 ANOS

As organizações familiares se destacam por serem mais jovens (média de 14 anos de existência), enquanto Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* são o grupo com organizações mais longevas entre os investidores sociais, com 32 anos de existência em média.

Gráfico 1.5 - Média de idade das organizações em anos (por tipo de investidor)

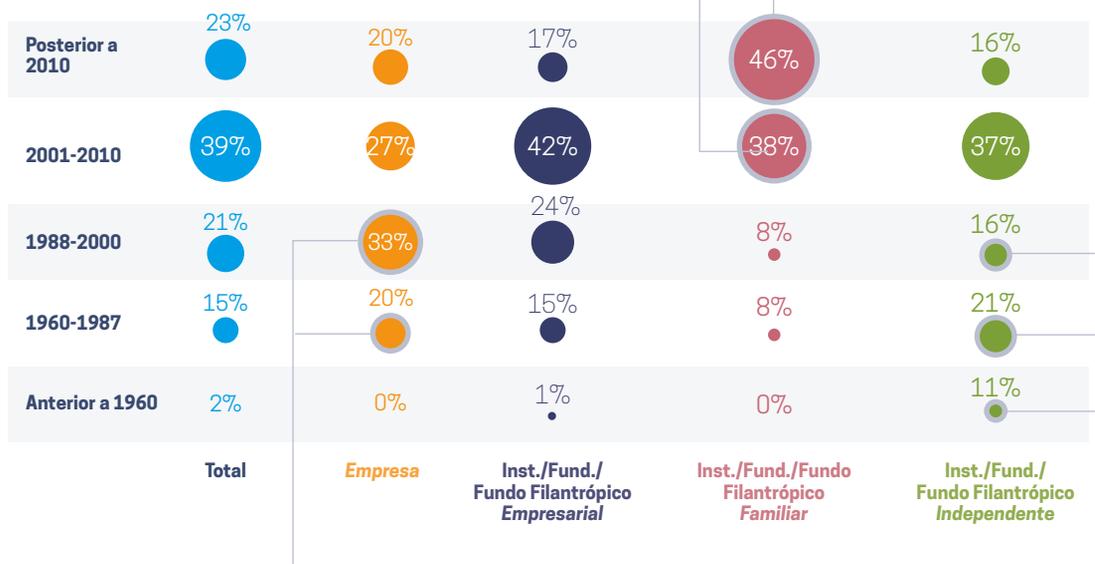


Nota: *Refere-se ao ano de início da atuação da *Empresa* com investimento social voluntário.

62% das organizações foram criadas a partir do ano 2000

Gráfico 1.6 – Organizações por ano de constituição (total e por tipo de investidor)

84% dos Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* foram criados a partir dos anos 2000, sendo que quase metade (46%) deles surgiu após 2010, o que confirma a percepção de crescimento dessas organizações no campo do investimento social privado na última década.

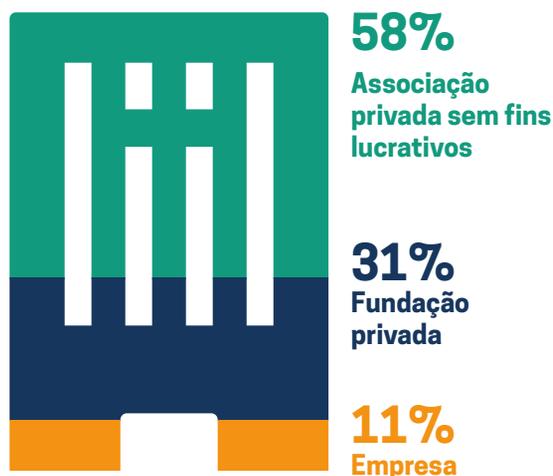


Empresas e Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* representam os tipos de organizações mais longevas do campo, sendo 53% e 48% delas, respectivamente, criadas antes de 2000.

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

Gráfico 1.7 – Organizações por forma jurídica

A natureza jurídica dos respondentes continua sendo predominantemente de associação privada sem fins lucrativos (58%) – enquanto quase um terço delas são constituídas como fundação privada.



FORMAS JURÍDICAS DE CONSTITUIÇÃO DAS ORGANIZAÇÕES

As organizações que não são empresas podem ser constituídas juridicamente como segue.

Associação privada sem fins lucrativos: é uma organização não lucrativa, constituída pela união de pessoas que se organizam para determinados fins. No caso de associações de interesse público, os fins são voltados à coletividade (por exemplo, promoção de direitos das pessoas com deficiência); já as de interesse mútuo se orientam para finalidades restritas a um grupo seletivo e homogêneo de associados (como no caso de clubes recreativos). Não há obrigação de existência de capital social ou patrimônio inicial para a constituição desse tipo de organização.

Fundação privada: trata-se de uma organização dotada de bens, instituídos por patrimônio de indivíduos ou empresas, destinados a cumprir uma finalidade social, de acordo com a vontade dos/as instituidores/as, que determinam também as formas pelas quais esse patrimônio será administrado.

Fonte: LOPES, Laís de Figueirêdo; SANTOS, Bianca dos; XAVIER, Lara Rolnik (orgs.). **Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil:** a construção da agenda no governo federal – 2011 a 2014. Brasília: Secretaria-Geral da Presidência da República, 2015.

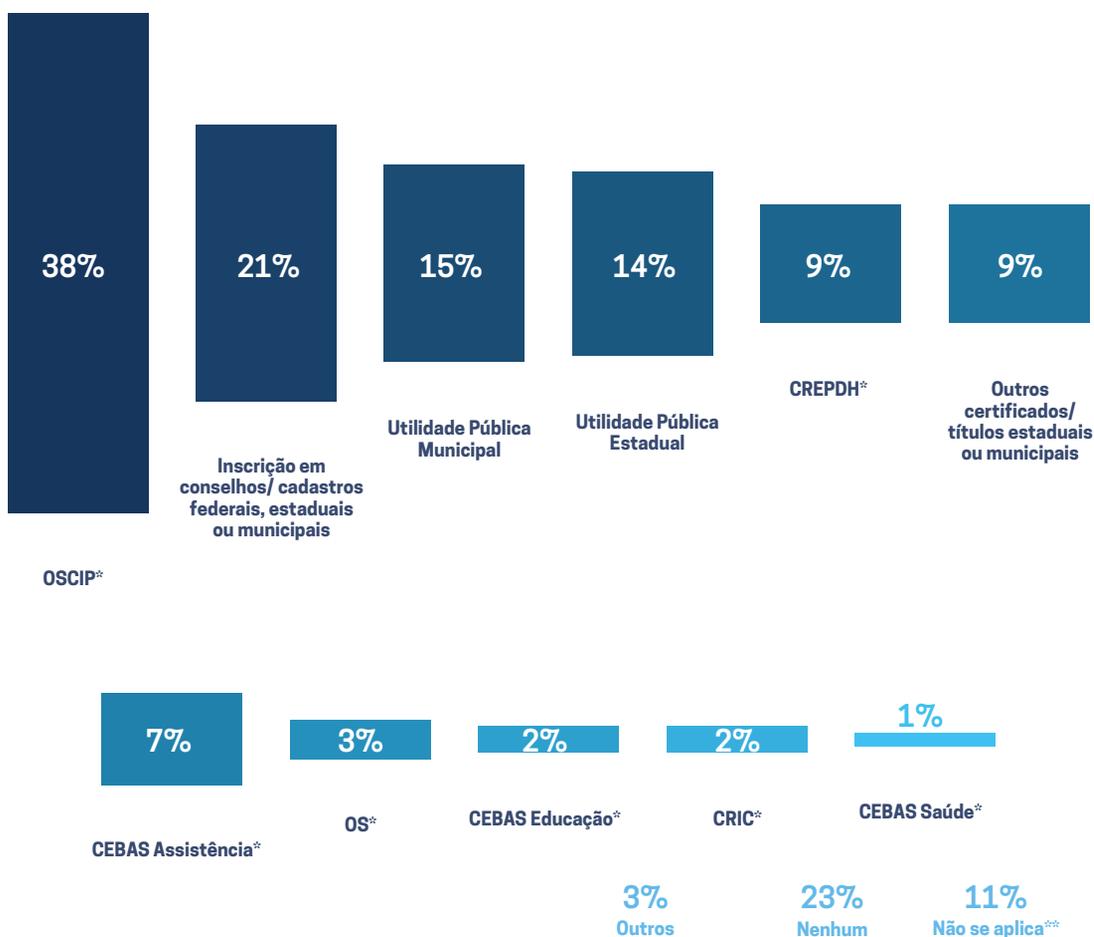
No campo filantrópico brasileiro, o nome fantasia das organizações não necessariamente corresponde à sua forma jurídica, podendo, por exemplo, um Instituto ser constituído como fundação privada, ou uma Fundação ser, juridicamente, uma associação privada sem fins lucrativos.

38%

DAS ORGANIZAÇÕES SÃO CERTIFICADAS COMO OSCIP,

que é a certificação mais presente entre os respondentes – em especial no caso de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* (49%) e *Independentes* (47%).

Gráfico 1.8 – Organizações por títulos ou certificados



Nota: *OSCIP - Organização da Sociedade Civil de Interesse Público; CREPDH - Certificado de Reconhecimento de Entidade Promotora dos Direitos Humanos; CEBAS Assistência - Certificado de Entidade Beneficente de Assistência Social; OS - Organização Social; CEBAS Educação - Certificado de Entidade Beneficente de Educação; CRIC - Certificado de Reconhecimento de Instituição Cultural; CEBAS Saúde - Certificado de Entidade Beneficente de Saúde. **Pergunta não válida para *Empresas*, considerada a base de 116 organizações.

Ademais, é significativo o número de organizações inscritas em conselhos ou cadastros federais, estaduais ou municipais (21%) – parcela que é maior entre Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* (42%) e *Familiares* (38%).

Tabela 1.1 – Organizações por tipo de título e certificado (por tipo de investidor)

	Inst./Fund./ Fundo Filantrópico <i>Empresarial</i>	Inst./Fund./ Fundo Filantrópico <i>Familiar</i>	Inst./Fund./ Fundo Filantrópico <i>Independente</i>
Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP)	49%	23%	47%
Inscrição em conselhos ou cadastros federais, estaduais ou municipais	14%	38%	42%
Utilidade Pública Municipal	11%	27%	21%
Utilidade Pública Estadual	13%	19%	21%
Certificado de Reconhecimento de Entidade Promotora dos Direitos Humanos (CREPDH)	4%	23%	16%
Outros certificados ou títulos estaduais ou municipais	8%	23%	0%
Certificado de Entidade Beneficente de Assistência Social (CEBAS Assistência)	4%	12%	16%
Organização Social (OS)	3%	4%	5%
Certificado de Entidade Beneficente de Educação (CEBAS Educação)	3%	4%	0%
Certificado de Reconhecimento de Instituição Cultural (CRIC)	1%	4%	0%
Certificado de Entidade Beneficente de Saúde (CEBAS Saúde)	0%	0%	5%
Outros	1%	12%	11%
Nenhum	27%	27%	21%

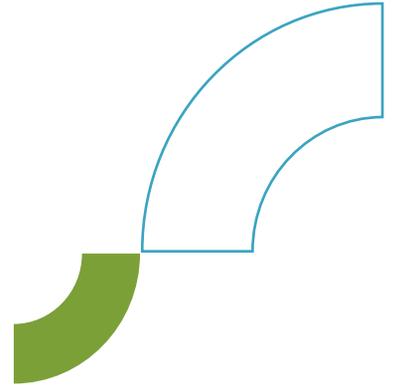
Nota: Pergunta não válida para *Empresas*.

■ **Títulos de Utilidade Pública Municipal e Estadual são mais significativos entre os Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* e *Independentes* do que nos *Empresariais*.**



A PARCELA DE ORGANIZAÇÕES SEM QUALQUER TÍTULO OU CERTIFICAÇÃO SEGUE CRESCENDO,

passando de 17% em 2018 para 23% em 2020.



OBJETIVOS DOS TÍTULOS E CERTIFICADOS



Regular as atividades desenvolvidas pelas organizações.



Operar como mecanismo de diferenciação entre entidades qualificadas em um regime jurídico específico e entidades comuns.



Padronizar o tratamento legal das entidades.



Uniformizar exigências específicas em relação a benefícios fiscais.

Fonte: LOPES, Laís de Figueirêdo; SANTOS, Bianca dos; XAVIER, Iara Rolnik (orgs.). **Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil**: a construção da agenda no governo federal – 2011 a 2014. Brasília: Secretaria-Geral da Presidência da República, 2015



1.2 AMBIENTE DE ATUAÇÃO



Os últimos anos foram marcados por intensos acontecimentos nos contextos brasileiro e mundial, incluindo, entre muitos outros aspectos, mudanças governamentais, retrocessos em políticas públicas, crises políticas e econômicas, catástrofes ambientais, avanço dos efeitos da emergência climática, uma pandemia com implicações sanitárias, psicológicas, econômicas e sociais sem precedentes,

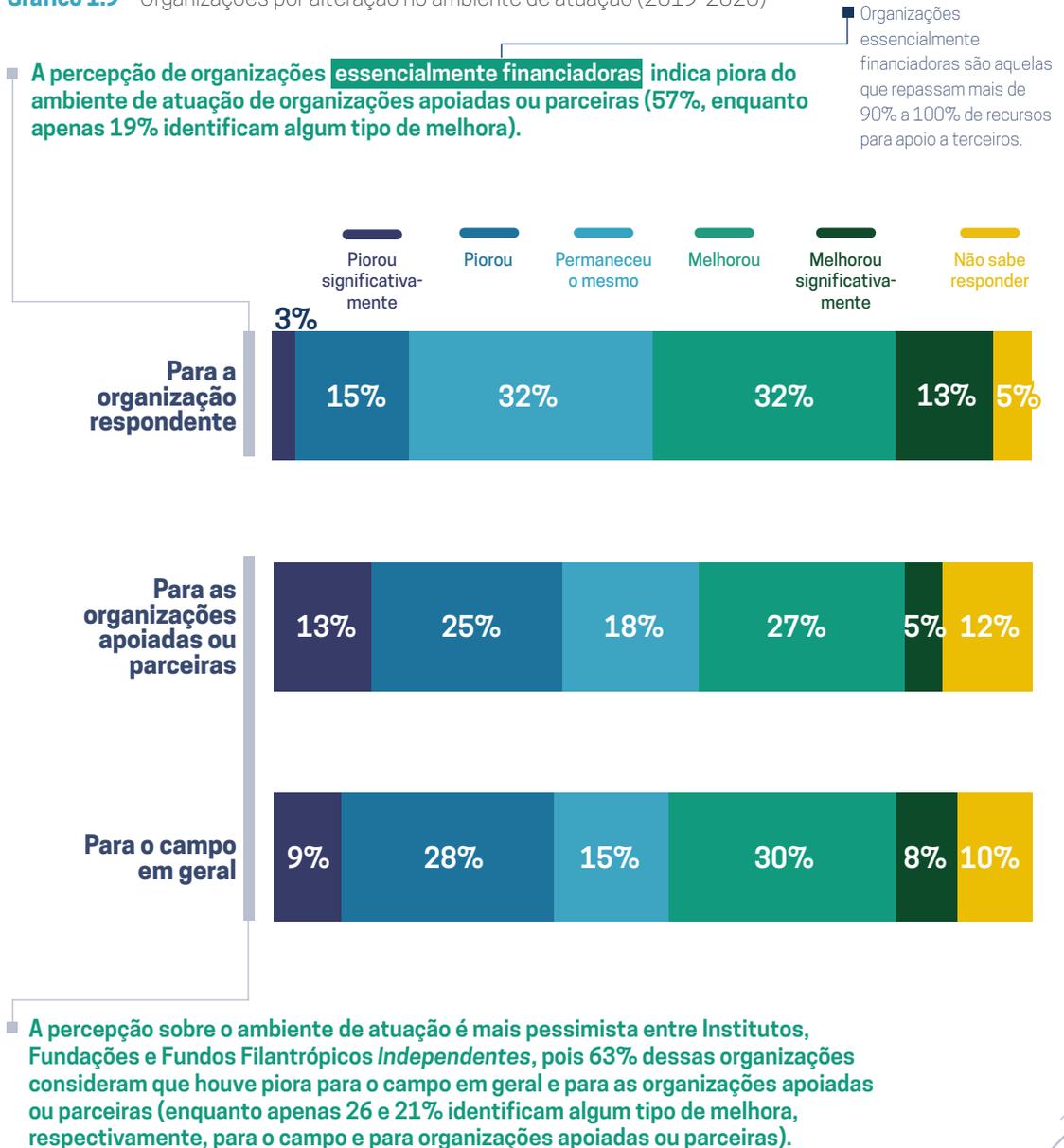
e, por outro lado, ampliação da atenção a agendas de equidade e enfrentamento de violências contra grupos de minorias. Com tudo isso ocorrendo, esta seção busca captar a percepção geral dos respondentes em relação ao ambiente em que estavam inseridos nos últimos dois anos e à influência de sua atuação no campo de investimento social, bem como suas perspectivas para o futuro.



NA PERCEPÇÃO DE INVESTIDORES SOCIAIS, O AMBIENTE DE ATUAÇÃO PIOROU MAIS PARA AS ORGANIZAÇÕES PARCEIRAS (38%) E PARA O CAMPO EM GERAL (37%) DO QUE PARA SI PRÓPRIOS (18%)

Assim, a melhora do ambiente de atuação é mais fortemente associada ao ambiente de organizações de investimento social (45%) do que ao de organizações apoiadas ou parceiras (32%).

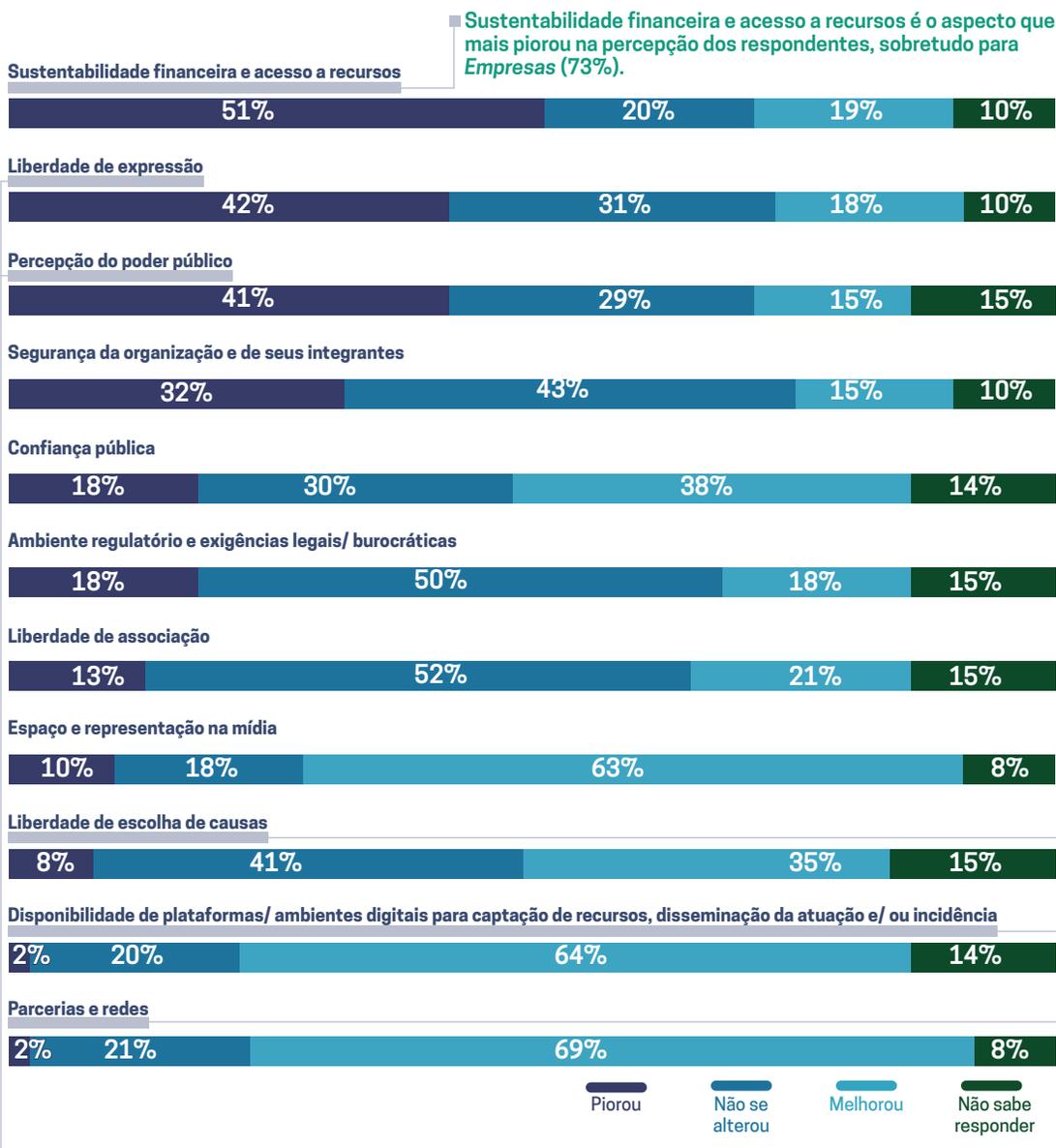
Gráfico 1.9 – Organizações por alteração no ambiente de atuação (2019-2020)



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

O Censo GIFE 2020 também investigou quais foram as principais mudanças (para melhor ou pior) no ambiente de atuação na percepção de investidores sociais.

Gráfico 1.10 - Organizações por alterações em temas específicos do ambiente de atuação (2019-2020)



Grande parte dos investidores sociais têm a percepção de piora no ambiente de atuação em relação a aspectos como liberdade de expressão e percepção do poder público - imagem ainda mais acentuada entre Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Independentes (63% e 68%, respectivamente) e Familiares (54% e 65%, respectivamente).

As melhoras no ambiente de atuação são percebidas mais fortemente em relação a parcerias e redes (69%), disponibilidade de plataformas digitais para captação de recursos, disseminação da atuação e/ou incidência (64%) e espaço e representação na mídia (63%).

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



PARA 91% DOS INVESTIDORES SOCIAIS, A PERCEPÇÃO SOBRE O AMBIENTE DE ATUAÇÃO FOI INFLUENCIADA PELA CRISE CAUSADA PELA COVID-19

Gráfico 1.11 - Organizações por percepção de influência da crise causada pela Covid-19 em alterações no ambiente de atuação

A percepção de que as alterações no ambiente de atuação sofreram influência da crise causada pela Covid-19 foi mais frequente em relação a: espaço e representação na mídia (50%), parcerias e redes (50%), disponibilidade de plataformas/ ambientes digitais para captação de recursos, disseminação da atuação e/ou incidência (47%) e sustentabilidade financeira e acesso a recursos (47%).



Os temas que os respondentes acreditam ter sofrido mais influência dos efeitos do novo coronavírus (Covid-19) estão entre os apontados como os que tiveram mais alterações (para pior ou melhor) nos últimos dois anos. Ainda assim, há diferença entre as percepções de melhora ou piora e a influência dos efeitos da crise da Covid-19. Nos temas espaço e representação na mídia e parcerias e redes, a percepção de influência dos efeitos da crise de Covid-19 é maior entre os que consideram que esses aspectos melhoraram nos últimos anos. Já no tema sustentabilidade financeira, 79% dos que apontaram que houve piora nesse aspecto indicaram ter havido influência da pandemia, enquanto apenas 36% dos que indicaram que houve melhora apontaram essa influência.

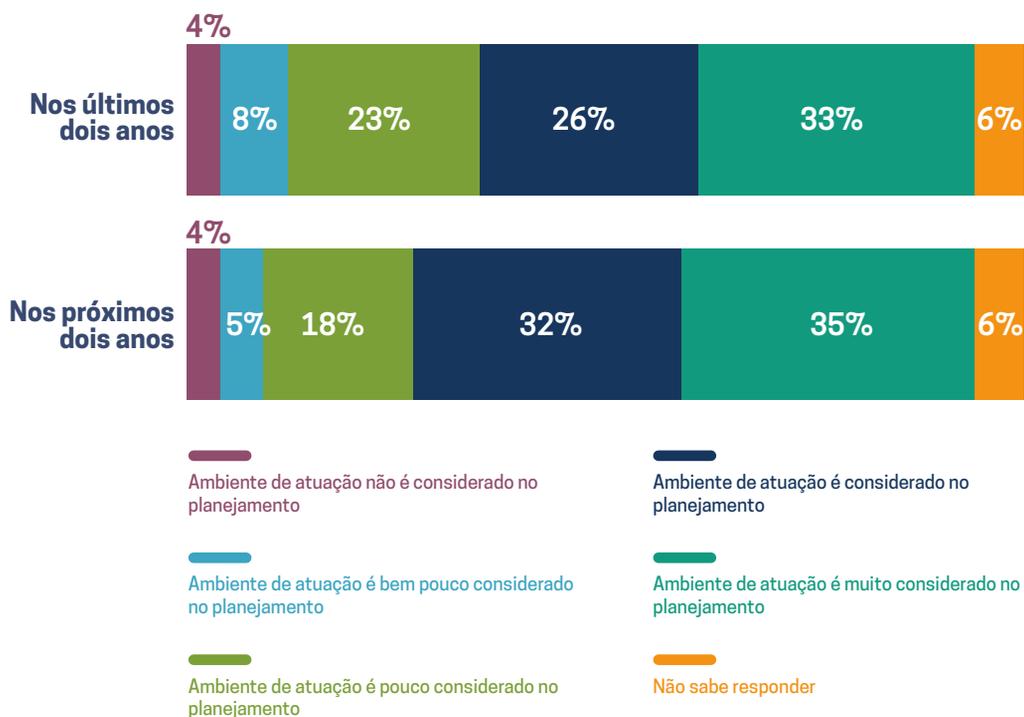
O AMBIENTE DE ATUAÇÃO INFLUENCIA O PLANEJAMENTO DOS INVESTIDORES SOCIAIS



59% dos respondentes afirmam que repensaram ou fizeram ajustes em suas iniciativas e agendas estratégicas em função de características do ambiente de atuação dos últimos dois anos.

Uma parcela ainda maior (67%) indica levar em conta o contexto de atuação no planejamento de suas ações futuras.

Gráfico 1.12 - Organizações por consideração do ambiente de atuação no planejamento de suas ações



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

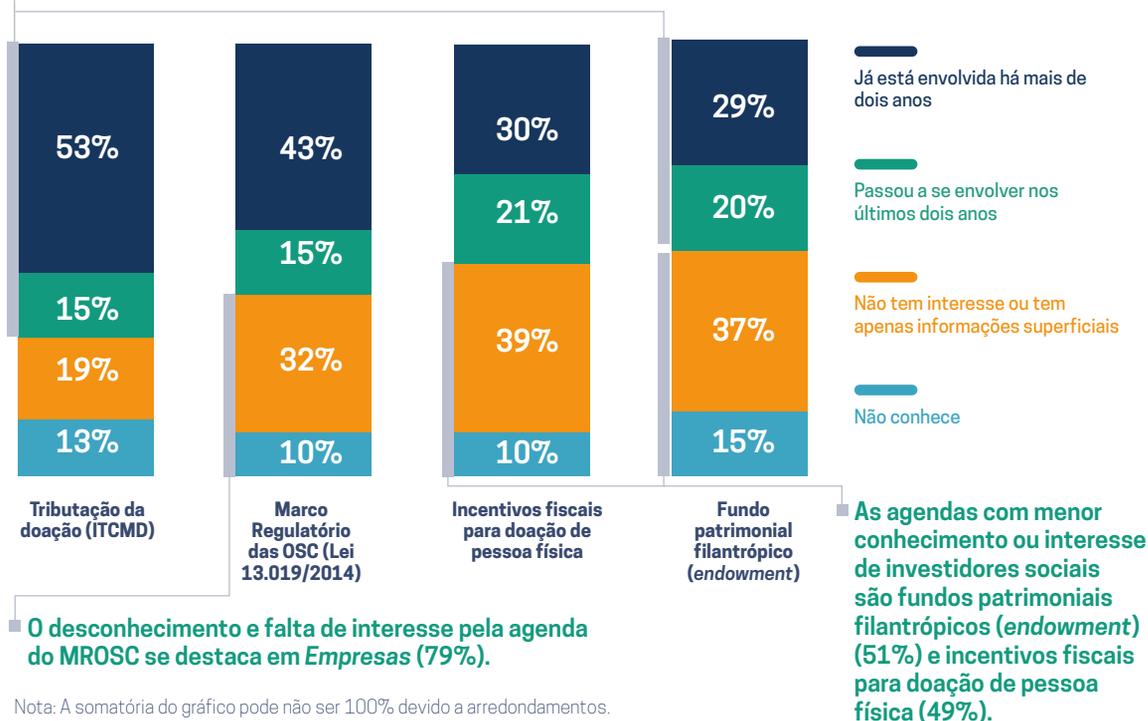


A MAIORIA DOS INVESTIDORES SOCIAIS TEM ENVOLVIMENTO COM PAUTAS ESTRATÉGICAS RELACIONADAS À SUSTENTABILIDADE DAS OSC

Quanto ao interesse em agendas específicas relacionadas à sustentabilidade das organizações da sociedade civil (OSC), o envolvimento dos investidores sociais é maior no que se refere ao Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD), 68% dos respondentes, e ao Marco Regulatório das OSC (MROSC, Lei 13.019/2014), 58%, sendo que, em ambas as pautas, o engajamento já se dá há mais de dois anos para 53% e 43% dos respondentes, respectivamente.

Gráfico 1.13 - Organizações por envolvimento com diferentes agendas de sustentabilidade das OSC

Entre os investidores sociais, Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* se destacam pelo grande envolvimento (85%) com a agenda de ITCMD, sendo que 69% deles já o fazem há mais de dois anos. O interesse em torno da pauta dos fundos patrimoniais também é superior entre essas organizações (65%).

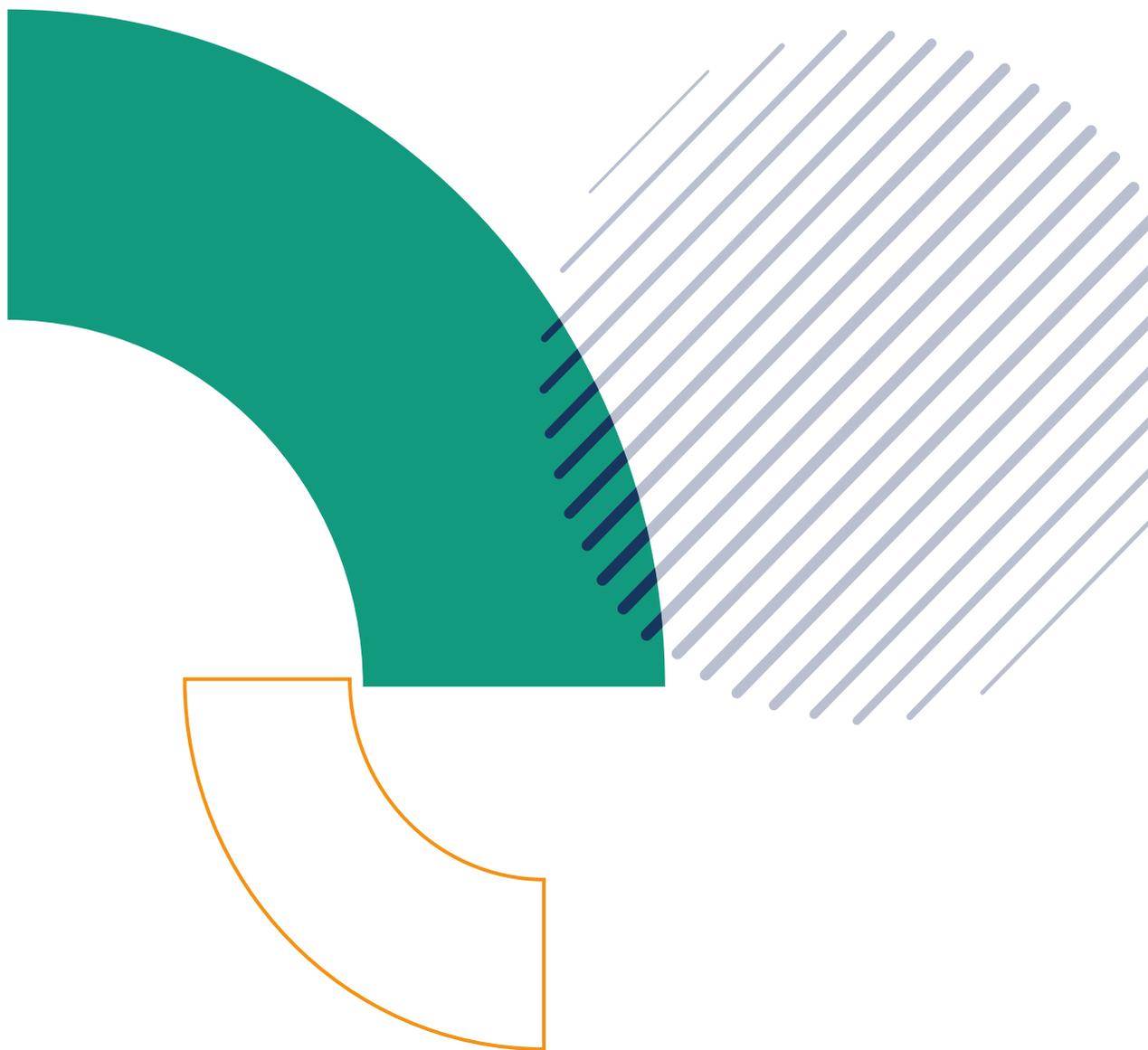




PAUTAS ESTRATÉGICAS RELACIONADAS À SUSTENTABILIDADE DAS OSC

- **Marco Regulatório das OSC (MROSC):** instituído pela Lei 13.019/2014 e pelo Decreto 8.726/16, o MROSC é um instrumento que uniformiza e simplifica as regras para parcerias entre poder público e sociedade civil, além de garantir maior transparência e segurança no repasse de recursos públicos para as organizações.
- **Tributação da doação:** o Imposto de Transmissão *Causa Mortis* e Doação (ITCMD) é um tributo de competência dos estados e do Distrito Federal, cujo fato gerador é a transmissão *causa mortis* de herança e a doação de quaisquer bens ou direitos. Esse imposto incide sobre a transmissão de herança e doações privadas e, atualmente, regula as doações para OSC no Brasil.
- **Incentivos fiscais para doação de pessoa física:** previstos na legislação brasileira, permitem deduzir parte dos recursos doados para OSC do imposto devido e podem ser utilizados por pessoas físicas e jurídicas. No caso de pessoas físicas, é uma agenda para impulsionar a cultura de doação, por meio do engajamento de cidadãos/ãs com causas voltadas ao bem comum.
- **Fundo patrimonial filantrópico (*endowment*):** trata-se de uma ferramenta importante de financiamento da sociedade civil no Brasil. É formado a partir de um montante inicial – proveniente de uma doação de recursos ou bens – que é investido com o objetivo de financiar as atividades das organizações com seus rendimentos. Constitui-se como fonte de recursos de longo prazo capaz de tornar as organizações mais independentes da captação por projetos.

Fonte: GIFE – Grupo de Institutos Fundações e Empresas. **Sustentabilidade econômica das organizações da sociedade civil**. 2021. Disponível em: <<https://gife.org.br/osc/>>. Acesso em: out. 2021.





2

COMO O INVESTIMENTO
SOCIAL SE FINANCIA?



A compreensão acerca da atuação do campo filantrópico passa pela análise dos recursos vinculados aos investimentos sociais. Os recursos privados voluntários são direcionados de forma planejada, monitorada e sistemática para causas e iniciativas de interesse público.

Este capítulo busca analisar como a alocação desses investimentos tem ocorrido nas organizações, sua evolução histórica e expectativas de investimentos futuros. Também foi investigada a origem dos recursos – composição de suas fontes orçamentárias e estratégias de mobilização –, bem como a forma pela qual os incentivos fiscais vêm sendo utilizados pelos Associados GIFE.

As informações monetárias históricas apresentadas neste capítulo foram atualizadas a valores de 2020 pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA).

2.1 VOLUME DE INVESTIMENTO

O AUMENTO SIGNIFICATIVO NO VOLUME TOTAL DE RECURSOS APORTADOS PELOS INVESTIDORES SOCIAIS EM 2020 É RELACIONADO AO ENFRENTAMENTO DOS EFEITOS DA COVID-19



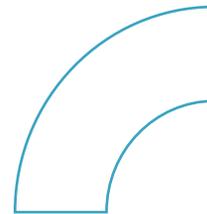
R\$ 6,9 bilhões é o valor de investimento total ao computar os valores informados para o Censo GIFE e para o BISC, excluindo as organizações que responderam às duas pesquisas.

O Benchmarking do Investimento Social Corporativo (BISC) é uma pesquisa anual, realizada pela Comunitas, que traça parâmetros e comparações sobre o perfil do investimento social privado empresarial no Brasil. Saiba mais em: <https://bisc.org.br/>.

R\$ 5,3

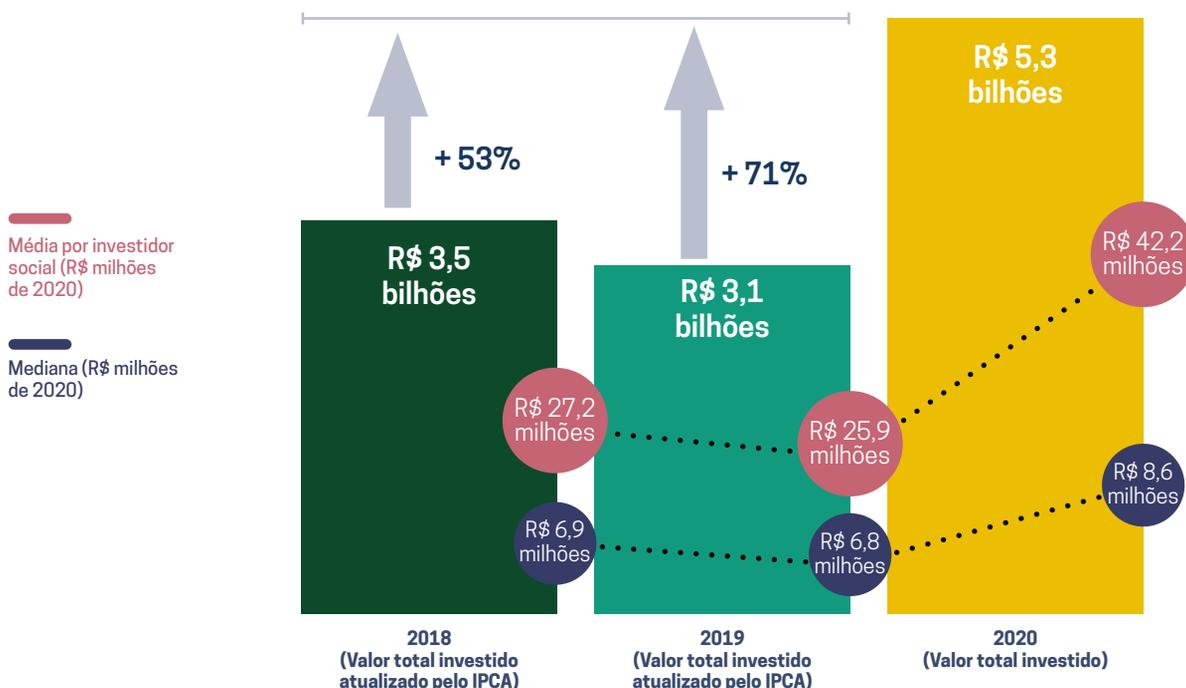
bilhões foi o valor total investido pelas organizações respondentes do Censo GIFE 2020

O valor total reportado em 2020 se destaca em relação ao volume de investimento apresentado no Censo GIFE 2018 (aumento de 53%) e ao valor realizado pelas organizações em 2019 (aumento de 71%). Variação semelhante se verifica nas médias de valores alocados por cada organização, que passou para R\$ 42,2 milhões em 2020, representando um aumento de 55% em relação ao verificado em 2018 e 63% quando comparada à média realizada em 2019. Já a **mediana** de valores alocados por cada organização apresenta um aumento (26%) em 2020 em comparação ao ano anterior, sem seguir a mesma proporção dos valores totais – o que leva à constatação de que valores extremamente altos de poucas organizações tiveram grande peso no valor total do volume de investimentos do campo e, como se verá adiante, com grande relação com a disponibilização de recursos para o enfrentamento dos efeitos do novo coronavírus (Covid-19).



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

Gráfico 2.1 – Investimento realizado (2018-2020)



Notas: Para *Empresas*, o volume de investimento se refere aos recursos da área que coordena o investimento social. Valores em reais de 2020, atualizados pelo IPCA.



MAIOR PARTE DO VOLUME DE INVESTIMENTOS CONTINUA SENDO DE INSTITUTOS, FUNDAÇÕES E FUNDOS FILANTRÓPICOS EMPRESARIAIS, TENDO AUMENTADO A PARTICIPAÇÃO DE RECURSOS PROVENIENTES DE EMPRESAS

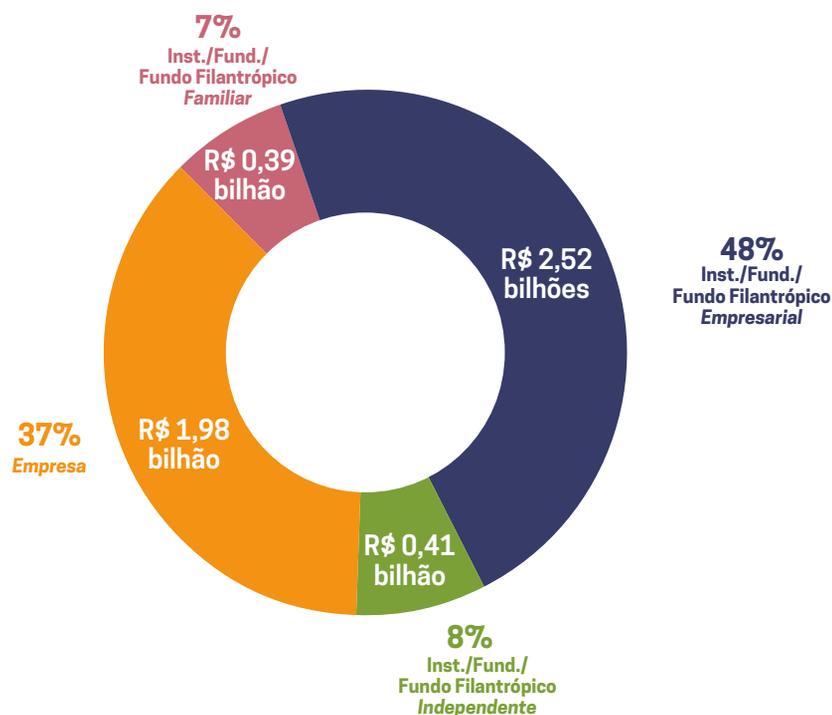
Quase metade (48%) do volume total de investimento dos respondentes foi realizado por Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* – que são, historicamente, o tipo de investidor social que mobiliza o maior montante de recursos no campo, sendo também o tipo de investidor mais presente entre os respondentes. *Empresas* passaram a ter participação significativa (37%) no volume total de recursos mobilizados pelo investimento social, em função da atuação de algumas organizações no enfrentamento dos efeitos da Covid-19.

A VARIAÇÃO NOS VOLUMES DE INVESTIMENTO ENTRE 2019 E 2020 É DISTINTA ENTRE DIFERENTES TIPOS DE INVESTIDORES SOCIAIS



Enquanto houve aumento dos valores totais investidos em 2020 (em relação aos realizados em 2019) no caso de *Empresas* e Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* e *Independentes*, foi registrada queda de 5% no caso de *Familiares*.

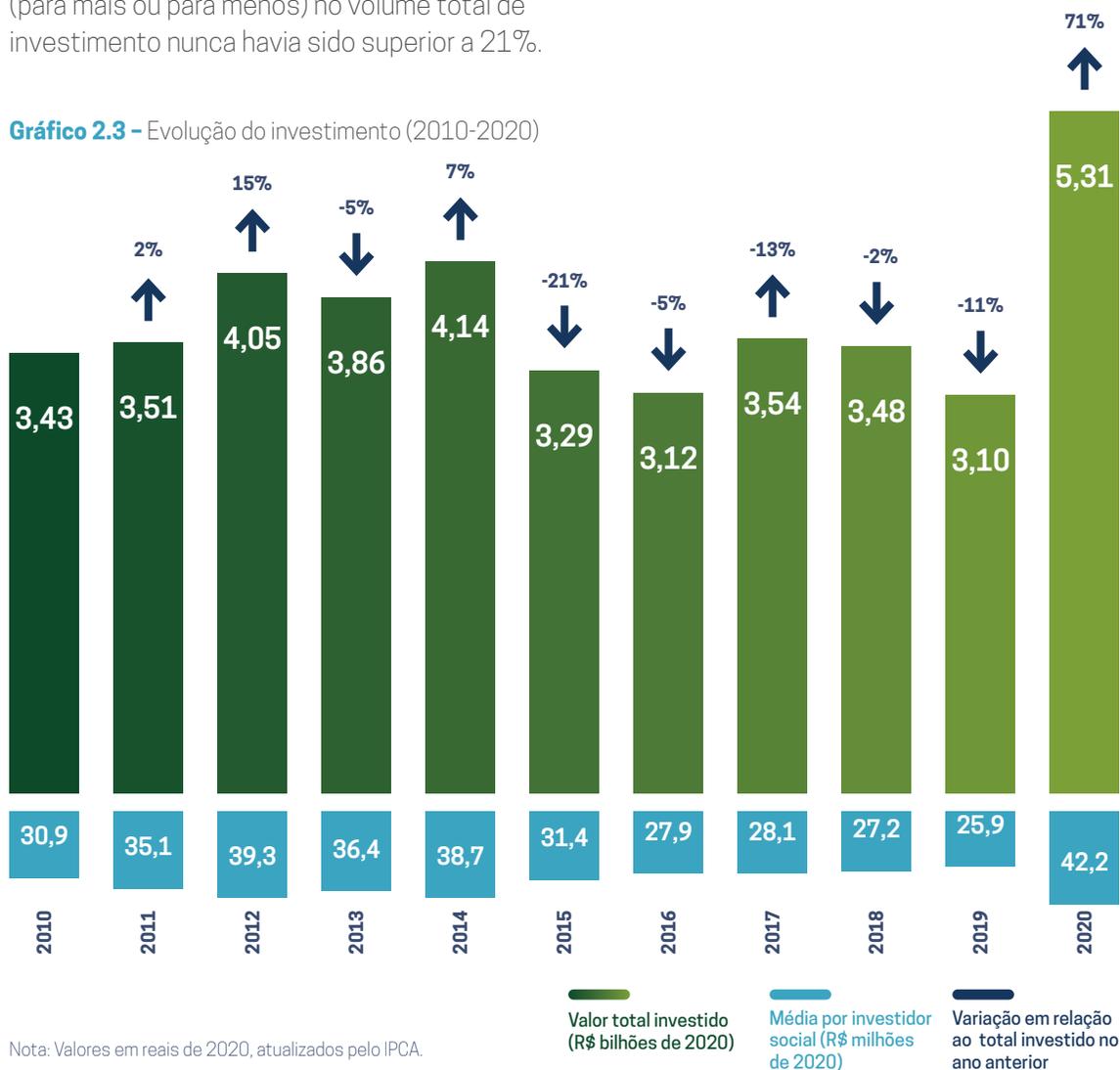
Gráfico 2.2 - Investimento realizado (por tipo de investidor)



Notas: Para *Empresas*, o volume de investimento se refere aos recursos da área que coordena o investimento social. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

Em uma perspectiva temporal mais ampla, considerando a última década, o crescimento observado também é superior aos patamares já verificados: até então, a variação anual (para mais ou para menos) no volume total de investimento nunca havia sido superior a 21%.

Gráfico 2.3 – Evolução do investimento (2010-2020)

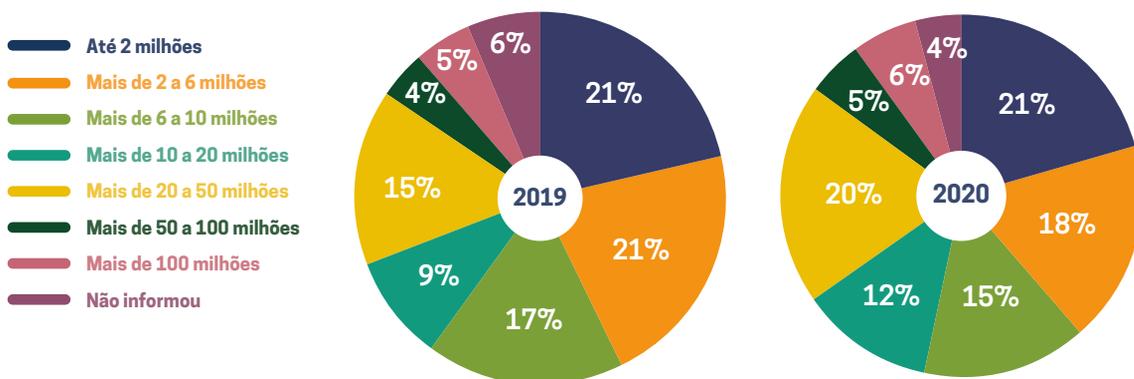


Entretanto, quando se observa as faixas orçamentárias das organizações, a distribuição segue tendência similar à observada em 2019, com importante destaque para uma diminuição de 3 pontos percentuais na parcela

de respondentes que têm orçamentos sociais anuais entre R\$ 2 e 6 milhões, acompanhado de um aumento de 5 pontos percentuais na parcela de investidores sociais com orçamentos entre R\$ 20 e 50 milhões.



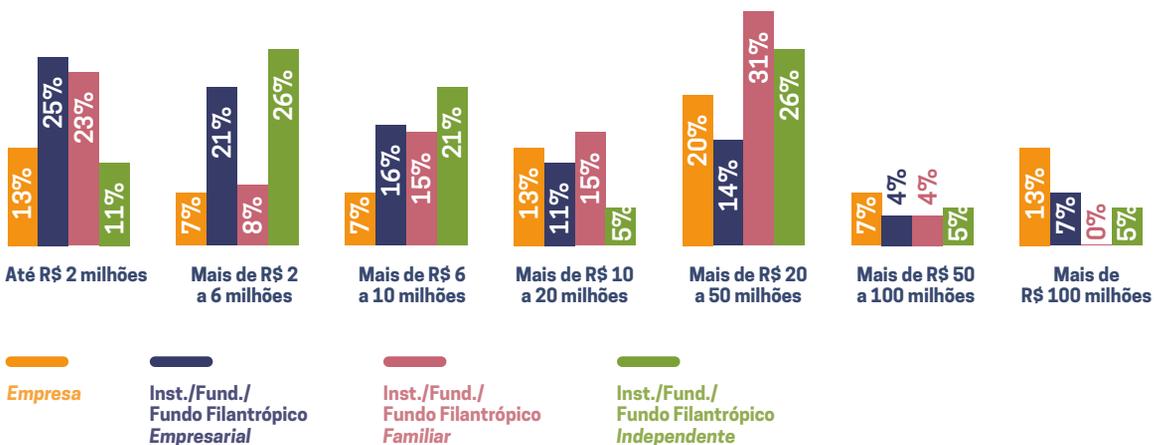
Gráfico 2.4 - Organizações por faixa de valor investido (2019 e 2020)



Notas: Valores em reais de 2020, atualizados pelo IPCA. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

Considerando o tipo de investidor social, há uma importante presença de organizações com orçamentos na faixa de R\$ 20 e 50 milhões, sendo essa a faixa que mais concentra respondentes de *Empresas* e Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares*. No caso de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais*, as maiores parcelas de organizações têm orçamentos nas faixas mais baixas (46% deles investiram até R\$ 6 milhões em 2020). No caso de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes*, duas outras faixas se destacam, somando 47% de respondentes com orçamentos de R\$ 2 a 10 milhões.

Gráfico 2.5 - Organizações por faixa de valor investido (por tipo de investidor)

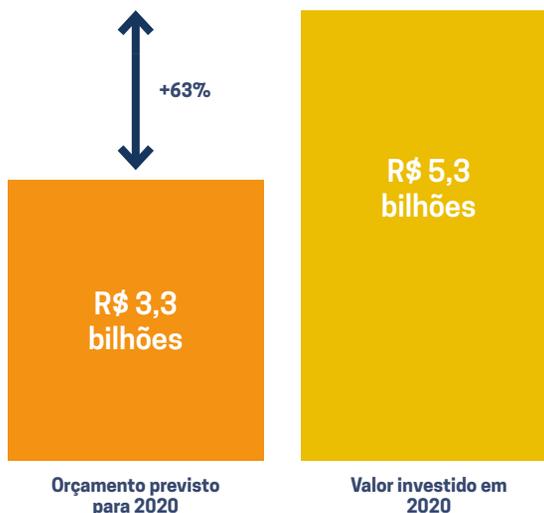


Notas: Para *Empresas*, o volume de investimento se refere aos recursos da área que coordena o investimento social.

O ORÇAMENTO REALIZADO EM 2020 FOI 63% MAIOR DO QUE O PREVISTO

A comparação entre os valores previstos e realizados pelos investidores sociais em 2020 mostra que, sendo um ano atípico em função da Covid-19, um volume significativo de recursos não previstos foi aportado.

Gráfico 2.6 - Orçamento previsto e valor investido



INVESTIDORES SOCIAIS ALOCARAM RECURSOS ADICIONAIS EXPRESSIVOS E ATUARAM NO ENFRENTAMENTO DOS EFEITOS DA COVID-19

A comparação entre o valor aportado apenas para iniciativas em geral, excluindo-se o montante destinado a iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19, e o valor total previsto para o orçamento de 2020 pelas organizações revela montantes bem próximos. Esse dado reforça a percepção de que o crescimento do valor total aportado pelos investidores sociais em 2020 foi decorrente de uma situação excepcional, como resposta à situação emergencial gerada pela pandemia do novo coronavírus.

Dessa forma, a análise do valor total, por si só, não é suficiente para compreender o comportamento de investimentos do campo filantrópico, uma vez que inclui um montante expressivo de recursos (43%) destinados pelas organizações a iniciativas identificadas como sendo de enfrentamento dos efeitos da Covid-19.

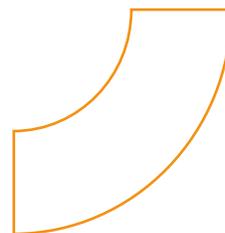
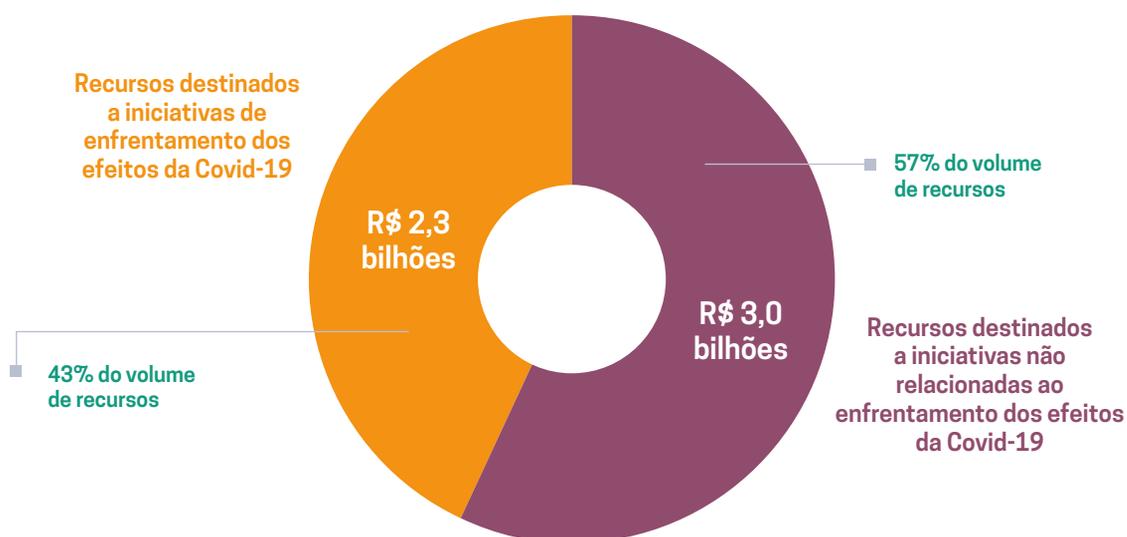


Gráfico 2.7 – Investimento realizado (por relação com iniciativas de enfrentamento da Covid-19)



Para compreender a implicação do investimento com foco na Covid-19 no panorama geral do campo de investimento social, um exercício interessante é comparar a previsão feita pelas organizações antes do início da pandemia com o valor que foi direcionado no ano a iniciativas sem conexão com seus efeitos. O resultado mostra que os valores são próximos, sendo o previsto para 2020 superior em 6% ao realizado no mesmo ano, excluindo o volume de recursos dedicados ao enfrentamento da pandemia. Essa informação explica, em alguma medida, que não houve variação significativa nos recursos destinados às iniciativas que o campo filantrópico já realizava.



INVESTIMENTOS EM INICIATIVAS PARA ENFRENTAR A COVID-19 SÃO PROVENIENTES PRINCIPALMENTE DE RECURSOS ADICIONAIS, MAS INCLUEM TAMBÉM REALOCAÇÃO DE RECURSOS DE INICIATIVAS PREVISTAS

Parte das organizações redirecionou, para o enfrentamento de efeitos da Covid-19, recursos que antes seriam destinados a outros tipos de atividades e temas (como fizeram 47% das organizações) ou aportou recursos remanescentes disponíveis no orçamento (caso de 15% dos respondentes). Também foram mobilizados recursos adicionais de diferentes fontes, dentre os quais se destacam os mobilizados com fontes diversas – como campanhas, captação de pessoa física, captação de pessoa jurídica, etc. – e os oriundos de empresas, famílias ou indivíduos mantenedores (caso de 25% e 27% dos respondentes, respectivamente).

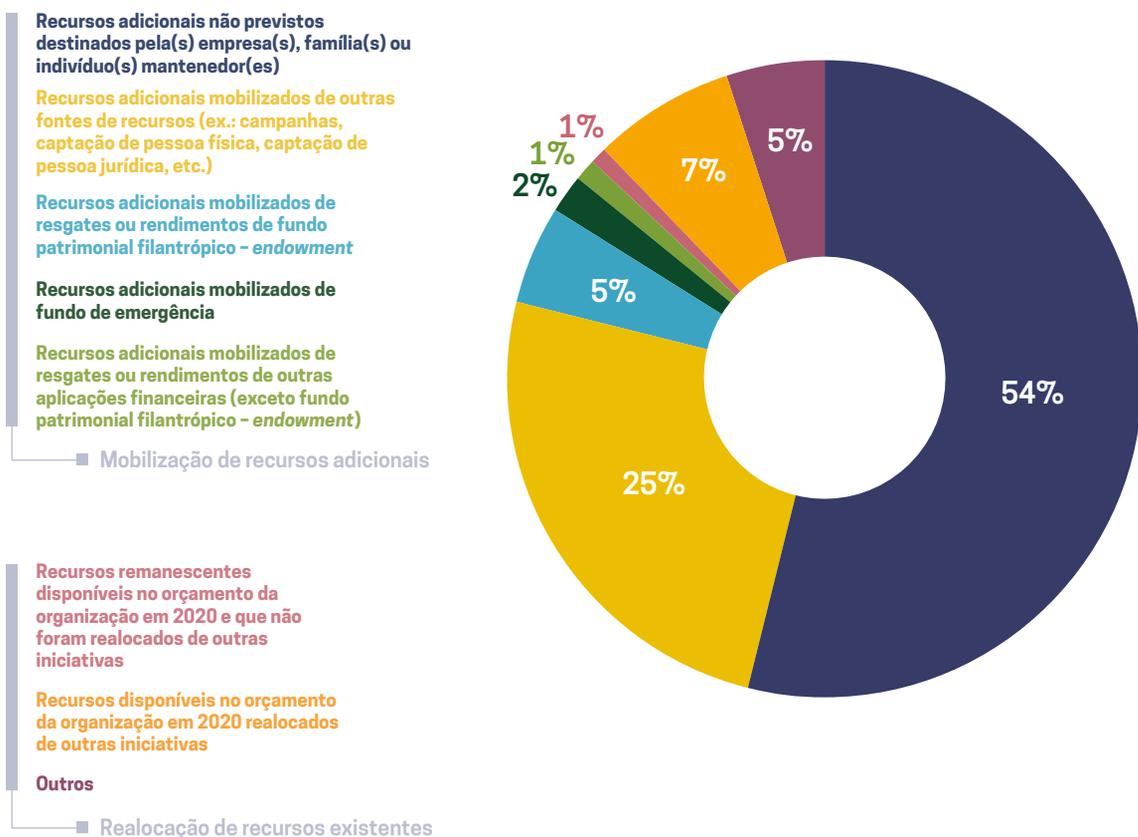
16% das organizações não destinaram recursos a iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19

Ainda que mais organizações tenham remanejado recursos do que aportado novos, em termos de volume os últimos são maiores, o que está relacionado aos altos valores mobilizados por algumas poucas organizações. Assim, o montante que a filantropia destinou a iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19 é proveniente, majoritariamente, da mobilização de novos recursos de diferentes fontes, sendo a principal delas empresas, famílias ou indivíduos mantenedores, responsáveis por 54% do volume total para esse fim. Já a realocação de orçamento previamente existente na organização é menos significativa na composição de investimentos voltados para o enfrentamento do novo coronavírus, somando R\$ 179,3 milhões – o que corresponde a 8% do volume total de recursos com essa finalidade.

87%

dos recursos voltados a iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19 são investimentos adicionais

Gráfico 2.8 – Volume de recursos destinados a iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19 (por fontes dos recursos)



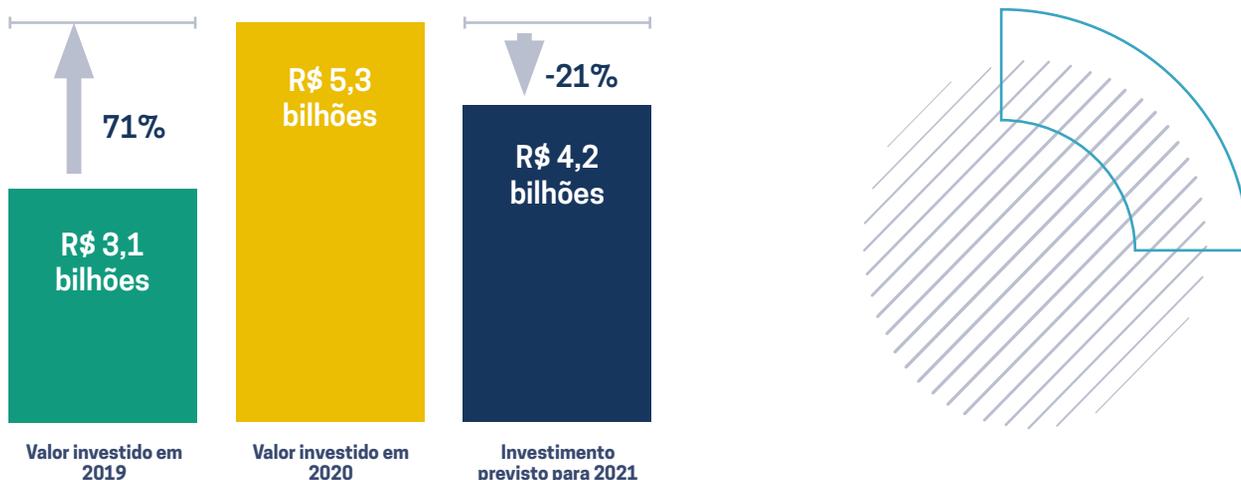
Nota: A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.



NO FUTURO, O VOLUME DE INVESTIMENTO TENDE A CAIR EM COMPARAÇÃO AO VERIFICADO EM 2020

A análise do forte crescimento do volume de investimento do campo filantrópico em 2020 como algo excepcional e relacionado ao enfrentamento dos efeitos gerados pela pandemia de Covid-19 se reflete na expectativa futura de investimento das organizações. Em 2021, ainda que o investimento previsto não se reduzirá aos patamares verificados nas últimas edições do Censos GIFE, tampouco tende a se manter no patamar de 2020.

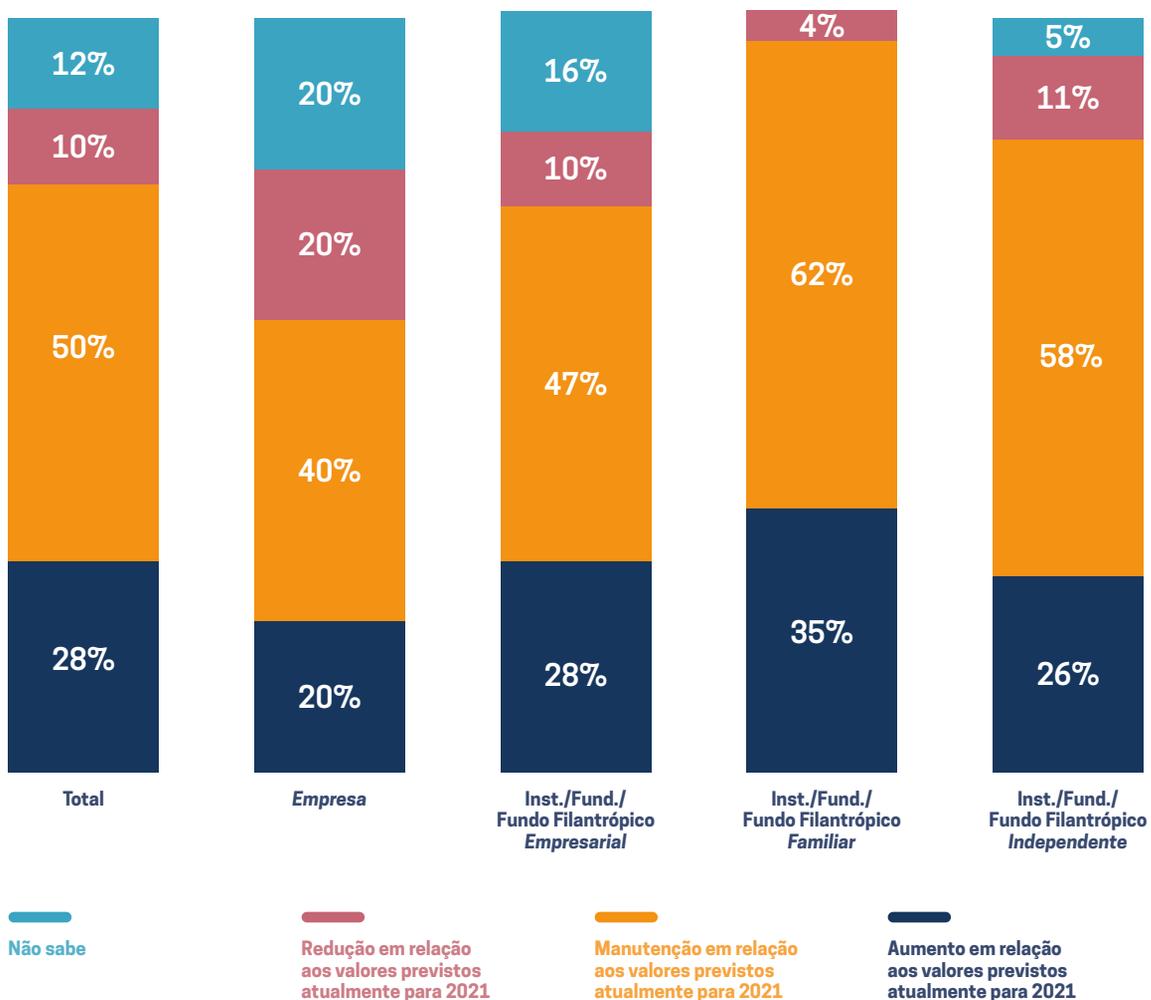
Gráfico 2.9 - Investimento realizado (2019 e 2020) e investimento previsto (2021)



Nota: Valores em reais de 2020, atualizados pelo IPCA.

Para os próximos anos (2022 e 2023), metade das organizações pretende manter seus investimentos na mesma base prevista para 2021 – em especial no caso de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* e *Independentes* (62% e 58%, respectivamente). A expectativa de aumento dos valores a serem investidos é apontada por 28% dos respondentes, com destaque para Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* (35%). A redução de valores em relação ao previsto para 2021, segundo os respondentes, ocorrerá em apenas 10% das organizações, em especial entre *Empresas* (20%), enquanto apenas uma pequena parcela (4%) de organizações *Familiares* pretende reduzir os investimentos.

Gráfico 2.10 – Organizações por expectativa de variação de volume de investimento em 2022 e 2023 em relação ao previsto para 2021 (total e por tipo de investidor)



Notas: Para *Empresas*, o volume de investimento se refere aos recursos da área que coordena o investimento social. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.





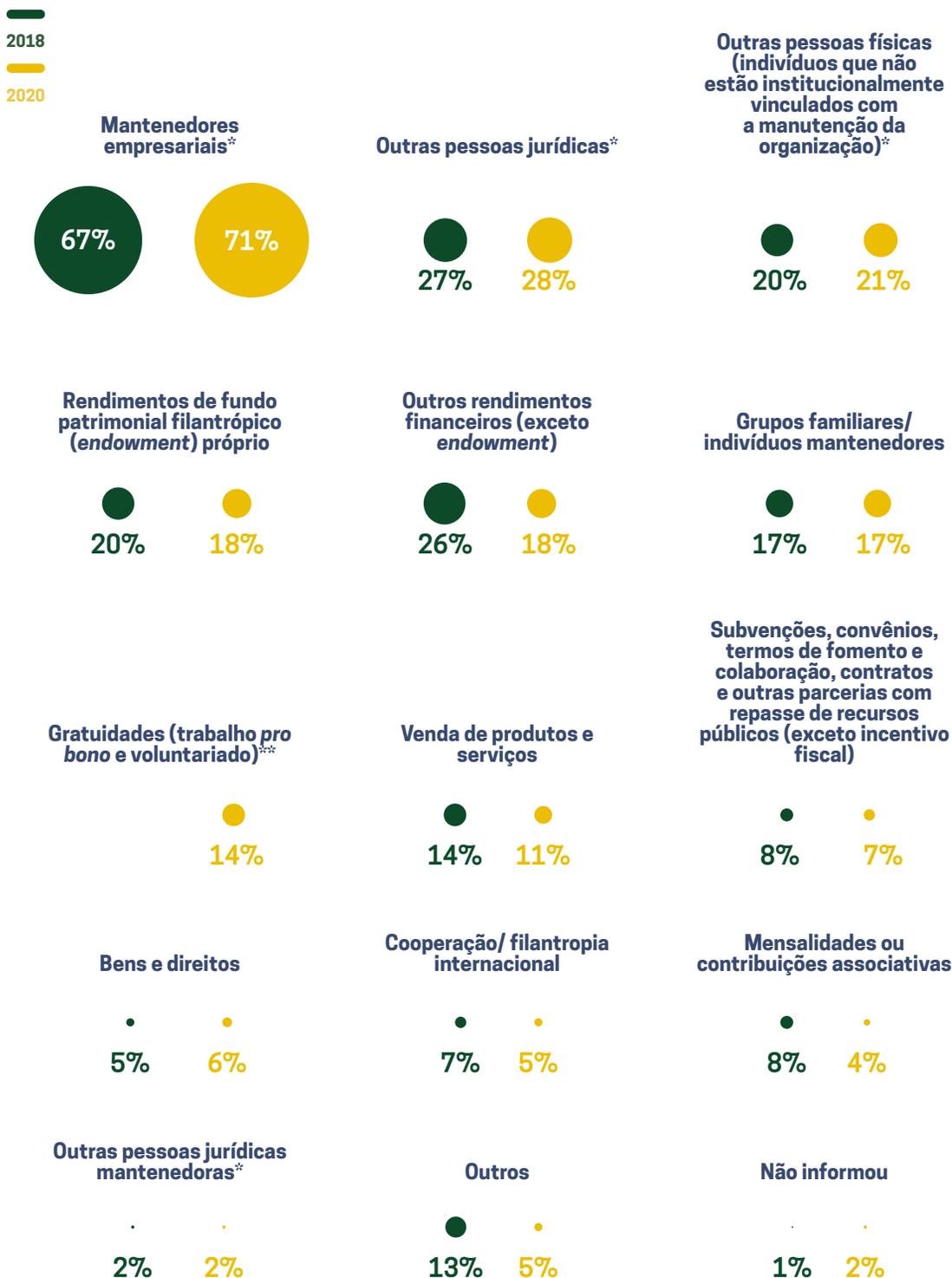
2.2 FONTES DE RECURSOS

AUMENTA A QUANTIDADE DE ORGANIZAÇÕES QUE CONTAM COM RECURSOS DE MANTENEDORES EMPRESARIAIS E DIMINUI AS QUE TÊM OUTROS TIPOS DE RENDIMENTOS FINANCEIROS

A distribuição das organizações em relação a suas fontes de recursos seguiu a mesma tendência já verificada nas edições anteriores do Censo GIFE. Destaca-se apenas o aumento de 4 pontos percentuais em comparação a 2018 na parcela de respondentes que contam com recursos provenientes de mantenedores empresariais (contribuições de empresas a eles vinculadas de forma institucional), que é a fonte mais citada. Já a parcela de Associados GIFE que usam recursos de outros rendimentos financeiros (que não fundo patrimonial filantrópico – *endowment*) diminuiu em 8 pontos percentuais nos últimos dois anos.



Gráfico 2.11 - Organizações por tipo de fontes de recurso utilizadas (2018 e 2020)



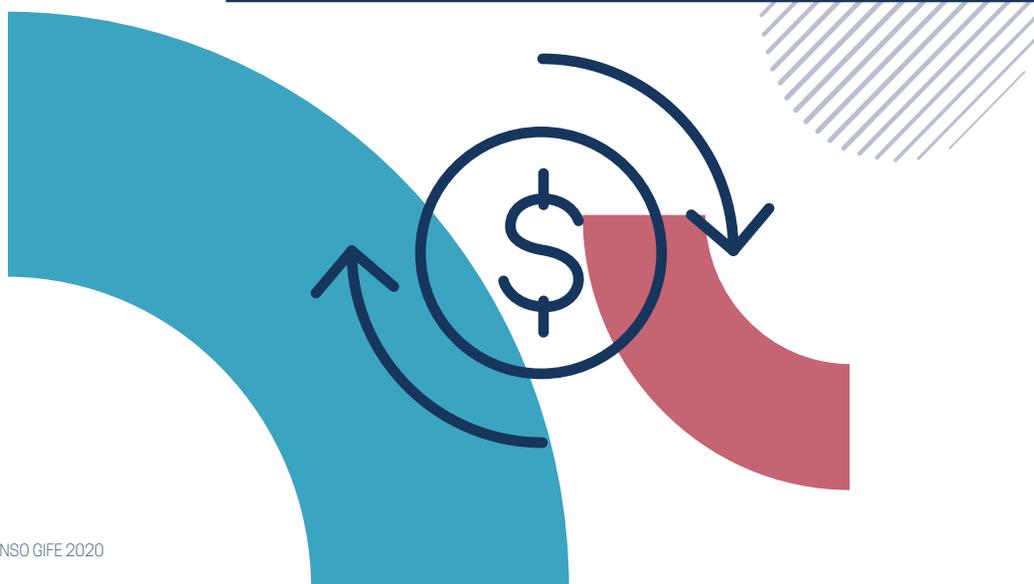
Notas: *Alternativa pode ou não envolver incentivos fiscais. **Esta alternativa não constava na edição de 2018 do Censo GIFE.

O QUE SÃO FUNDOS FILANTRÓPICOS?

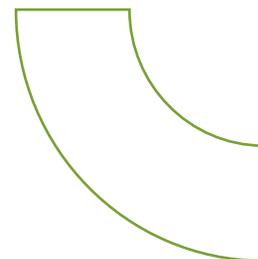
Os **fundos filantrópicos**, também conhecidos como **fundos patrimoniais ou endowments**, são importantes para o financiamento da sociedade civil no Brasil. São formados a partir de um montante inicial – proveniente de doação de recursos ou bens –, que é investido com o objetivo de financiar as atividades das organizações com seus rendimentos. Constituem-se, pois, como fonte de recurso de longo prazo capazes de tornar as organizações mais independentes da captação por projetos. Em geral, os fundos filantrópicos têm regimentos próprios sobre a forma de utilização de seus recursos e sua estrutura de gestão, visando garantir que seus rendimentos sejam aplicados apenas nas atividades finalísticas das organizações da sociedade civil (OSC) e que sejam geridos de forma a assegurar sua preservação e capitalização.

A Lei 13.800/2019 estabeleceu um regime específico para estruturar fundos patrimoniais, que pode ou não ser adotado pelas organizações privadas. Para os fundos estruturados nos moldes dessa lei, exige-se a criação de uma entidade própria para gerir os recursos, que pode ser uma associação ou fundação. A lei também prevê parâmetros mínimos de governança e uma série de compromissos de transparência que devem ser adotados. A legislação, no entanto, não traz instrumentos que incentivem as doações, o que poderia favorecer a atração de recursos privados para os fundos.

Fonte: GIFE Grupo de Institutos Fundações e Empresas. Sustentabilidade Econômica das Organizações da Sociedade Civil. 2021. Disponível em: <<https://gife.org.br/osc/>>. Acesso em: out. 2021.

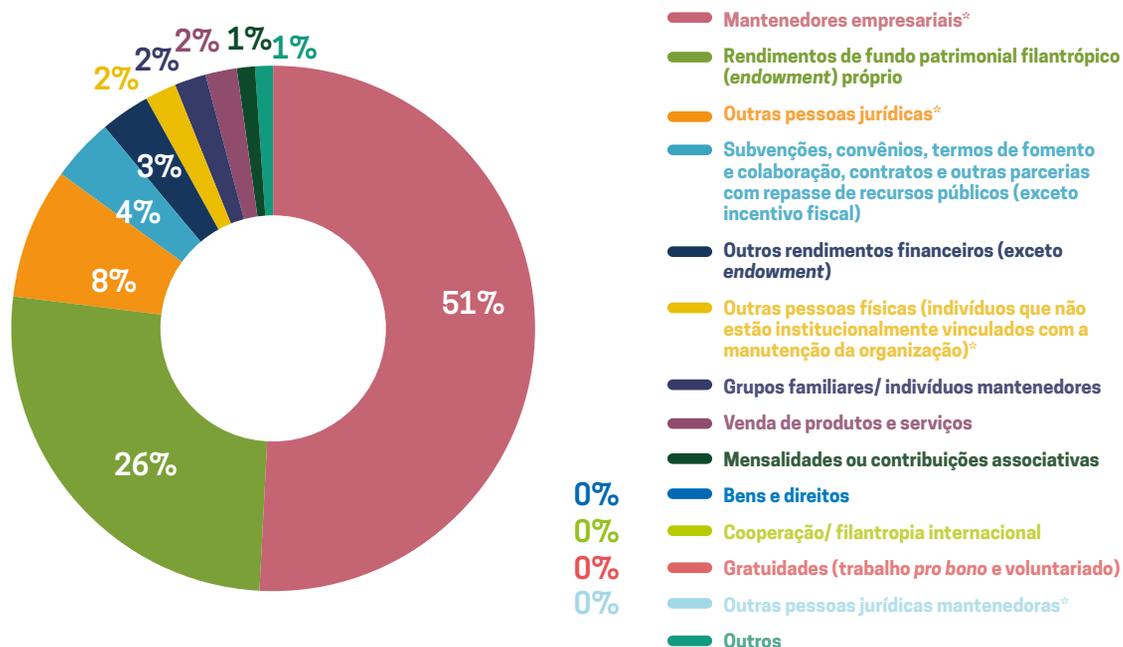


MAIOR PARTE DOS RECURSOS DOS INVESTIDORES SOCIAIS (R\$ 2,7 BILHÕES) VEM DE MANTENEDORES EMPRESARIAIS



Em relação a quanto as diversas fontes de recursos representam no volume de investimento reportado em 2020, mantém-se a predominância de **recursos provenientes de mantenedores empresariais**, com um aumento, em relação a 2018, de 7 pontos percentuais na composição do volume total de recursos, **passando a ser a origem de 51% dos investimentos do campo**. Rendimentos de fundo patrimonial filantrópico (*endowment*) próprio dos respondentes também continuam sendo relevantes – correspondem a R\$ 1,4 bilhão, ou 26% do volume de investimento reportado em 2020 (redução de 2 pontos percentuais em relação a 2018).

Gráfico 2.12 - Investimento por fontes de recursos



Nota: A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.*Alternativa pode ou não envolver incentivos fiscais.

Ainda que a análise segundo o orçamento total demonstre que a maior parte dos recursos seja proveniente de mantenedores empresariais, ao avaliar por tipo de investidor os fundos patrimoniais (*endowment*) são a principal fonte de recursos em todos os casos, exceto para *Empresas*, com aumento de sua participação na composição do volume de investimentos.

A composição dos recursos reflete diretamente a diferença de natureza das organizações. Rendimentos de fundo patrimonial filantrópico (*endowment*) próprio continuam sendo a fonte de recursos com maior participação nos orçamentos de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais*, *Familiares* e *Independentes* – tendo, inclusive, ampliado sua relevância em relação à 2018 (aumento de 4, 2 e 12 pontos percentuais, respectivamente).

No caso de *Familiares*, também aumentou (em 8 pontos percentuais) a contribuição de grupos familiares ou indivíduos mantenedores na composição dos recursos, passando, assim, a ser a segunda fonte mais relevante.

Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* tiveram sua composição de fontes alterada de modo mais significativo, o que a tornou menos diversificada: enquanto a cooperação internacional (que era, em 2018, a segunda fonte mais relevante) diminuiu sua participação em 16 pontos percentuais e grupos familiares e indivíduos mantenedores diminuíram em 9 pontos, os mantenedores empresariais aumentaram sua participação em 17 pontos percentuais, tornando-se a segunda fonte mais relevante para o grupo.

No caso de *Empresas*, que em 2018 tinham praticamente todo o seu orçamento oriundo de mantenedores empresariais, houve uma diminuição de 11 pontos percentuais do peso dessa fonte, acompanhado pelo aumento da participação de outras pessoas jurídicas (variação de 9 pontos percentuais).



Tabela 2.1 – Investimento total por fontes de recursos (por tipo de investidor)

	<i>Empresa</i>	Inst./Fund./ Fundo Filantrópico <i>Empresarial</i>	Inst./Fund./ Fundo Filantrópico <i>Familiar</i>	Inst./Fund./ Fundo Filantrópico <i>Independente</i>
Mantenedores empresariais*	87%	34%	8%	22%
Rendimentos de fundo patrimonial filantrópico (<i>endowment</i>) próprio	0%	44%	23%	38%
Outras pessoas jurídicas*	9%	5%	5%	4%
Subvenções, convênios, termos de fomento e colaboração, contratos e outras parcerias com repasse de recursos públicos (exceto incentivo fiscal)	0%	7%	2%	4%
Outros rendimentos financeiros (exceto <i>endowment</i>)	0%	6%	0%	4%
Outras pessoas físicas (indivíduos que não estão institucionalmente vinculados com a manutenção da organização)*	3%	0%	6%	5%
Grupos familiares/ indivíduos mantenedores	0%	0%	19%	2%
Venda de produtos e serviços	0%	0%	12%	0%
Mensalidades ou contribuições associativas	0%	1%	3%	0%
Bens e direitos	0%	0%	3%	1%
Cooperação/ filantropia internacional	0%	0%	0%	3%
Gratuidades (trabalho <i>pro bono</i> e voluntariado)	0%	0%	0%	1%
Outras pessoas jurídicas mantenedoras*	0%	0%	0%	0%
Outros	0%	0%	0%	1%

1ª fonte mais relevante para cada tipo de investidor

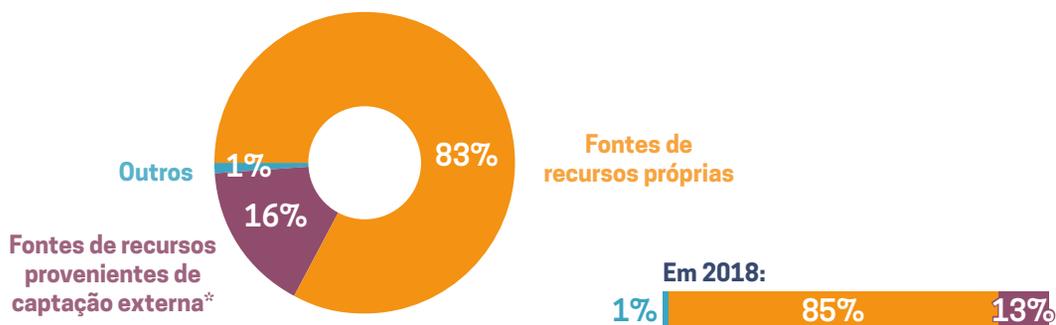
2ª fonte mais relevante para cada tipo de investidor

Notas: Para *Empresas*, o volume de investimento se refere aos recursos da área que coordena o investimento social. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.*Alternativa pode ou não envolver incentivos fiscais.

O CAMPO FILANTRÓPICO SEGUE CONTANDO PRIORITARIAMENTE COM RECURSOS PRÓPRIOS

Ao classificar as fontes de recursos entre próprias e provenientes de captação externa, observa-se que os investidores sociais contam fortemente com fontes próprias – seguindo padrão observado em 2018, quando a participação desse tipo de recurso foi de 85% (enquanto os externos corresponderam a 13%).

Gráfico 2.13 – Investimento por fontes de recursos próprias e provenientes de captação externa



Nota: *Outros incluem por exemplo recursos provenientes de venda de ativos financeiros, agência de desenvolvimento, entre outros. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

Em relação às estratégias de mobilização de recursos,

Fontes de recursos próprias incluem: mantenedores empresariais; rendimentos de fundo patrimonial filantrópico (*endowment*) próprio; outros rendimentos financeiros; grupos familiares e/ou indivíduos mantenedores; mensalidades ou contribuições associativas; bens e direitos; gratuidades (trabalho *pro bono* e voluntariado); e outras pessoas jurídicas mantenedoras.

Fontes de recursos provenientes de captação externa incluem: pessoas jurídicas externas à organização; subvenções, convênios, termos de fomento e colaboração, contratos e outras parcerias com repasse de recursos públicos; pessoas físicas que não estão institucionalmente vinculada com a manutenção da organização; venda de produtos e serviços; e cooperação/ filantropia internacional.

todas as alternativas analisadas pelo Censo GIFE foram mais utilizadas em 2020 do que em 2018, com destaque para coinvestimento (aumento de 31 pontos percentuais), participação em iniciativas de financiamento coletivo (*crowdfunding*) e *matching* (28 pontos) e convite a colaboradores da organização respondente ou de empresas mantenedoras (27 pontos).

Com o ganho de importância dessas estratégias de captação, as mais adotadas pelos investidores sociais em 2020 são: contato direto com possíveis doadores (46%), coinvestimento (43%) e convite a colaboradores da organização respondente ou de empresas mantenedoras (41%). Especificamente, nas iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19, essas estratégias também estão entre as mais utilizadas (por 25%, 20% e 30% das organizações, respectivamente), assim como participação em iniciativas de financiamento coletivo e *matching* (22%) e campanhas e comunicação para o público geral (21%).



ESTRATÉGIAS DE MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS

Blended finance: é um modelo que combina recursos financeiros advindos de diferentes tipos de capitais — público, privado, filantrópico, mesclando recursos não-reembolsáveis (doação) com recursos reembolsáveis (empréstimo, entre outros).

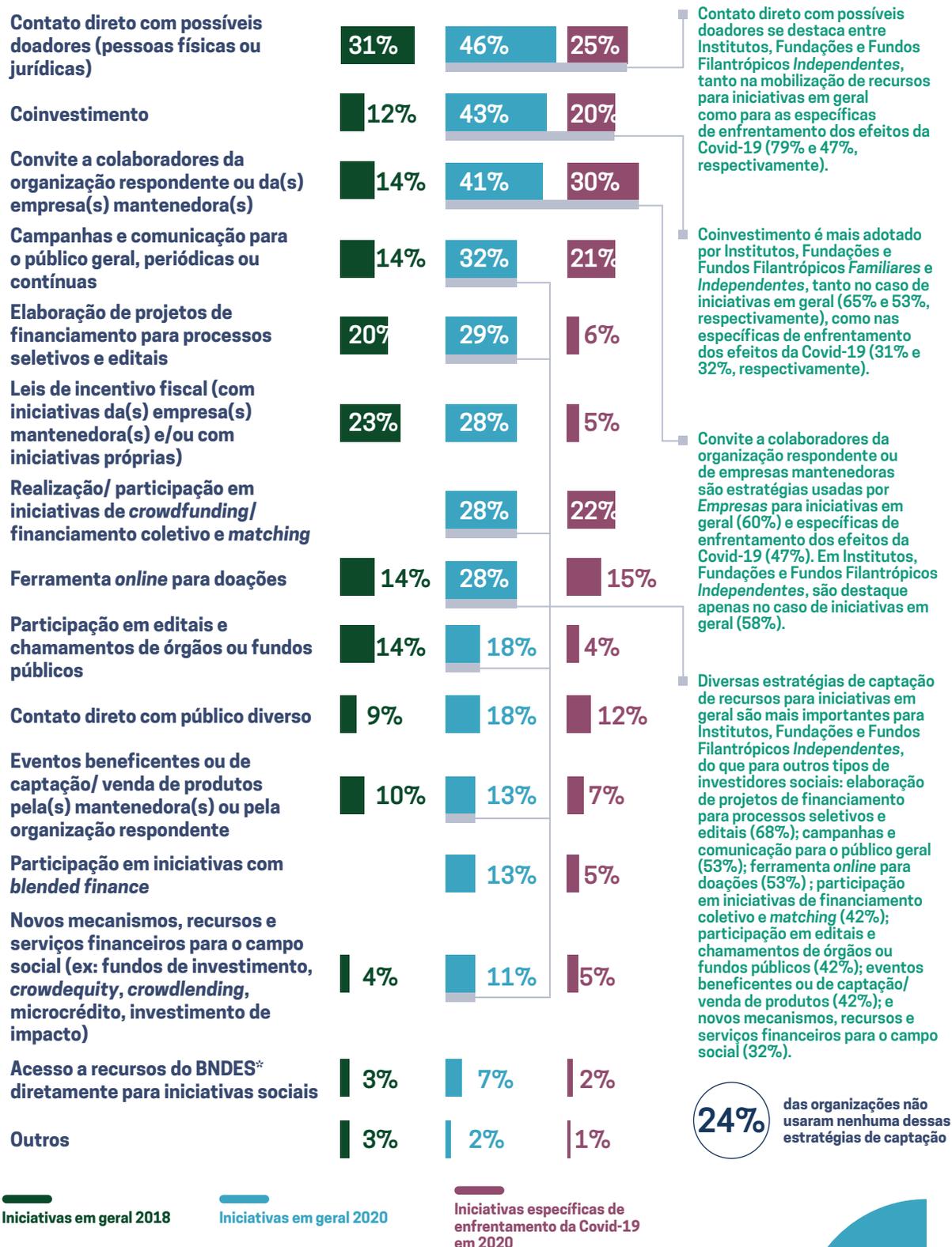
Coinvestimento: financiadores que investem juntos – com o mesmo montante de recursos ou não – para apoiar uma iniciativa ou organização específica ou para criar um novo projeto ou uma nova organização.

Crowdfunding: é uma forma de captar recursos financeiros para uma causa ou projeto específico, solicitando que um grande número de pessoas aporte recursos (via doações, empréstimos ou investimentos), normalmente de valores baixos, durante um período relativamente curto de tempo, geralmente entre um e três meses.

Matching: é a prática de vincular doações à mobilização de recursos de outras fontes em uma proporção previamente determinada. Ao adotar uma estratégia de *matching*, investidores sociais privados comprometem-se a doar uma, duas, três ou n vezes os recursos arrecadados por outras fontes, que podem ser únicas e específicas ou diversas e indeterminadas.



Gráfico 2.14 - Organizações por estratégias de mobilização de recursos (2018 e 2020)



Nota: *BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

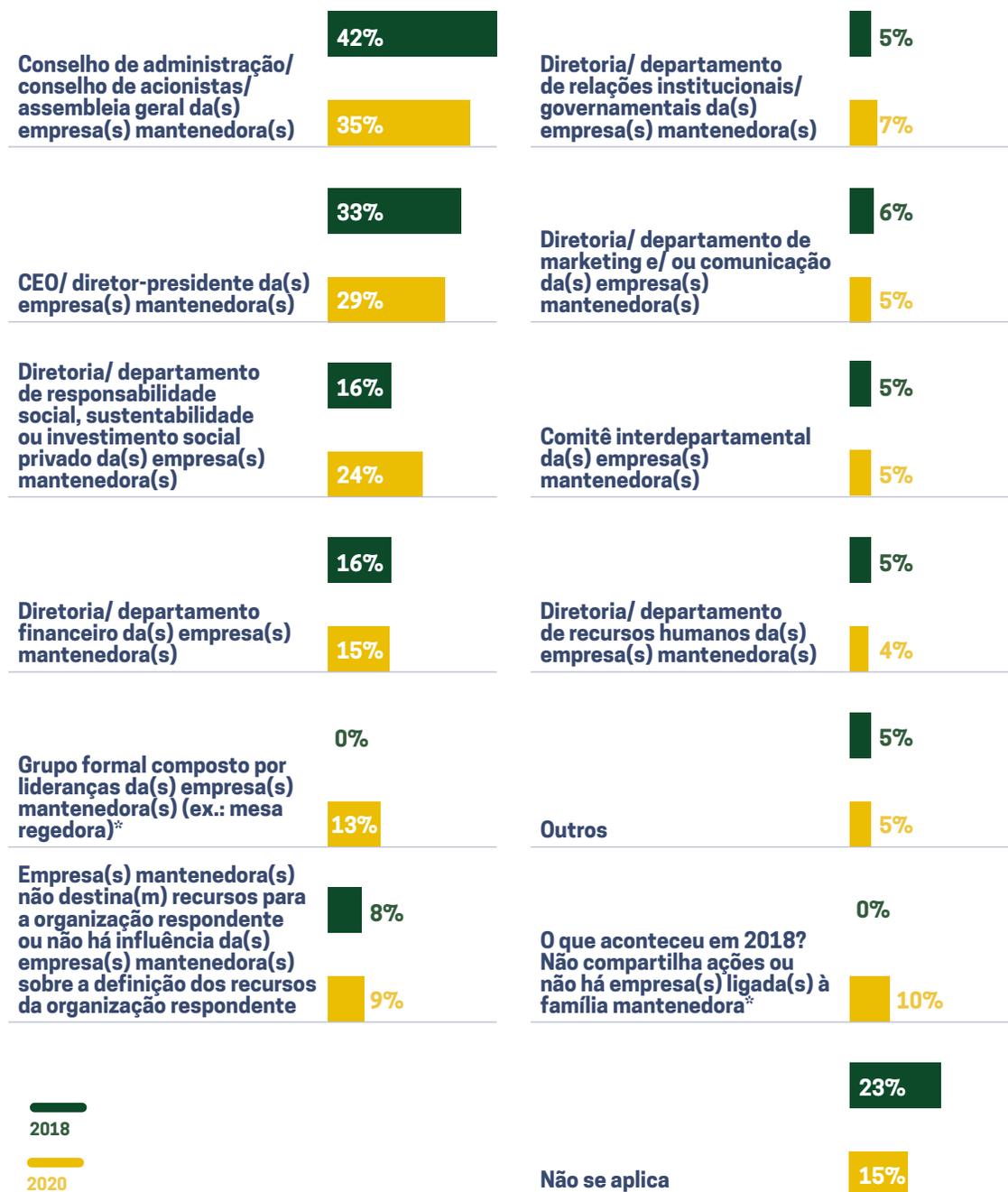
CRESCE O ENVOLVIMENTO DAS ÁREAS DE RESPONSABILIDADE SOCIAL, SUSTENTABILIDADE OU INVESTIMENTO SOCIAL PRIVADO DE EMPRESAS MANTENEDORAS EM DECISÕES SOBRE RECURSOS DO INVESTIMENTO SOCIAL

Um movimento importante verificado pelo Censo GIFE 2020 é o aumento da participação de diretorias ou departamentos de mantenedores – que são, por excelência, voltados a temas relacionados a investimento social (responsabilidade social, sustentabilidade ou investimento social privado) – na definição de recursos a serem destinados a organizações filantrópicas. Houve um crescimento de 8 pontos percentuais entre 2018 e 2020, tornando-se a terceira área mais responsável por esse tipo de decisão entre os respondentes.

Conselhos de administração, de acionistas ou assembleias gerais de empresas mantenedoras e as principais lideranças (CEO ou diretores/as, presidentes/as) de empresas continuam sendo os principais atores responsáveis pelas decisões sobre recursos do investimento social (em 35% e 29% das organizações, respectivamente) – porém, em ambos os casos, essas participações diminuiram no último biênio (em 7 e 4 pontos percentuais, respectivamente).



Gráfico 2.15 – Organizações por instâncias de definição em empresas mantenedoras sobre o destino de recursos para investimento social (2018 e 2020)



Nota: *Esta alternativa não é válida para Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* e para *Familiares* sem relação com as empresas da família mantenedora.

CONTEXTO DA CRISE GERADA PELA COVID-19 INFLUENCIOU O PROCESSO DECISÓRIO DE ALOCAÇÃO DE RECURSOS EM EMPRESAS MANTENEDORAS

Durante a crise da Covid-19, o envolvimento de diferentes atores de empresas mantenedoras no processo decisório de alocação de recursos mudou, sobretudo a participação de instâncias decisórias das empresas e de seus membros que, na percepção dos respondentes, aumentou em 34% das organizações – sendo que 21% acreditam que essas mudanças permanecerão mesmo após a pandemia, enquanto 13% pensam que não irão se manter. Os Associados GIFE também observaram mudanças, em 2020, no que se refere à maior frequência de encontros das instâncias decisórias: nesse caso, a maior parcela (18%) considera que as alterações são passageiras, enquanto 15% pensam que se manterão pós-crise da Covid-19.

Os aspectos que os investidores sociais avaliam que mais permanecerão após passado o contexto pandêmico são a aceleração e/ou simplificação dos processos burocráticos, exigências formais, jurídicas ou de *compliance* (24%) e a participação e o envolvimento de instâncias decisórias das empresas mantenedoras e/ou de seus membros (21%). Nessa mesma linha, 27% dos respondentes consideram que, com a crise da Covid-19, houve simplificação de processos decisórios (com priorização da pauta, diminuição da morosidade no processo e maior facilidade para chegar em consensos, por exemplo), sendo que 19% acham que essa mudança seguirá assim futuramente.

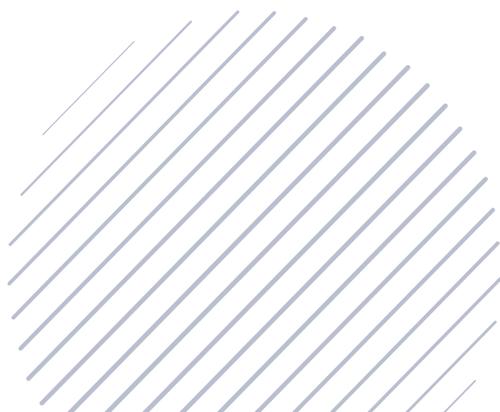
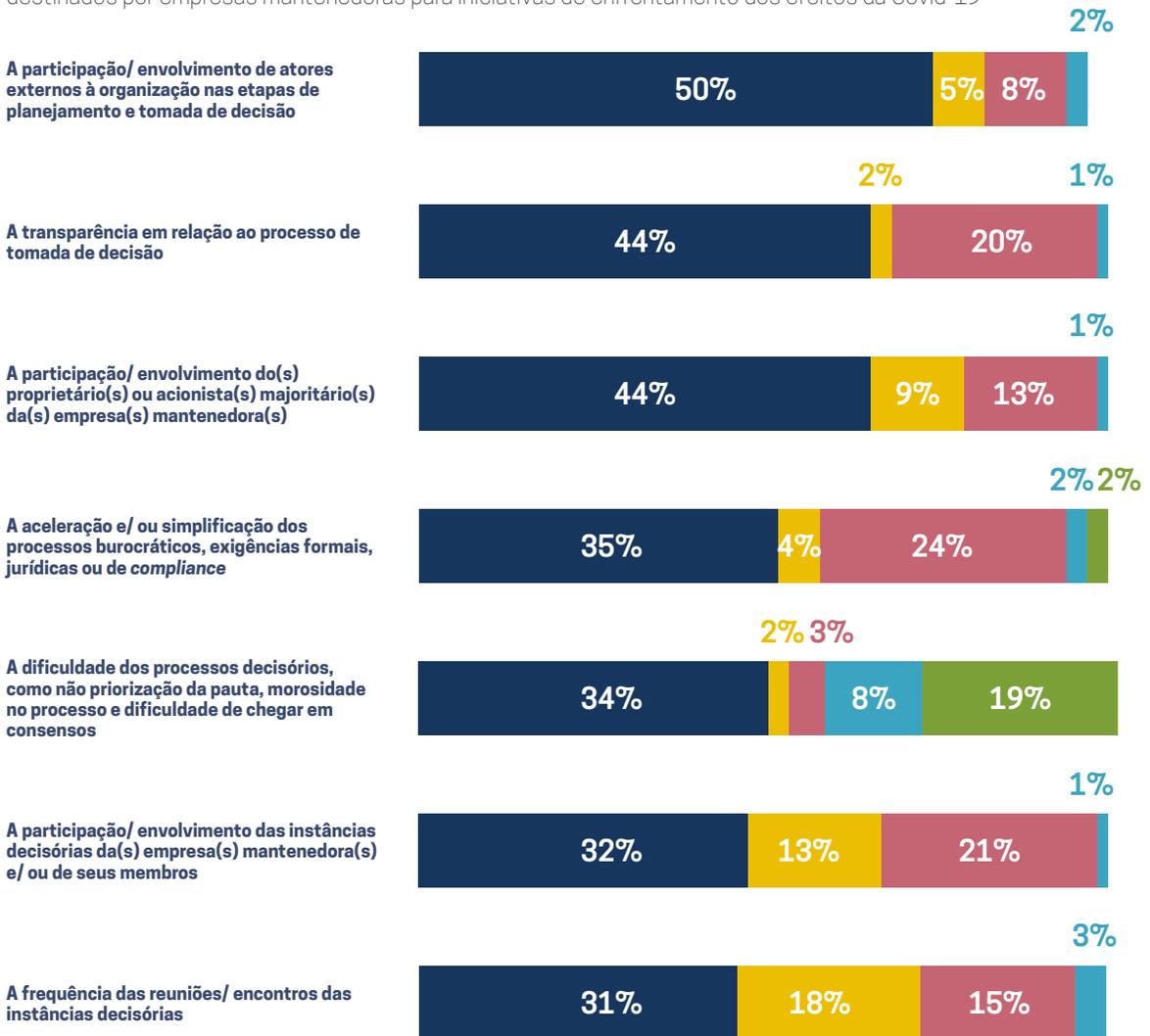


Gráfico 2.16 – Organizações por percepção sobre mudanças no processo decisório de alocação de recursos destinados por empresas mantenedoras para iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19



24% das organizações, esta pergunta não se aplica

9% das organizações, as empresas mantenedoras não destinam recursos para o respondente ou não há influência das mantenedoras na decisão sobre os recursos

Não se alterou em 2020

Aumentou durante a crise da Covid-19 e não deve se manter

Aumentou durante a crise da Covid-19 e deve se manter

Diminuiu durante a crise da Covid-19 e não deve se manter

Diminuiu durante a crise da Covid-19 e deve se manter

Notas: Esta pergunta não é válida para Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* e para *Familiares* sem relação com as empresas da família mantenedora. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

Na decisão sobre o volume de recursos a ser destinado por empresas mantenedoras às organizações, os principais critérios continuam sendo: orçamento definido para atender às demandas de iniciativas em curso ou possibilitar a execução do planejamento da organização respondente (22%, com destaque para o aumento de 7 pontos percentuais em relação a 2018, tornando esse critério o mais frequentemente indicado); percentual de resultados econômico-financeiros das empresas mantenedoras (17%); e orçamento das organizações no ano anterior com variações frente a demandas específicas (15%).

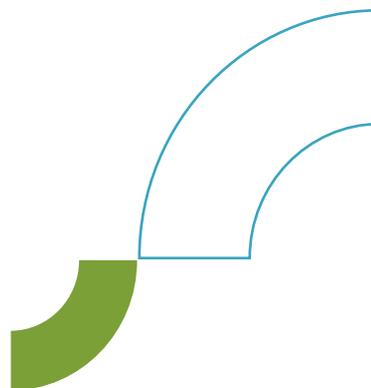
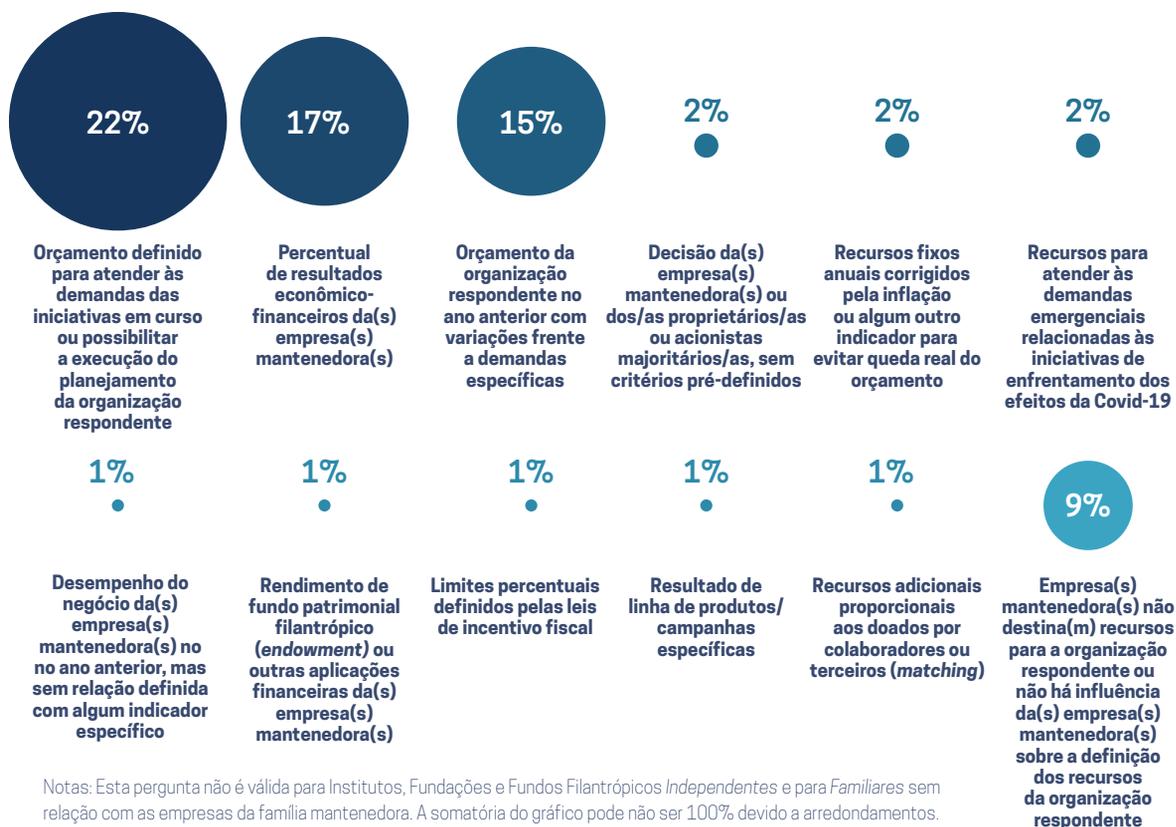


Gráfico 2.17 – Organizações por critério principal adotado por empresas mantenedoras para destino de recursos



Notas: Esta pergunta não é válida para Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* e para *Familiares* sem relação com as empresas da família mantenedora. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

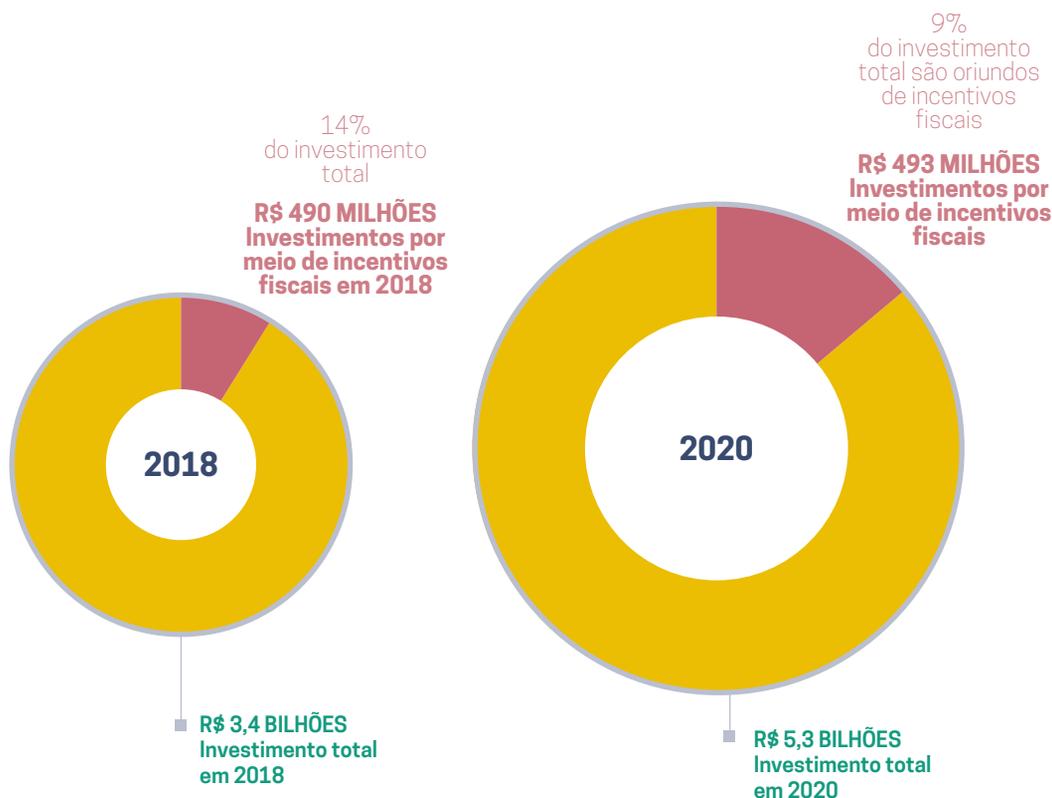
2.3 INCENTIVOS FISCAIS

Em valores absolutos, o montante investido pelas organizações por meio da utilização de incentivos fiscais em 2020 foi muito similar ao de 2018 (crescimento de apenas 0,6%). Entretanto, diante do aumento do volume total de investimentos realizados em 2020, a participação de incentivos fiscais caiu.

R\$ 3 milhões

é o valor mediano investido pelas organizações por meio de incentivos fiscais em 2020

Gráfico 2.18 – Participação de incentivos fiscais no investimento total (2018 e 2020)



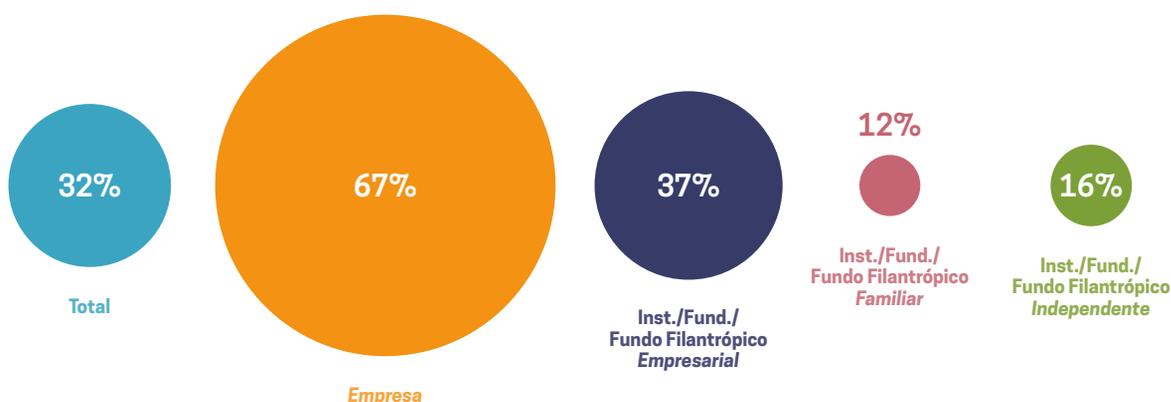
Nota: Valores em reais de 2020, atualizados pelo IPCA.

Considerando o volume atípico de investimento em 2020 e o grande peso dos recursos direcionados para o enfrentamento dos efeitos da Covid-19, vale analisar, a título de comparação, o peso dos incentivos fiscais no orçamento previsto para o ano. Em relação ao valor previsto, a participação de incentivos fiscais se mantém no mesmo patamar observado nas edições anteriores do Censo GIFE: 15% (próximo ao valor percentual de 2018 e 2016, 14% em ambas as edições).

DIMINUIU O PERCENTUAL DE ORGANIZAÇÕES QUE UTILIZAM INCENTIVOS FISCAIS EM SEUS INVESTIMENTOS

Das organizações respondentes, 32% fizeram uso de incentivos fiscais em 2020, uma queda de 3 pontos percentuais em relação ao verificado em 2018. Essa tendência é observada em todos os tipos de investidores, com reduções de 2 a 5 pontos percentuais nas parcelas de respondentes que os utilizam. As *Empresas* se mantêm como o tipo de organização que mais comumente utiliza incentivos fiscais e Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares*, como o que menos faz uso.

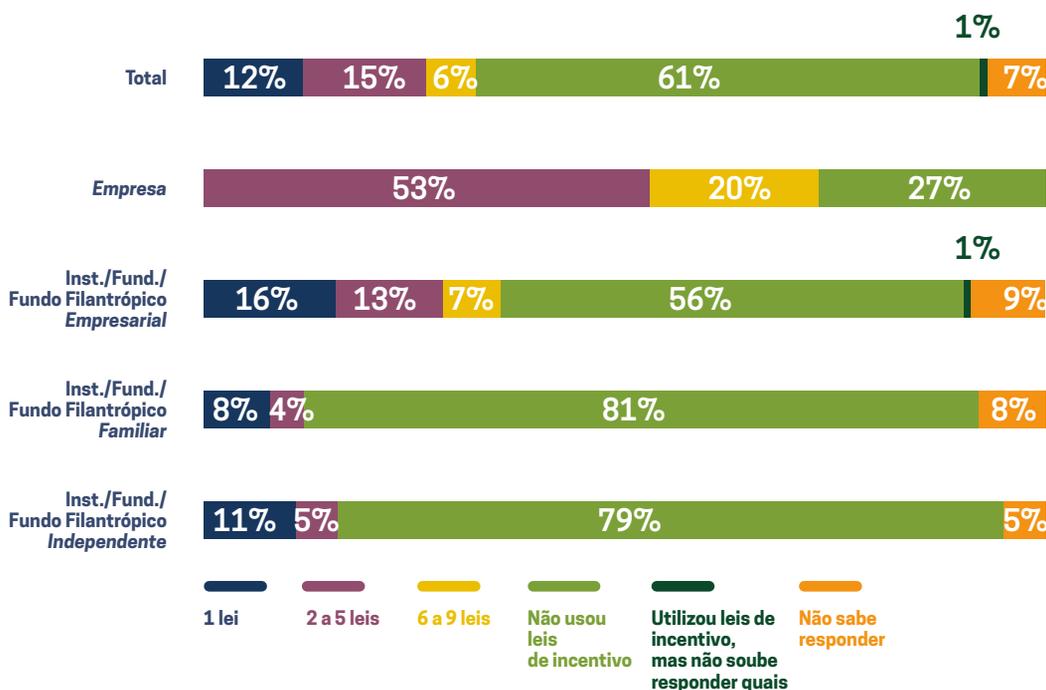
Gráfico 2.19 - Organizações por uso de incentivos fiscais nos investimentos (total e por tipo de investidor)



A MAIOR PARTE DAS ORGANIZAÇÕES QUE UTILIZA INCENTIVOS FISCAIS USA ATÉ CINCO LEIS

Em relação às leis utilizadas, 12% das organizações (mais de um terço dentre as que fazem uso de incentivos fiscais) utilizam apenas uma lei de incentivo fiscal, enquanto 18% dos respondentes (o que equivale a 45% dos que usam incentivos) usam entre 2 e 5 leis. Os Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* e *Independentes* que usaram leis de incentivo aproveitaram-se, na maioria, de apenas uma lei, e os demais, de no máximo 5. A maior parcela (53%) de *Empresas* utiliza entre 2 e 5 leis, mas uma parcela expressiva (20%) faz uso de 6 a 9 leis, o que se destaca em relação aos demais perfis de investidores.

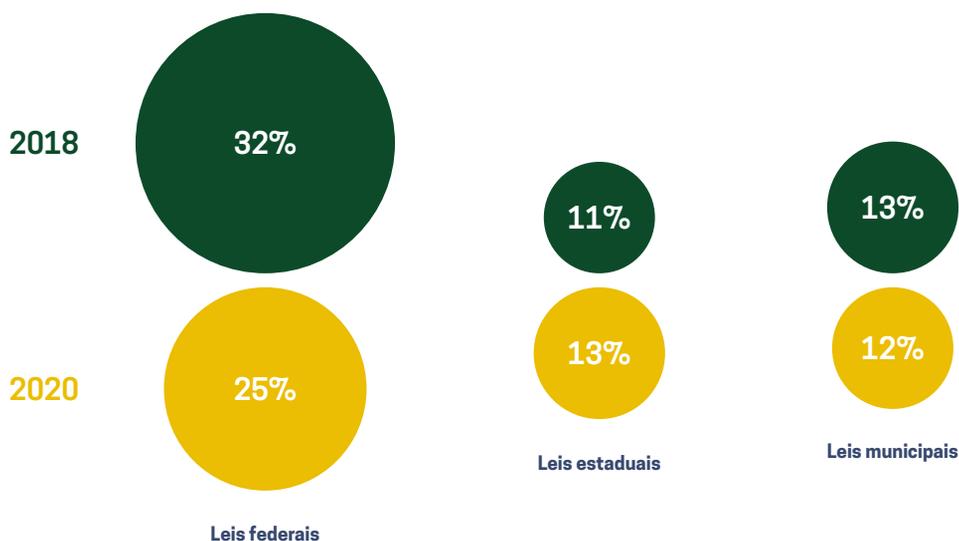
Gráfico 2.20 – Organizações por quantidade de leis de incentivo fiscal adotadas (total e por tipo de investidor)



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

O uso de leis de incentivo federais e municipais foi menor em 2020 quando comparado a 2018 (queda de 7 e 1 pontos percentuais, respectivamente), mas houve pequeno aumento (2 pontos percentuais) no caso das estaduais. Ainda assim, as leis federais continuaram sendo as mais usadas, por 25% dos Associados GIFE.

Gráfico 2.21 – Organizações por nível de leis de incentivo fiscal adotadas (2018 e 2020)



Não houve variação expressiva na quantidade de organizações que utilizaram cada uma das leis em relação a 2018 – as alterações mais significativas foram diminuições em três tipos de leis federais: Programa Nacional de Apoio à Atenção Oncológica (Pronon), Lei do Audiovisual e Programa Nacional de Apoio à Atenção da Saúde da Pessoa com Deficiência (Pronas) – que tiveram, respectivamente, quedas de 5, 4 e 4 pontos percentuais na parcela de respondentes que fez uso delas.

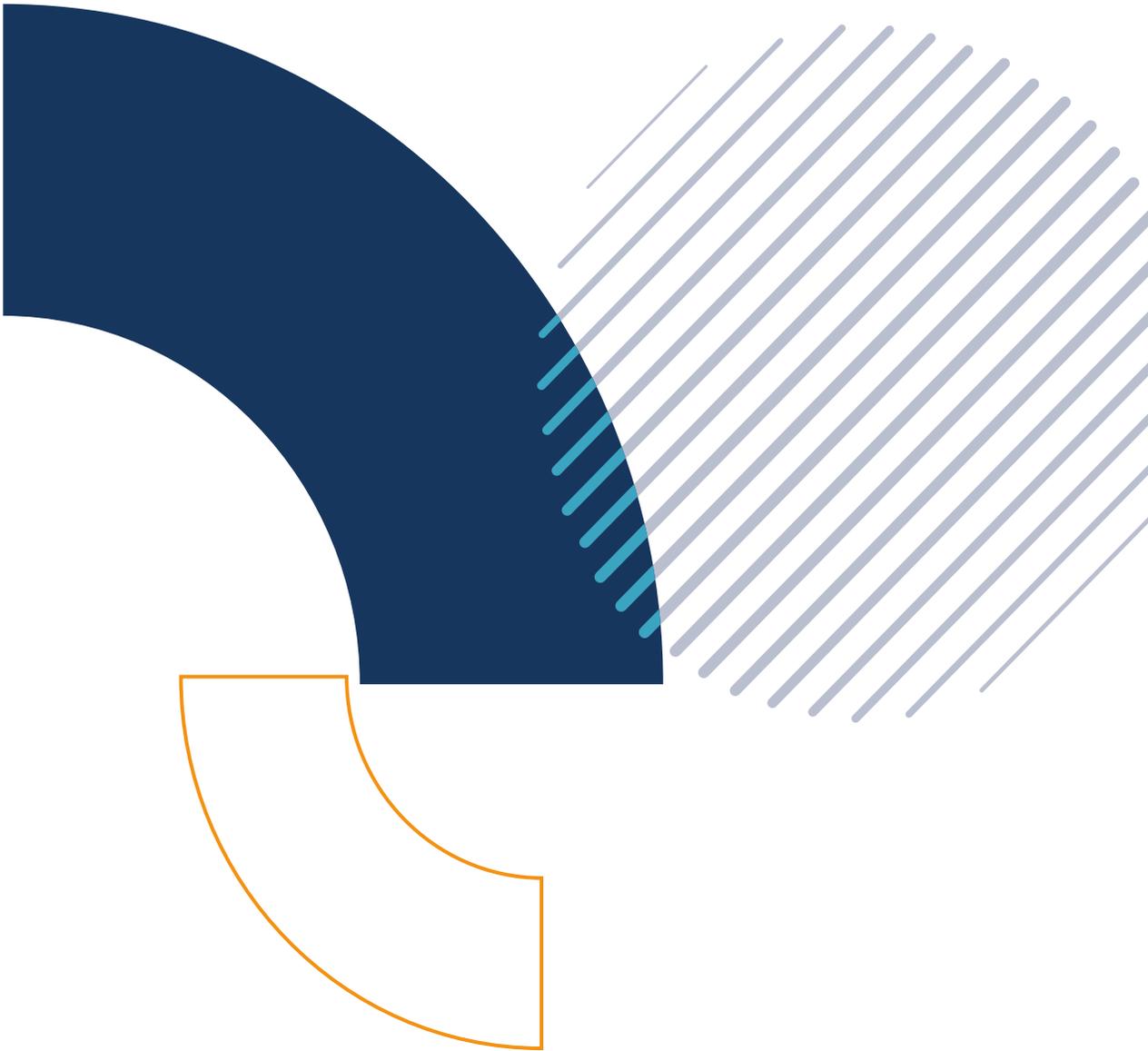


LEI ROUANET CONTINUA SENDO A MAIS UTILIZADA PELAS ORGANIZAÇÕES E COM MAIOR PARTICIPAÇÃO NO VOLUME DE INVESTIMENTO INCENTIVADO

O destaque continua sendo para a Lei Rouanet (Lei de Incentivo à Cultura), utilizada por 23% das organizações e responsável por 29% dos recursos de incentivo fiscal. A Lei de Incentivo ao Esporte é a segunda mais utilizada (15%) e a terceira mais relevante no volume de investimentos incentivados (7%). A lei estadual mais usada também é de incentivo à cultura (8%) e é a segunda mais significativa em termos de volume de investimento (9%), vindo logo atrás da Lei de Incentivo ao Esporte. Os fundos municipais de direitos das crianças e adolescentes (8%) e dos idosos (6%) se destacam entre as leis que mais respondentes utilizam em âmbito municipal (ainda que sejam menos relevantes na composição de recursos).

Gráfico 2.22 - Organizações por uso de leis de incentivo fiscal e proporção de investimentos por incentivos







COMO O INVESTIMENTO
SOCIAL DIRECIONA
SEUS RECURSOS?

Se o capítulo anterior aprofundou o olhar para a origem dos recursos filantrópicos, esta seção apresenta sua forma de aplicação e como isso se traduz na atuação das organizações.

Analisando para onde os Associados GIFE direcionaram seus trabalhos em 2020 – em especial, entre o apoio a terceiros e a realização de iniciativas próprias –, são abordadas as estratégias de atuação dos investidores sociais.

Ao tratar de estratégias, pela primeira vez no Censo GIFE, o capítulo lança um olhar específico para uma delas, os portfólios de doações – programas que visam mobilizar doações para outras organizações (e não desenvolver iniciativas diretamente ou por meio do apoio a terceiros) –, com especial interesse em compreender como estão sendo desenvolvidos pelas organizações filantrópicas.

3.1 TIPOS DE ATUAÇÃO DO INVESTIMENTO SOCIAL

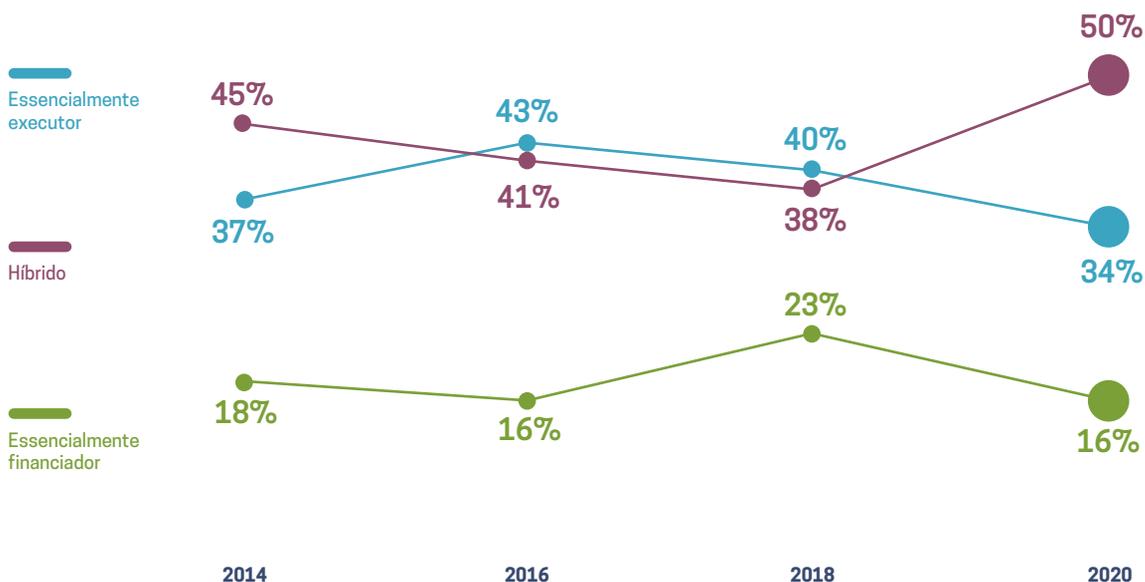
Com a intenção de propor um tipo de classificação dos investidores sociais de acordo com a maneira como atuam e operam suas iniciativas, o GIFE adota uma definição que combina duas dimensões – estratégia de atuação e distribuição de recursos –, que resultam em três diferentes formas de atuação: essencialmente executor, essencialmente financiador e híbrido.

CRITÉRIOS PARA DEFINIR O TIPO DE ATUAÇÃO DE INVESTIDORES SOCIAIS			
	Atuação	+	Distribuição de recursos (sem despesas administrativas e de infraestrutura próprias) = Tipo de atuação
Apoio a terceiros	Grantmaking/ repasse de recursos técnicos e/ou financeiros a terceiros, seja para apoio institucional (desvinculado de iniciativas), seja para iniciativas a partir de linhas programáticas preestabelecidas, processos de seleção, editais regulares, doação e/ou patrocínio pontual e eventual. Inclui redistribuir doações recebidas de outras organizações ou indivíduos para terceiros ou ainda apoiar terceiros via desenvolvimento de iniciativas com outras organizações.		Acima de 90% para terceiros ESSENCIALMENTE FINANCIADOR
Execução	Viabiliza iniciativas próprias, executadas por terceiros ou com equipe própria.		Acima de 90% para projetos próprios ESSENCIALMENTE EXECUTOR
Apoio e execução	Ambas as alternativas acima.		Entre 10% e 90% para projetos próprios e terceiros HÍBRIDO

A ATUAÇÃO HÍBRIDA PREVALECEU ENTRE INVESTIDORES SOCIAIS, MAS RECURSOS PARA TERCEIROS AUMENTARAM

Em 2020, metade (50%) dos respondentes do Censo GIFE foram classificados como híbridos, 34% como essencialmente executores e 16%, essencialmente financiadores. Esse cenário chama a atenção para o crescimento acentuado na parcela de organizações híbridas (12 pontos percentuais) em relação a 2018, rompendo com a tendência de diminuição desse tipo de atuação verificada nos anos anteriores. Enquanto isso, respondentes essencialmente executores seguem a tendência de diminuição dos últimos quatro anos (variação negativa de 6 pontos percentuais). Já os essencialmente financiadores, que chegaram a aumentar entre 2016 e 2018, diminuíram em 7 pontos percentuais em 2020. Porém, como se verá mais adiante, as organizações destinaram o mais alto percentual de recursos da série histórica do Censo GIFE para terceiros, o que mostra que, entre investidores sociais, os híbridos alocaram mais recursos para terceiros do que para projetos próprios.

Gráfico 3.1 - Organizações por tipo de atuação (2014, 2016, 2018 e 2020)



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

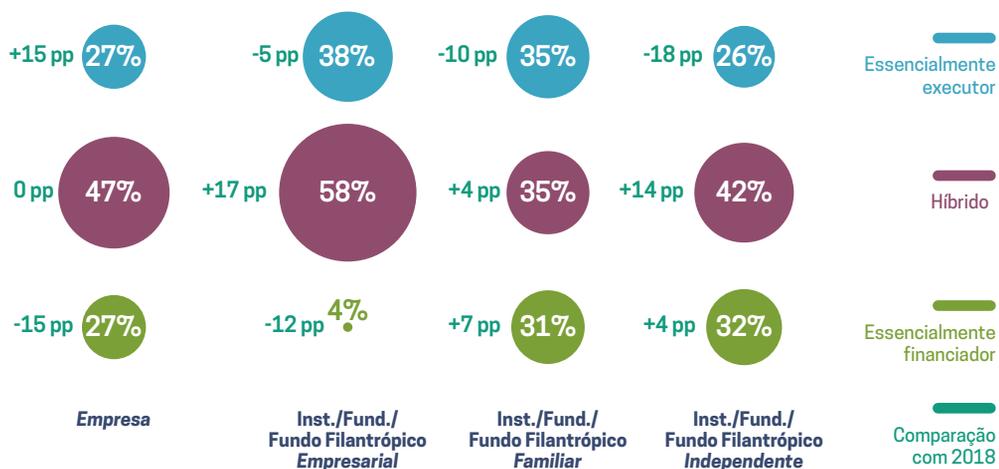
CRESCIMENTO DE HÍBRIDOS É MAIS ACENTUADO ENTRE INSTITUTOS, FUNDAÇÕES E FUNDOS FILANTRÓPICOS EMPRESARIAIS E INDEPENDENTES

O aumento na parcela de organizações classificadas como híbridas, comparada ao Censo 2018, foi maior entre Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* (17 pontos percentuais) e *Independentes* (14 pontos).

Nos primeiros, também se destaca a redução de 12 pontos percentuais no conjunto de respondentes identificados como essencialmente financiadores, de modo similar ao verificado em *Empresas* (redução de 15 pontos percentuais). Nos Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* e *Independentes*, houve aumento desse tipo de atuação (7 e 4 pontos percentuais, respectivamente).

A atuação essencialmente executora aumentou apenas entre *Empresas* (15 pontos percentuais), com quedas importantes nos demais grupos – em especial no caso das organizações *Independentes* e *Familiares* (diminuição de 18 e 10 pontos percentuais, respectivamente).

Gráfico 3.2 – Organizações por tipo de atuação e de investidor (2020 e variação em relação a 2018)



Nota: A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos. pp – pontos percentuais.

Segmentando as organizações em mais faixas de distribuição de recursos para observar o destino da maior parte dele, cerca de metade (49%) dos investidores sociais repassa somente até 30% de seus recursos a terceiros, enquanto aproximadamente um quarto é mais financiador, destinando mais de 70% de seus recursos a terceiros. Esse dado permite um olhar mais preciso em relação aos diferentes arranjos que podem ser abarcados pela categoria híbrida. O caso de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* é um ótimo exemplo, já que é o único tipo de investidor com maior número de organizações mais financiadoras do que executoras (43% delas, enquanto as mais executoras somam 37%). Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* continuam sendo o tipo de investidor com maior parcela de respondentes mais executores (56%), mantendo o patamar próximo verificado na última edição (55%).

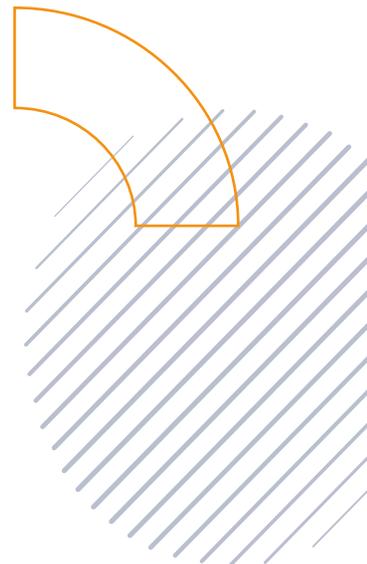
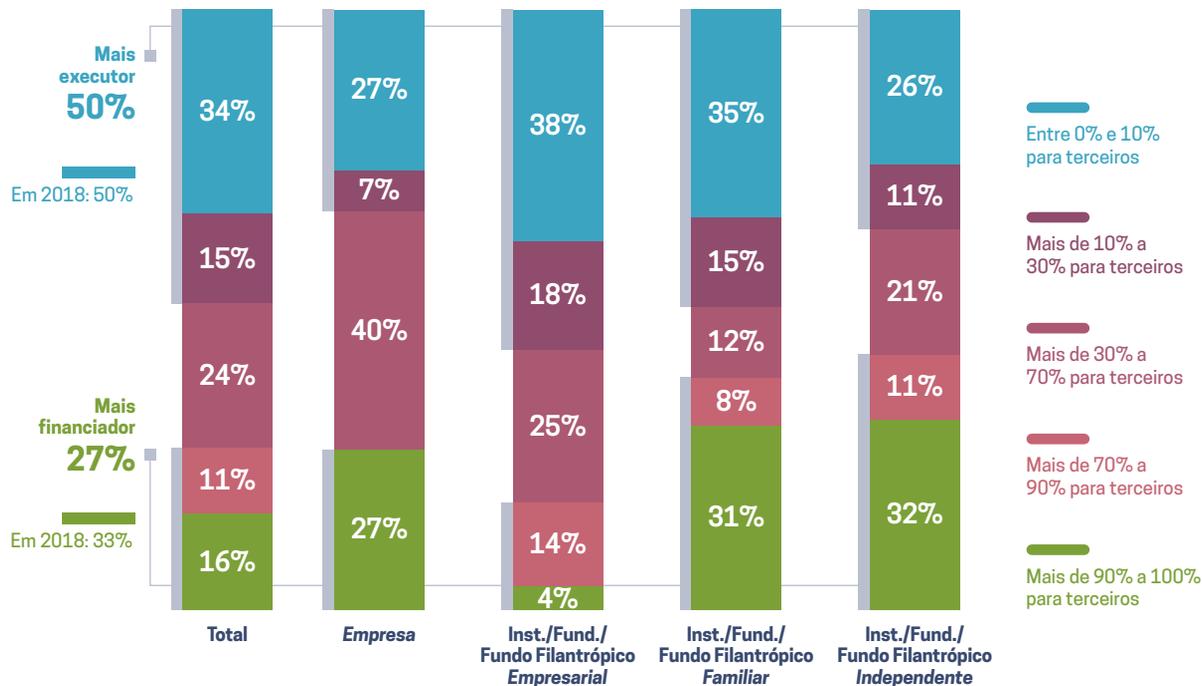


Gráfico 3.3 - Organizações por faixas de recursos repassados a terceiros (total e por tipo de investidor)



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

3.2 DESTINO DOS RECURSOS DO INVESTIMENTO SOCIAL

Ainda que tenha diminuído a quantidade de organizações com perfil financiador,

DOBRA O VOLUME DE REPASSES A TERCEIROS, SENDO O TIPO DE ALOCAÇÃO DE RECURSOS MAIS SIGNIFICATIVO PARA INVESTIDORES SOCIAIS

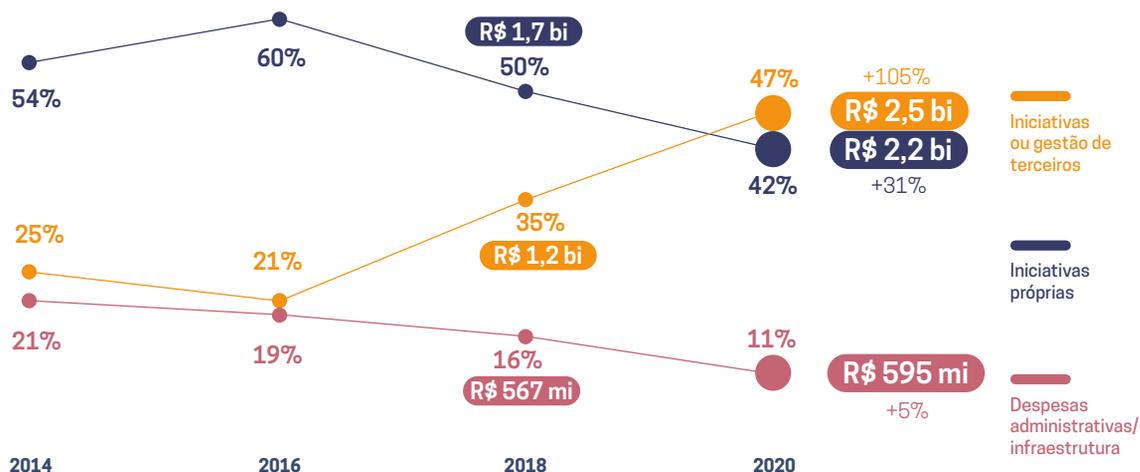


Embora as análises sobre tipos de atuação e faixas de repasse percentual de recursos a terceiros mostrem que a menor parcela de organizações assume características mais financiadoras, tal cenário é diferente quando são analisados os volumes de recursos repassados. Em 2020, **o direcionamento de recursos para iniciativas, programas, ações sociais ou gestão de terceiros foi recorde sob todos os aspectos: além do volume de recursos (R\$ 2,5 bilhões) ter sido 105% maior do que em 2018 (valores atualizados pelo IPCA), passou a ser também o tipo de despesa orçamentária mais significativa na atuação dos Associados GIFE (47% de seus investimentos).**

Apesar de, em termos absolutos, ter havido aumento nos demais tipos de alocações orçamentárias – de 31% no caso de recursos voltados a iniciativas próprias e de 5% nos gastos administrativos e de infraestrutura dos respondentes –, eles diminuiriam seu peso na composição orçamentária das organizações frente ao aumento tão expressivo nos recursos destinados a terceiros (redução de 8 e 5 pontos percentuais, respectivamente). Em valores absolutos, as despesas administrativas e de infraestrutura se mantiveram no patamar da última edição do Censo, enquanto os investimentos relacionados à atuação das organizações aumentaram quase um terço para iniciativas próprias e mais do que o dobro para o apoio a terceiros.

Portanto, **o aumento do volume de recursos investidos pelo campo não foi direcionado para as próprias organizações – que passaram a gerir mais recursos mantendo as mesmas condições institucionais** (sem terem ampliado significativamente seus gastos com equipe administrativa, infraestrutura, consultorias e outros). O aumento do volume total de investimento está relacionado com a atuação de investidores sociais no enfrentamento dos efeitos do novo coronavírus (Covid-19), conforme analisado no Capítulo 2.

Gráfico 3.4 – Investimento total por tipo de alocação orçamentária (2014, 2016, 2018 e 2020)



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

TIPOS DE ALOCAÇÕES ORÇAMENTÁRIAS DE INVESTIDORES SOCIAIS

Iniciativas próprias: recursos que são destinados para a execução de projetos ou programas da organização. As iniciativas são concebidas e elaboradas pela organização, ainda que haja contratação ou repasse de recursos para terceiros para sua execução/ implementação.

Iniciativas ou gestão de terceiros: recursos que são destinados a outras organizações por meio de doações, patrocínio e/ou apoio para execução de seus projetos ou programas ou para apoio institucional. As iniciativas de terceiros são concebidas e elaboradas pela organização que está recebendo recursos.

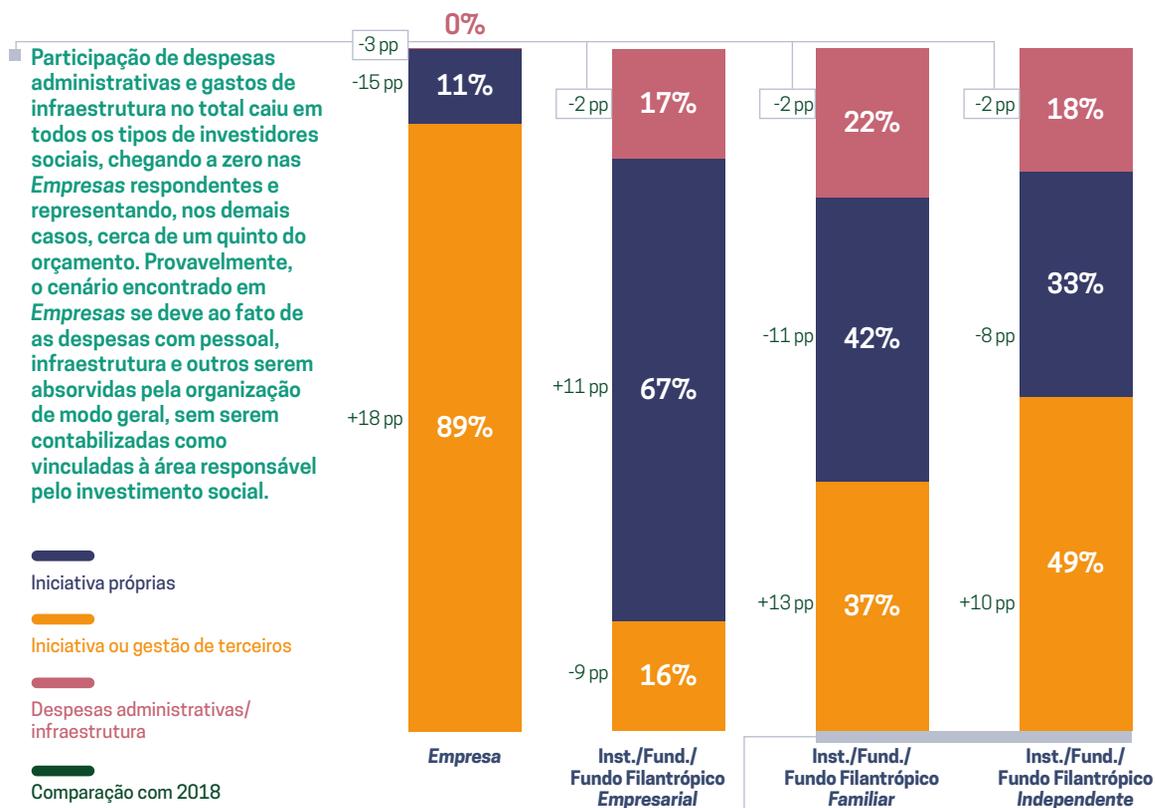
Despesas administrativas/ infraestrutura: são valores envolvidos em atividades de planejamento e administração da organização, entendidos como despesas para a atividade meio e não despesas para a atividade fim, ou seja, gastos não ligados à execução direta das iniciativas. Incluem gastos com pessoal administrativo, consultorias e outras despesas, como: treinamento, tecnologia da informação, assessoria jurídica, aluguéis e condomínios, água/ luz/ esgoto, correios/ malotes, telefones, fretes e carretos, materiais de escritório, materiais de limpeza, brindes, prêmios, impostos e despesas diversas. Inclui também gastos com infraestrutura e com bens de natureza permanente.



PROPORÇÃO DE INVESTIMENTOS EM INICIATIVAS DE TERCEIROS AUMENTA EM TODOS OS PERFIS DE INVESTIDOR SOCIAL, COM EXCEÇÃO DE INSTITUTOS, FUNDAÇÕES E FUNDOS FILANTRÓPICOS EMPRESARIAIS

Há muita variação na composição dos orçamentos das organizações de diferentes tipos de investidores sociais. O destaque fica para Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais*, que, em comparação com 2018, foram os únicos a aumentar o peso da alocação de recursos em iniciativas próprias (11 pontos percentuais) e a diminuir a porcentagem de recursos para apoio a terceiros (9 pontos percentuais). Nos demais perfis de investidor, observa-se o padrão oposto: aumento do peso de apoio a terceiros no orçamento – em especial, no caso de *Empresas* (89%, com variação de 18 pontos percentuais em relação a 2018).

Gráfico 3.5 – Investimento total por tipo de alocação orçamentária e por tipo de investidor (2020 e variação em relação a 2018)



Nota: A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.
pp – pontos percentuais.

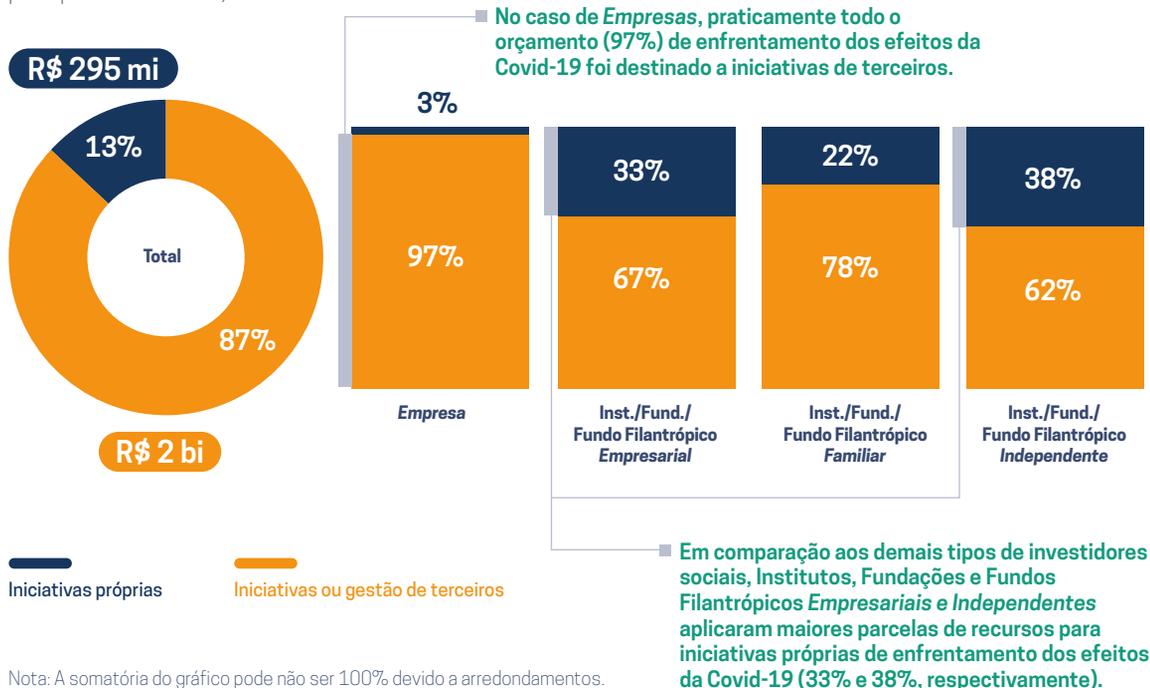
Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Familiares e Independentes têm distribuição de recursos mais equilibrada entre iniciativas próprias e de terceiros, sendo que, no segundo caso, com o aumento da proporção de investimentos para terceiros verificado em relação a 2018, passaram a ser mais significativos nos orçamentos do que os referentes a iniciativas próprias.

87%

dos recursos de iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19 foram destinados a terceiros

Sobre as iniciativas relacionadas aos impactos da pandemia de Covid-19, o destino dos investimentos sociais foi majoritariamente para apoio a terceiros, sendo apenas 13% direcionados a iniciativas próprias das organizações ou de suas mantenedoras.

Gráfico 3.6 – Investimento nas iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19 por tipo de atuação (total e por tipo de investidor)



INVESTIDORES SOCIAIS DIVERSIFICARAM AINDA MAIS OS TIPOS DE TERCEIROS APOIADOS

No apoio a terceiros, o destino dos investimentos passou a ser ainda mais diversificado em 2020, comparado a 2018. O apoio a organizações da sociedade civil (OSC) continua sendo o mais frequente no campo, realizado por 64% dos respondentes. Entretanto, verifica-se um aumento do número de organizações que repassaram recursos a outros tipos de atores, em especial a: fundos filantrópicos, independentes, locais e/ou comunitários (aumento de 14 pontos percentuais); movimentos sociais, coletivos e redes (também aumento de 14 pontos); indivíduos – como pesquisadores/as, artistas, produtores/as culturais e esportivos, lideranças periféricas, empreendedores/as individuais, influenciadores/as digitais, etc. (aumento de 13 pontos); e outros investidores sociais privados (também 13 pontos).

OSC RECEBERAM MAIS RECURSOS DE INVESTIDORES SOCIAIS, SEJA PARA INICIATIVAS EM GERAL, SEJA PARA ENFRENTAMENTO DOS EFEITOS DA COVID-19

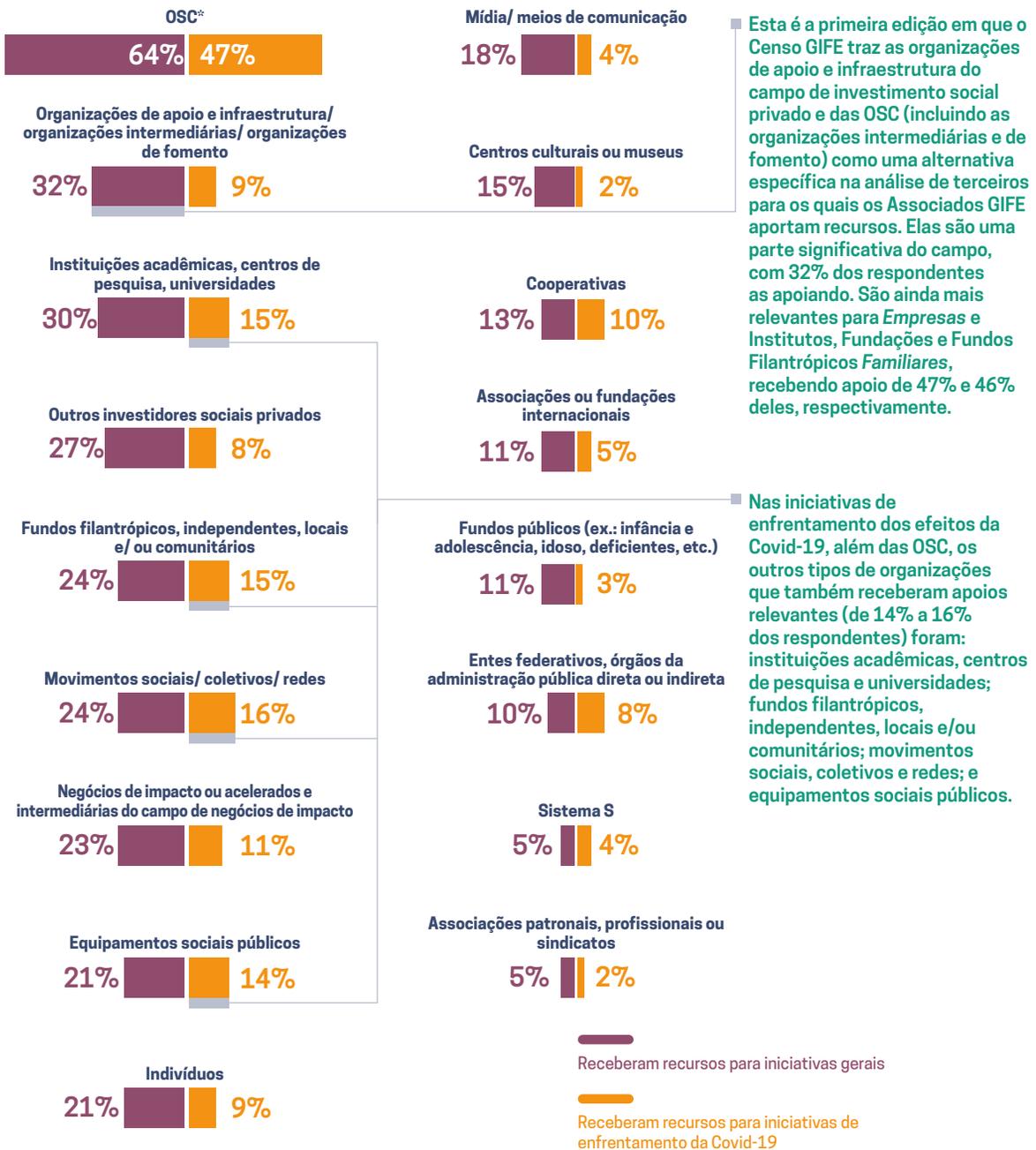
Nas iniciativas específicas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19, as OSC também foram as principais instituições a receber investimentos, tendo sido apoiadas por 47% dos respondentes.

Considerando a capilaridade desse tipo de organização em territórios e comunidades mais vulneráveis e sua capacidade de articulação e desenvolvimento de soluções, é possível que o repasse de recursos filantrópicos para elas tenha sido uma ação estratégica, efetiva e rápida para os investidores sociais atuarem em uma situação emergencial e que demandou respostas imediatas.

As soluções e arranjos desenvolvidos no contexto atípico vivenciado em 2020 jogam luz sobre os potenciais de diferentes atores no desenvolvimento de iniciativas de fim público, bem como oferecem aprendizados e formas de atuação que podem perdurar e influenciar as estratégias futuras de investimento social.



Gráfico 3.7 – Organizações por tipos de terceiros para os quais repassam recursos



Esta é a primeira edição em que o Censo GIFE traz as organizações de apoio e infraestrutura do campo de investimento social privado e das OSC (incluindo as organizações intermediárias e de fomento) como uma alternativa específica na análise de terceiros para os quais os Associados GIFE aportam recursos. Elas são uma parte significativa do campo, com 32% dos respondentes as apoiando. São ainda mais relevantes para *Empresas* e *Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Familiares*, recebendo apoio de 47% e 46% deles, respectivamente.

Nas iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19, além das OSC, os outros tipos de organizações que também receberam apoios relevantes (de 14% a 16% dos respondentes) foram: instituições acadêmicas, centros de pesquisa e universidades; fundos filantrópicos, independentes, locais e/ou comunitários; movimentos sociais, coletivos e redes; e equipamentos sociais públicos.

Nota: * OSC – organização da sociedade civil.

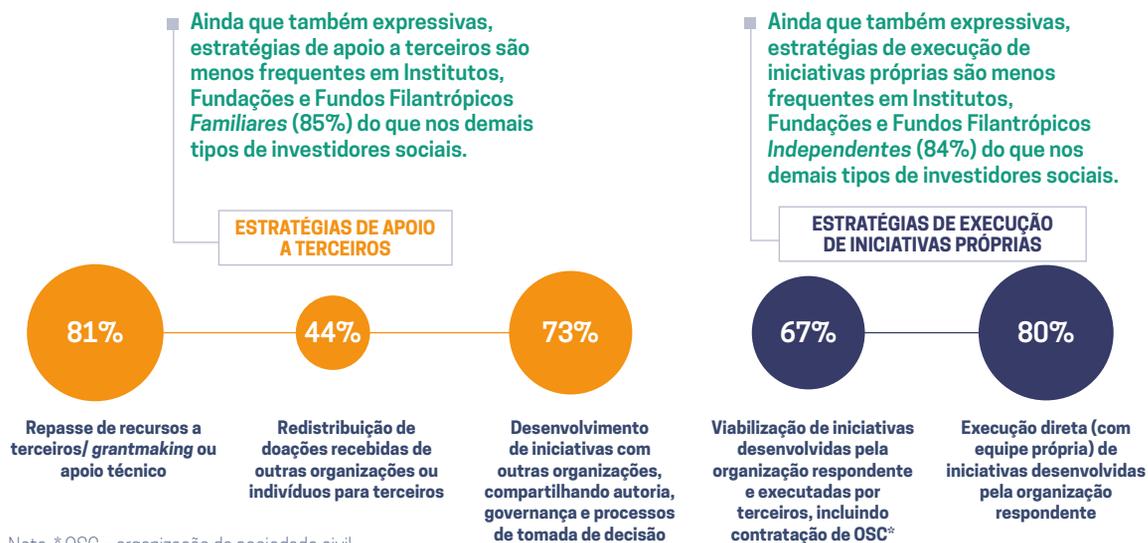
3.3 ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO

ESTRATÉGIAS DE APOIO (TÉCNICO E FINANCEIRO) A TERCEIROS AUMENTARAM E PASSARAM A TER PAPEL EQUIVALENTE À EXECUÇÃO DE INICIATIVAS PRÓPRIAS

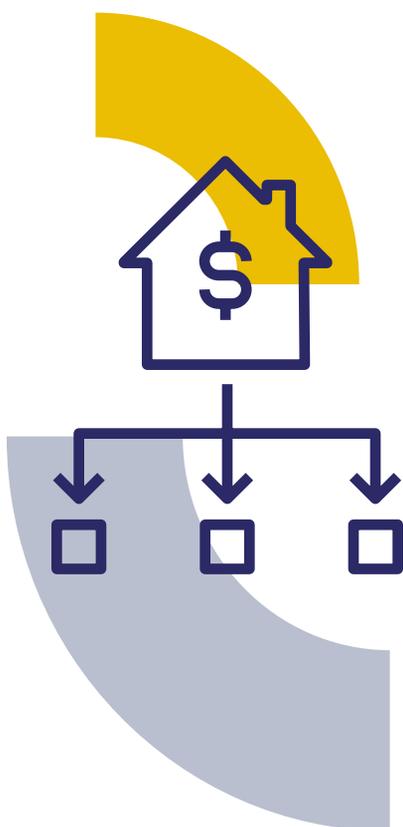
As estratégias de apoio (técnico e financeiro) a terceiros foram utilizadas por quase todos os investidores sociais (93%), passando a ser tão presentes quanto as de execução de iniciativas próprias, realizadas por 94% dos respondentes. Esse dado revela que **quase todas as organizações atuam em ambas as frentes estratégicas, apontando para uma maior diversificação nas estratégias de atuação.**



Gráfico 3.8 – Organizações por estratégias de atuação



PARA A MAIOR PARTE DAS ORGANIZAÇÕES, A CRISE DA COVID-19 NÃO LEVOU À ADOÇÃO OU INTERRUPTÃO DE ESTRATÉGIAS DE ATUAÇÃO UTILIZADAS



A pandemia de Covid-19 não foi um fator determinante para a descontinuidade de estratégias nas organizações (chegando a, no máximo, 3%). A situação oposta, de respondentes que passaram a atuar por meio de novas estratégias no cenário de 2020, é relevante apenas para a redistribuição de doações recebidas de outras organizações ou indivíduos para terceiros (16% das organizações não atuavam e passaram a atuar dessa maneira, sendo que a maior parte deve dar continuidade) e para o desenvolvimento de iniciativas com outras organizações, compartilhando autoria, governança e processos de tomada de decisão (que foi uma nova forma de atuar para 10% dos investidores sociais). Ainda assim, para a maior parte das organizações (variando entre 84 e 97%, a depender da estratégia analisada), não houve mudanças em 2020, seja por continuarem a não usar determinada estratégia, seja por continuarem usando as mesmas.

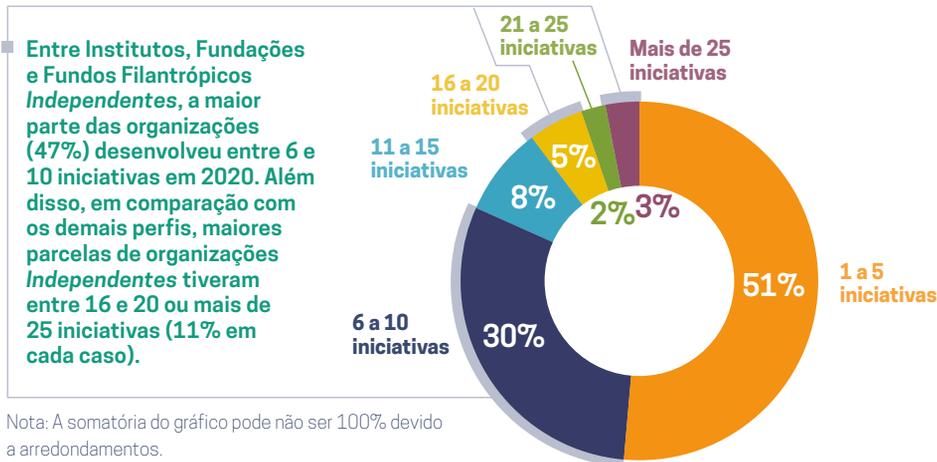
Gráfico 3.9 – Organizações por influência da crise da Covid-19 em estratégias de atuação



Nota: A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos. * OSC – organização da sociedade civil.

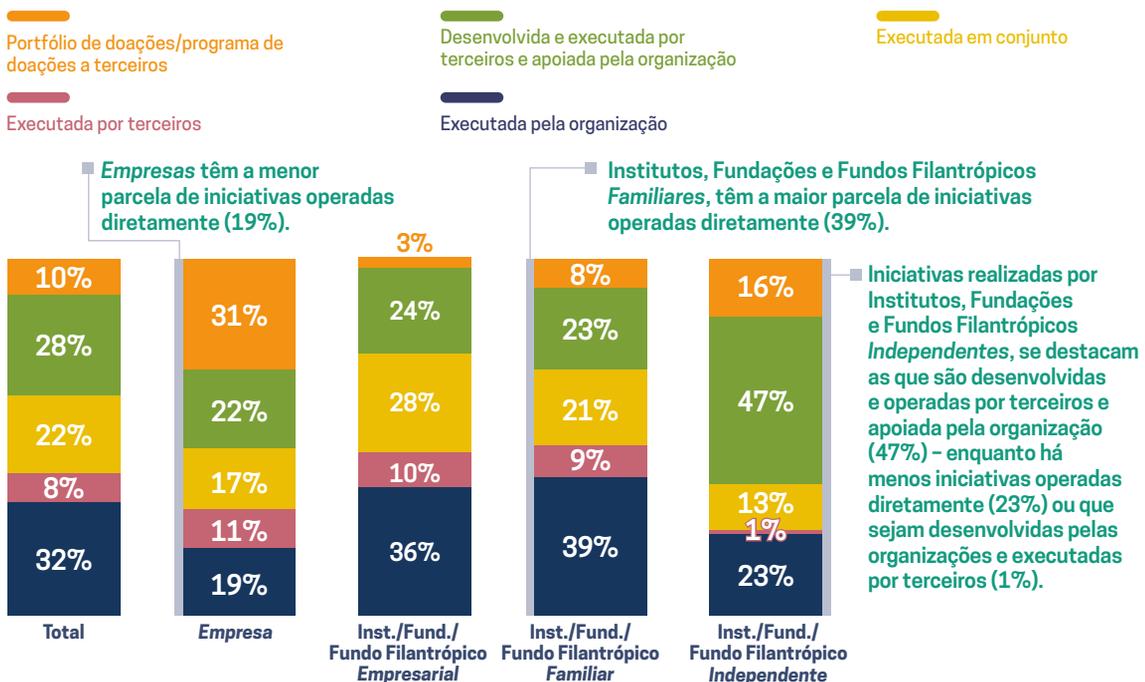
A maior parte (51%) dos investidores sociais desenvolveu em 2020 até cinco iniciativas, enquanto menos de 20% realizaram mais de dez iniciativas.

Gráfico 3.10 - Organizações por quantidade de iniciativas desenvolvidas



Considerando a proporção de iniciativas, ao analisar sua forma de desenvolvimento pelos respondentes, a forma mais comum foi a operação direta pelos investidores sociais (32%), seguida de iniciativas desenvolvidas e operadas por terceiros e apoiadas pelos Associados GIFE (28%). Também são relevantes os casos de iniciativas operadas em conjunto pelos respondentes e terceiros (22%).

Gráfico 3.11 - Iniciativas por forma de operação (total e por tipo de investidor)



Nota: Total de 1.015 iniciativas descritas pelos respondentes. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

3.4 FORMAS DE ATUAÇÃO

INVESTIDORES SOCIAIS ADOTAM FORMAS DE ATUAÇÃO DIVERSIFICADAS EM SUAS INICIATIVAS, COM DESTAQUE PARA AS RELACIONADAS À MOBILIZAÇÃO E ARTICULAÇÃO DE ATORES

As três formas de atuação mais significativas em iniciativas continuam sendo ações de mobilização, conscientização e articulação (a mais utilizada, em 78% das organizações e em 39% das iniciativas), articulação e fortalecimento de redes (73% e 32%) e fortalecimento de organizações, grupos, comunidades e movimentos sociais (67% e 28%).

Na comparação com os dados do último Censo GIFE, quando analisadas as formas de atuação por organização, houve aumento da parcela de respondentes em quase todas as alternativas, indicando a ocorrência de uma diversificação desde então. Por outro lado, na comparação por iniciativa, houve diminuição em todas as formas de atuação (salvo em dois casos). Ou seja, ainda que várias formas de atuação tenham sido mais utilizadas pelas organizações, é provável que, em geral, cada iniciativa tenha sido mais direcionada a poucas formas de atuação.

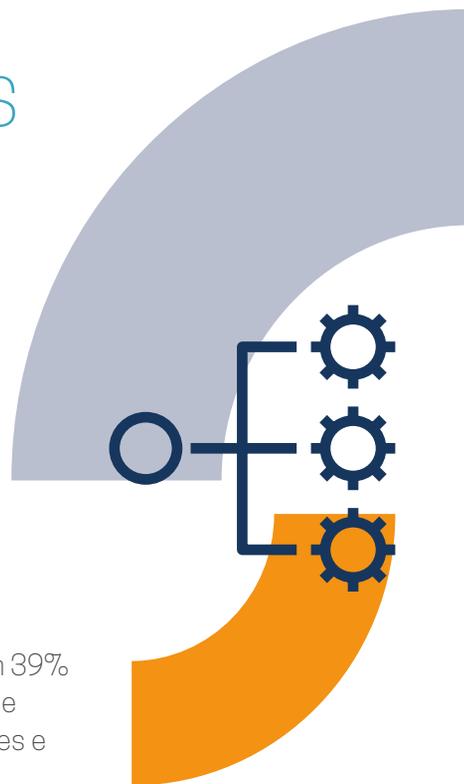
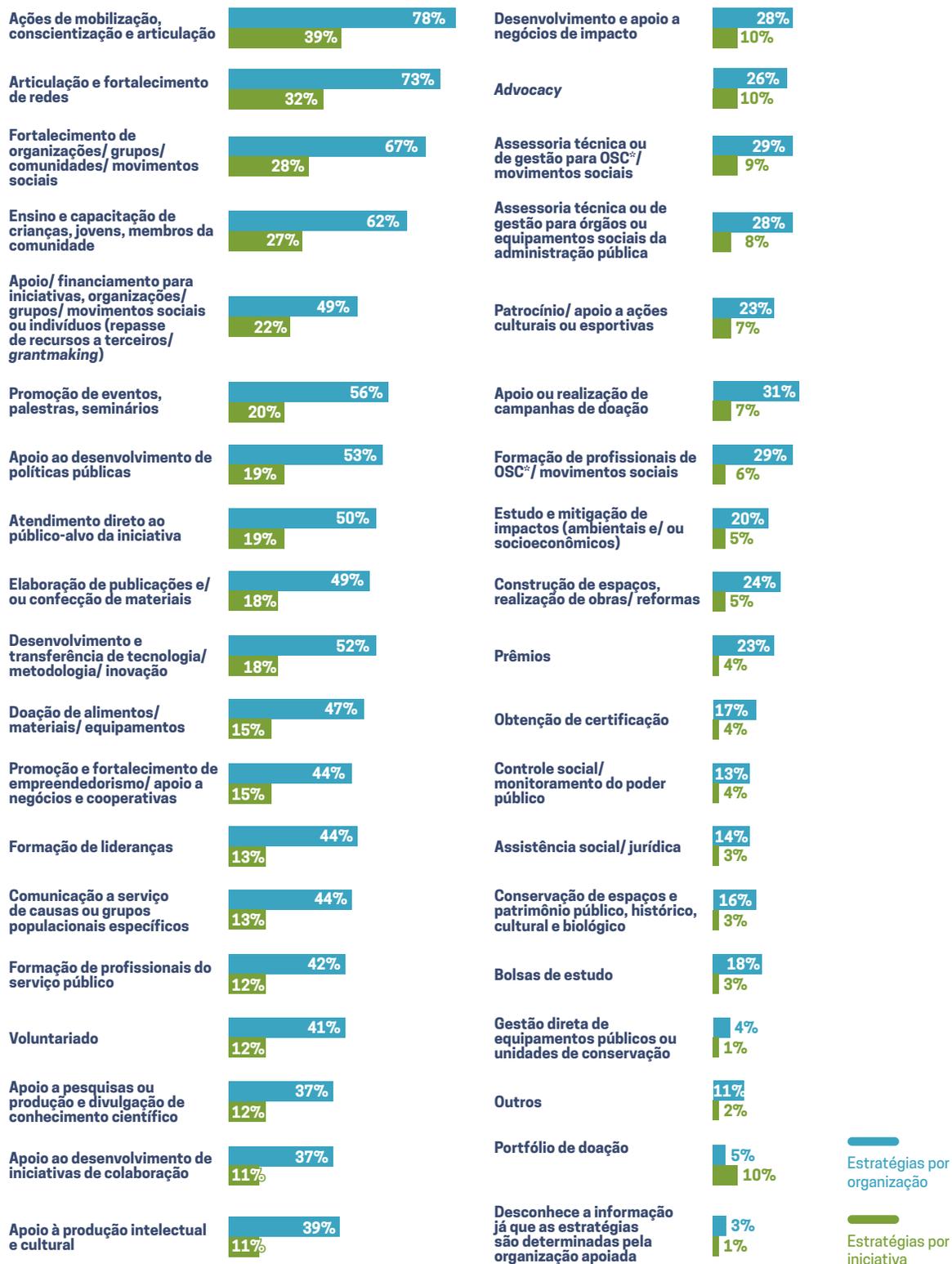


Gráfico 3.12 – Organizações e iniciativas por formas de atuação



Nota: 131 organizações respondentes e 911 iniciativas que não são portfólios de doação/ programas de doação a terceiros.

* OSC - organização da sociedade civil.

Pela primeira vez, o Censo GIFE aprofundou a análise sobre a estratégia de atuação por meio de portfólio de doações.

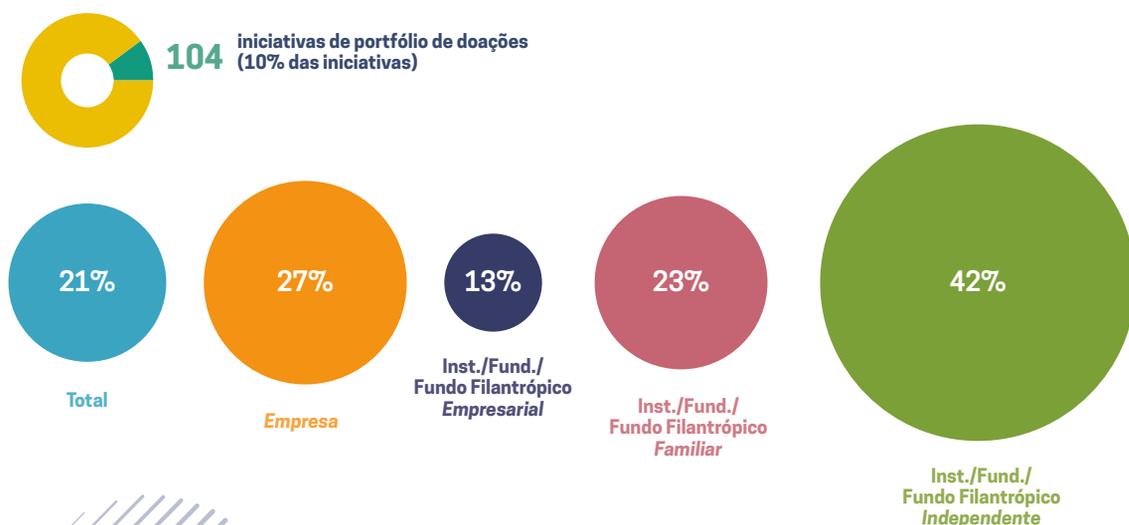
PORTFÓLIO DE DOAÇÕES

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

INSTITUTOS, FUNDAÇÕES E FUNDOS FILANTRÓPICOS *INDEPENDENTES* UTILIZAM MAIS PORTFÓLIOS DE DOAÇÕES EM SUA ATUAÇÃO

Portfólio de doações é uma estratégia de atuação adotada por um quinto (21%) dos investidores sociais e se destaca entre Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* (42%), ao passo que ainda é incipiente entre os *Empresariais* (13%).

Gráfico 3.13 – Organizações por adoção de portfólio de doações



13%

das iniciativas de portfólio de doações são novas, desenhadas para contribuir com o enfrentamento dos efeitos da Covid-19

A maior parte dos programas de doação já existia, mas sofreu algum tipo de adaptação no contexto de pandemia. Em 35% deles, houve alteração no objetivo ou no conteúdo para que pudesse contribuir com o enfrentamento dos efeitos da Covid-19. Em 43%, a proposta original foi mantida, mas houve ajustes para viabilizar sua operacionalização no contexto de distanciamento social.

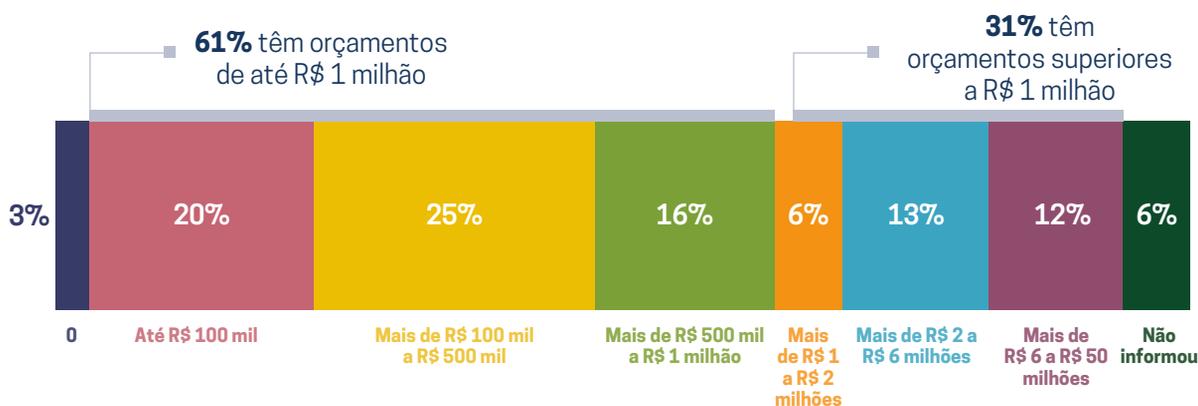


61%

dos portfólios de doações têm orçamentos de até R\$ 1 milhão,

parcela que chega a 93% no caso de portfólios de doações de *Empresas*. Já Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* são o tipo de investidor que tem portfólios de doações com orçamentos mais altos: 39% são superiores a R\$ 2 milhões (enquanto, no total de respondentes, essa parcela é de 24%).

Gráfico 3.14 – Portfólios de doações por faixas de orçamento



Nota: Gráfico referente a 104 iniciativas de portfólios de doação/ programas de doação a terceiros. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

51%

dos portfólios de doações realiza repasses (*grants*) com valor de até R\$ 500 mil – sendo que, em 28% deles, as doações são de até R\$ 100 mil

INVESTIDORES SOCIAIS REALIZARAM 1.125 DOAÇÕES POR MEIO DE SEUS PORTFÓLIOS EM 2020, ENVOLVENDO O APOIO A 1.104 ORGANIZAÇÕES

A maior parte dos programas de doações realizou um número pequeno de doações (60% fizeram até 10 repasses em 2020) e tiveram até 10 organizações donatárias (62%). Ao comparar número de doações (*grants*) e organizações apoiadas (*grantees*), em todas as faixas as proporções são próximas. Nas faixas mais altas, porém, há uma diferença significativa: enquanto 24% das iniciativas realizaram mais de 20 repasses, apenas 16% dos programas de doação beneficiaram mais de 20 organizações.

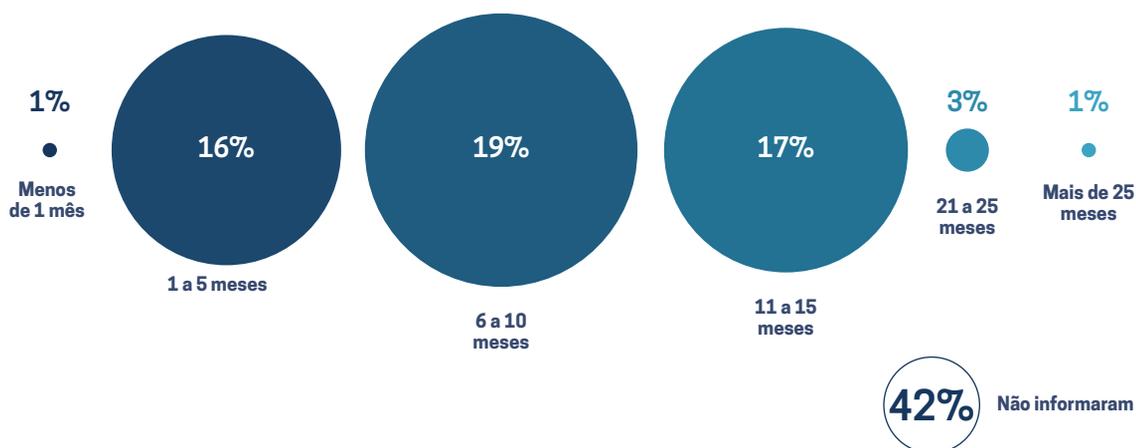
Gráfico 3.15 – Portfólios de doações por quantidade de doações e de organizações apoiadas



PORTFÓLIOS DE DOAÇÕES TENDEM A REALIZAR APOIOS DE CURTO PRAZO

Os programas de doação, em geral, realizam repasses de curto prazo (até 15 meses).

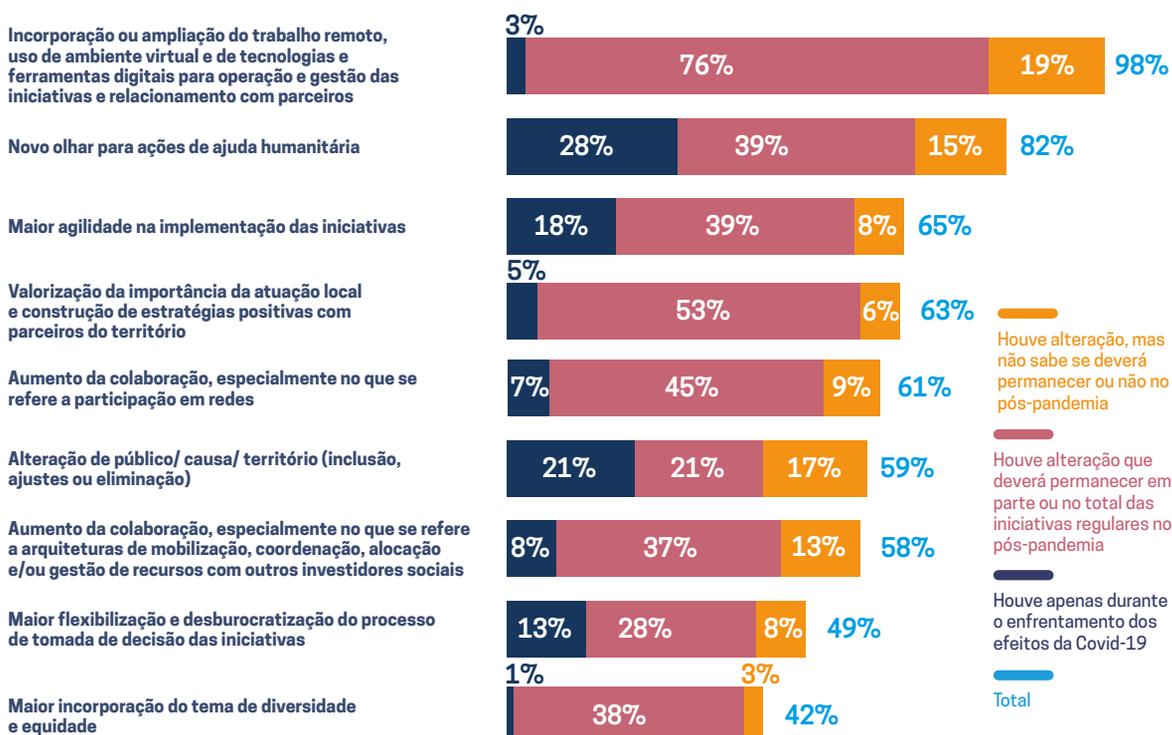
Gráfico 3.16 - Portfólios de doações por tempo médio de duração das doações



A CRISE CAUSADA PELA COVID-19 INFLUENCIOU PRÁTICAS E PROCESSOS DAS ORGANIZAÇÕES, EM ESPECIAL NA INCORPORAÇÃO DE DINÂMICAS E FERRAMENTAS DIGITAIS E NA ATENÇÃO ÀS QUESTÕES HUMANITÁRIAS

Para a maioria das práticas e processos analisados pelo Censo GIFE, houve mudanças em função da crise decorrente da pandemia, sendo generalizada a incorporação ou ampliação do trabalho remoto, uso de ambiente virtual e de tecnologias e ferramentas digitais para operação de iniciativas, relacionamento com parceiros e gestão das iniciativas apoiadas (98%). A maior parte das organizações (76%) considera que essas alterações permanecerão após a pandemia. Também se destaca um novo olhar para ações de ajuda humanitária, indicado por 82% dos respondentes – todavia, essa é uma alternativa que a maior parcela dos investidores sociais (28%) considera limitada ao enfrentamento dos efeitos da Covid-19 e que não deve permanecer depois disso.

Gráfico 3.17 – Organizações por influência da crise da Covid-19 nas alterações de processos e práticas de iniciativas





4



QUAIS OS FOCOS
DE ATUAÇÃO DO
INVESTIMENTO
SOCIAL?

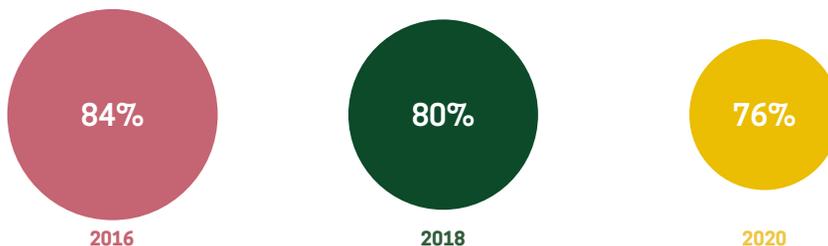
4.1 TEMAS E FOCO DE ATUAÇÃO



EDUCAÇÃO SE MANTÉM COMO PRINCIPAL ÁREA TEMÁTICA DE INVESTIDORES SOCIAIS, MAS SUA PRESENÇA DIMINUIU E O TEMA PASSOU A DIVIDIR ESPAÇO COM PROTEÇÃO SOCIAL

Historicamente, a área de educação é a que concentra mais organizações com algum tipo de atuação, o que se manteve em 2020, apesar de, nesse ano, a prevalência não ter tido a mesma magnitude que em anos anteriores – a parcela de respondentes com atuação na área de educação (76%) seguiu diminuindo, 4 pontos percentuais em comparação a 2018 e 8 pontos em relação a 2016.

Gráfico 4.1 - Organizações com atuação na área de educação (2016, 2018, 2020)



PROTEÇÃO SOCIAL E SAÚDE SÃO AS ÁREAS TEMÁTICAS QUE MAIS ORGANIZAÇÕES PASSARAM A ATUAR NO CONTEXTO DA CRISE DA COVID-19

A atuação em outras áreas se ampliou fortemente no contexto de enfrentamento da crise do novo coronavírus (Covid-19), de modo que se tornaram relevantes no campo filantrópico. É o caso de **proteção, assistência e desenvolvimento social** (incluindo o combate à pobreza e à fome), que teve aumento de 34 pontos percentuais em comparação com 2018 e chegou ao patamar da área de educação em termos de respondentes que atuam na temática (75%). Entretanto, 18% dos respondentes que atuaram em proteção social consideram que isso ocorreu em um contexto emergencial, e que as ações devem ser suspensas após a pandemia (enquanto outros 11% que passaram a atuar no tema devem dar continuidade, se somando a 46% das organizações que já atuavam na temática antes da Covid-19 e mantiveram sua atuação).

Outra temática que ganhou força foi a de **saúde e bem-estar**. A parcela de Associados GIFE que desenvolveram ações com esse foco aumentou 20 pontos percentuais no último biênio (63%, chegando a 93% dentre *Empresas*), o que fez com que o tema passasse a compor o grupo das 5 principais áreas temáticas do campo. Porém, assim como no tema de proteção, assistência e desenvolvimento social, a maior parte das organizações que iniciaram sua atuação no tema de saúde e bem-estar tende a deixar de fazê-la no contexto pós-crise da Covid-19 (15%).

Também é possível observar algumas temáticas que tiveram recuo nos últimos dois anos, em especial esporte e lazer (redução de 22 pontos percentuais) e cultura e artes (14 pontos).

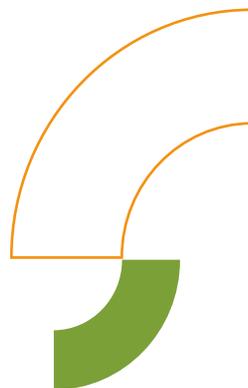
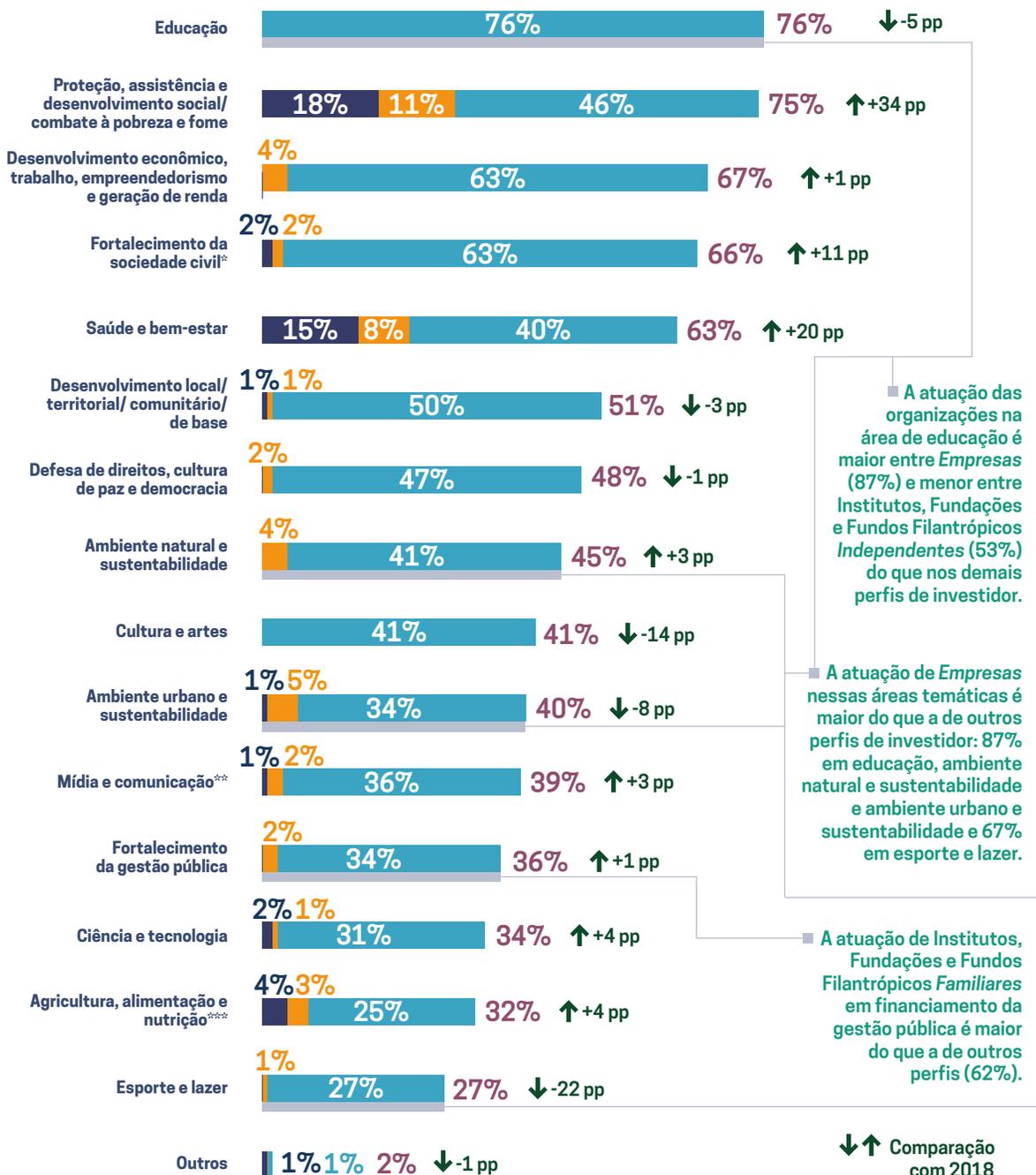


Gráfico 4.2 – Organizações por áreas temáticas de atuação



Não atuava nessa área, passou a atuar durante a crise da Covid-19 e não deve dar continuidade

Não atuava nessa área, passou a atuar durante a crise da Covid-19 e deve dar continuidade

Já atuava nessa área e manteve em 2020

Total

Notas: A pergunta permitiu a seleção de múltiplas alternativas a partir da atuação geral dos respondentes, desvinculada de iniciativas específicas.*Na edição do Censo GIFE 2018, a alternativa era "Fortalecimento institucional de organizações da sociedade civil (OSC)", de modo que seu sentido foi, em parte, modificado, o que pode ter influenciado as respostas sobre a atuação na área temática.**Na edição do Censo GIFE 2018, a alternativa era "Comunicação de causas", de modo que seu sentido foi, em parte, modificado, o que pode ter influenciado as respostas sobre a atuação na área temática.*** Não constava como alternativa no Censo GIFE 2018. PP: pontos percentuais.

Organizações podem ter múltiplos focos de atuação, que nem sempre se restringem a uma área temática. Assim, suas estratégias podem privilegiar, em vez de um tema, a transformação de territórios específicos e/ou o impacto em determinados recortes de público. O Censo GIFE analisa as principais iniciativas indicadas pelos respondentes a partir de uma perspectiva tridimensional, que considera área temática, perfil do público impactado e características dos territórios onde as iniciativas são desenvolvidas.

Quadro 4.1 – Abordagem tridimensional do foco de atuação de iniciativas em operação em 2020

ÁREA TEMÁTICA	TERRITÓRIO	PERFIL DO PÚBLICO
<p>Agricultura, alimentação e nutrição</p> <p>Ambiente natural e sustentabilidade</p> <p>Ambiente urbano e sustentabilidade</p> <p>Ciência e tecnologia</p> <p>Cultura e artes</p> <p>Defesa de direitos, cultura de paz e democracia</p> <p>Desenvolvimento econômico, trabalho, empreendedorismo e geração de renda</p> <p>Desenvolvimento local, territorial, comunitário e/ou de base</p> <p>Educação</p> <p>Esporte e lazer</p> <p>Fortalecimento da gestão pública</p> <p>Fortalecimento da sociedade civil</p> <p>Mídia e comunicação</p> <p>Proteção, assistência e desenvolvimento social/ combate à pobreza e fome</p> <p>Saúde e bem-estar</p> <p>Outras áreas temáticas</p>	<p>Áreas de periferias urbanas</p> <p>Áreas de preservação ambiental</p> <p>Áreas rurais, de produção agropecuária e/ou extrativista</p> <p>Áreas urbanas</p> <p>Assentamentos precários e/ou comunidades vulneráveis</p> <p>Biomassas específicas</p> <p>Comunidades do entorno de unidades de negócio da(s) empresa(s) mantenedora(s)</p> <p>Territórios com indicadores socioeconômicos específicos</p> <p>Territórios de atuação de parceiros</p> <p>Outros tipos de territórios</p>	<p>Condição econômica/ vulnerabilidade social</p> <p>Condição física ou mental</p> <p>Faixa etária</p> <p>Raça, origem ou comunidades tradicionais</p> <p>Sexo, gênero ou orientação sexual</p> <p>Outras características</p> <p>Organizações da sociedade civil (OSC)</p> <p>Órgãos, serviços e/ou programas da administração pública</p> <p>Negócios de impacto ou acelerados e intermediários do campo de negócios de impacto</p> <p>Outros tipos de organizações</p>

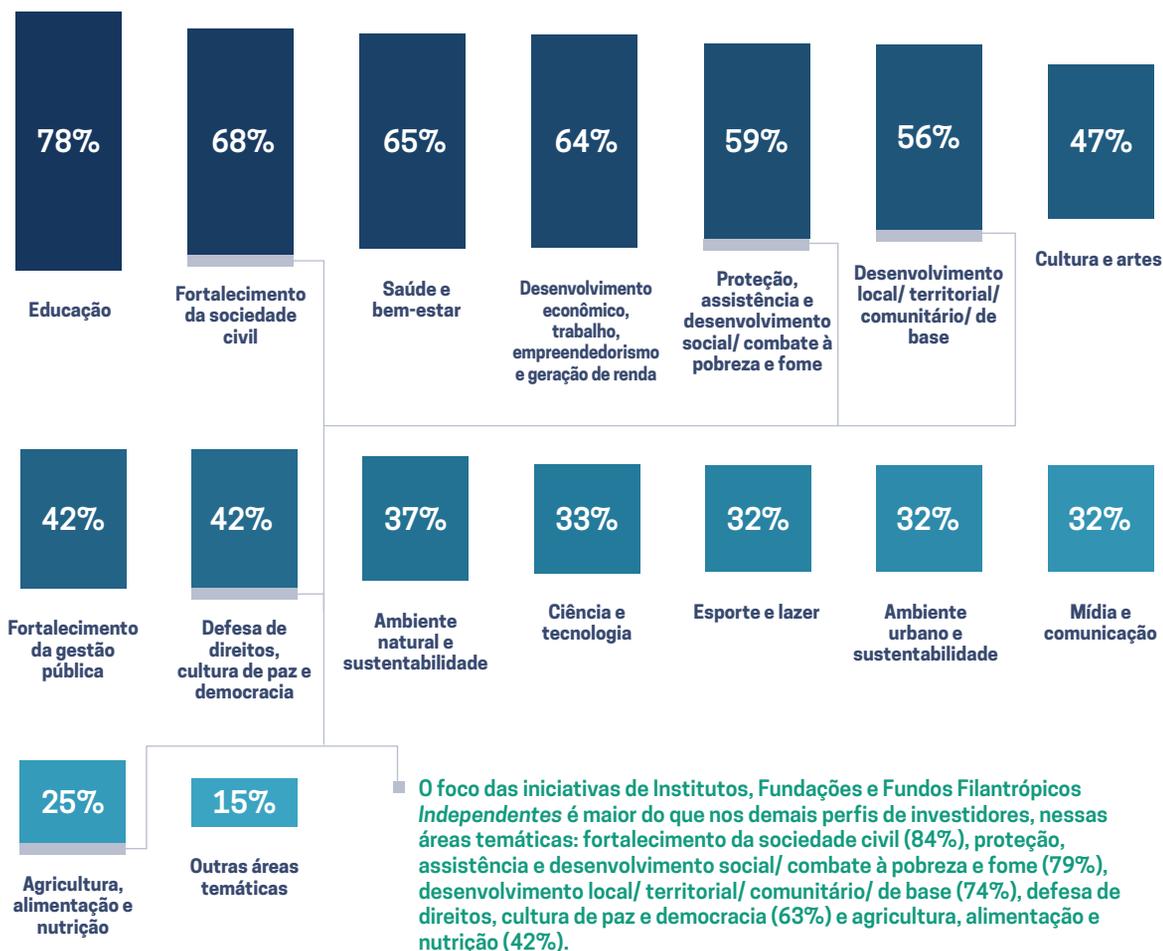
Todos os respondentes mencionaram uma área temática específica como foco de atuação das 1.015 **iniciativas em operação** pelas 131 organizações participantes do Censo GIFE. A área de educação mantém sua predominância destacada em relação às demais temáticas, foco de atuação das iniciativas de 78% dos investidores sociais. Também são focos temáticos das iniciativas de grande parte dos Associados GIFE: fortalecimento da sociedade civil (68%), saúde e bem-estar (65%) e desenvolvimento econômico, trabalho, empreendedorismo e geração de renda (64%).

Iniciativas em operação: executadas pelas organizações em 2020. O foco de atuação considera o indicado em cada uma das iniciativas descritas pelas organizações respondentes.

Em 2020, 59% das organizações desenvolveram iniciativas dedicadas à proteção social – mesmo que a temática não tenha o mesmo destaque quando se observa a atuação dos investidores sociais de **modo geral**, ou seja, desvinculada de iniciativas em operação.

Modo geral: refere-se ao foco da atuação da organização desvinculado de suas iniciativas em operação, dialogando diretamente com a missão e propósito do investidor social.

Gráfico 4.3 – Organizações por áreas temáticas das iniciativas



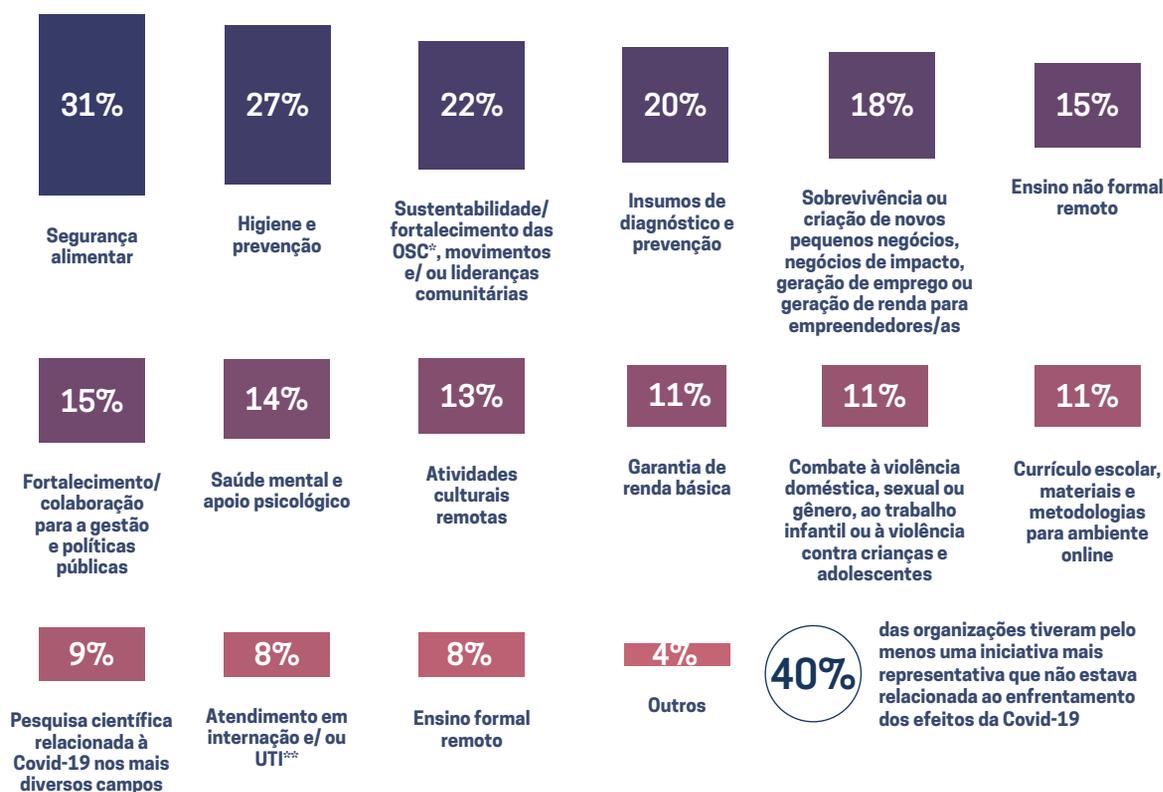
Nota: A pergunta permitiu a seleção de múltiplas alternativas para cada iniciativa detalhada no Censo GIFE.

Após indicar os focos de atuação de cada uma de suas iniciativas, as organizações informaram também o foco prioritário, por área temática, território e perfil de público. Praticamente todas as organizações escolheram alguma área temática como **foco prioritário** de, pelo menos, uma de suas iniciativas, sendo educação novamente a prioridade das iniciativas do maior número de respondentes (58%), seguida por desenvolvimento econômico, trabalho, empreendedorismo e geração de renda (38%), proteção, assistência e desenvolvimento social (35%) e saúde e bem-estar (34%).

Foco prioritário: as organizações puderam delimitar os **focos de atuação** de suas iniciativas seguindo três dimensões: área temática, território e público. A partir dessas dimensões, os investidores sociais definiram apenas um **foco prioritário** nas alternativas que indicaram ter foco de atuação em cada uma das dimensões. Como as organizações podem ter várias iniciativas em operação, elas podem ter mais de um foco prioritário, que são os focos prioritários indicados para cada uma de suas iniciativas.

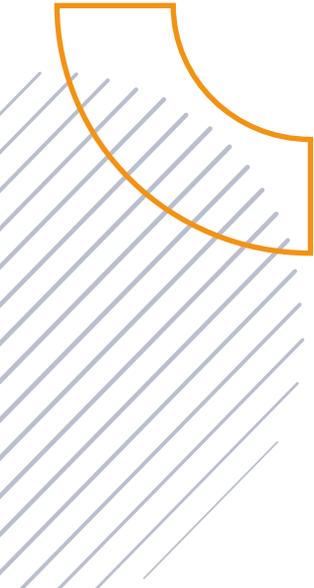
Especificamente em iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19 (305), para a maior parte das organizações que desenvolveram esse tipo de trabalho (60% dos respondentes), as subáreas com maior atuação foram segurança alimentar (31%) e higiene e prevenção (27%).

Gráfico 4.4 – Organizações que atuaram no enfrentamento dos efeitos da Covid-19, por subáreas das iniciativas



Nota: A pergunta permitiu a seleção de múltiplas alternativas. A pergunta foi respondida para cada iniciativa indicada como a mais representativa, sendo que as organizações poderiam indicar até três iniciativas como mais representativas. No total foram indicadas 367 iniciativas mais representativas. *OSC – organização da sociedade civil. **UTI – unidade de tratamento intensivo.

Ainda em relação à atuação no enfrentamento da crise gerada pela Covid-19, 60% dos respondentes indicaram ter desenvolvido ao menos uma nova iniciativa para combater os desafios da pandemia e 52% adaptaram objetivo e/ou conteúdo de iniciativas já planejadas para contribuir com o combate do novo coronavírus. Ainda assim, 91% das organizações tiveram ao menos uma iniciativa já planejada ou em execução que manteve seu objetivo e conteúdo originais, mas foi adaptada para viabilizar sua operacionalização no contexto de distanciamento social e, para outros 41%, pelo menos uma iniciativa não sofreu alterações.



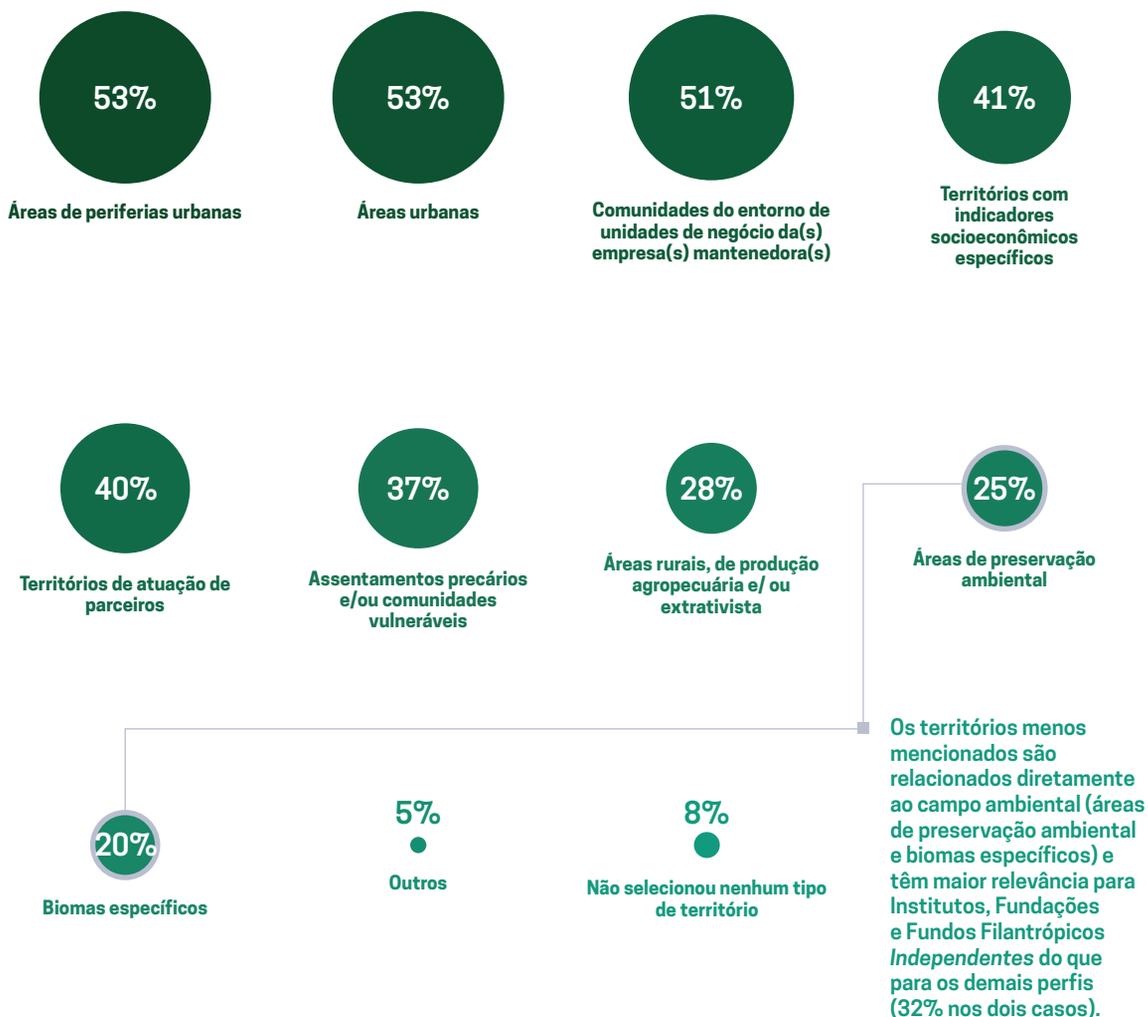
92% DOS RESPONDENTES MENCIONARAM PELO MENOS UM TIPO DE TERRITÓRIO ESPECÍFICO COMO FOCO DE ATUAÇÃO DAS INICIATIVAS, COM DESTAQUE PARA ÁREAS URBANAS

Os tipos de territórios apontados por mais organizações como sendo seus focos de atuação são áreas de periferias urbanas (mencionadas por 53% dos respondentes), áreas urbanas (53%) e comunidades do entorno de unidades de negócio das empresas mantenedoras (51%) – todos preponderantes entre *Empresas* (67%, 67% e 73%, respectivamente). Porém, apenas as comunidades do entorno de unidades de negócio foram assinaladas como foco prioritário por uma parcela mais significativa das organizações (11%, chegando a 17% entre Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais*).

21%

das organizações têm algum tipo de território como foco prioritário de pelo menos uma de suas iniciativas

Gráfico 4.5 - Organizações por territórios indicados como foco das iniciativas



Nota: A pergunta permitiu a seleção de múltiplas alternativas para cada iniciativa detalhada no Censo GIFE.





FAIXA ETÁRIA, TIPO DE ORGANIZAÇÃO E CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS SÃO OS **MAIS** PRESENTES COMO FOCOS DE ATUAÇÃO DAS INICIATIVAS

O recorte de público é indicado por todos os investidores sociais como sendo foco de suas iniciativas, em especial: definição de faixas etárias (mencionada por 93% das organizações); outras condições e características específicas, como pessoas em situação de vulnerabilidade e profissionais do poder público (91%); e tipos de organizações (89%).



RAÇA, ORIGEM E COMUNIDADES TRADICIONAIS SÃO OS QUE **MENOS** ORIENTAM O FOCO DE ATUAÇÃO DAS INICIATIVAS

Ainda que tenham ampliado fortemente sua presença em relação a anos anteriores, iniciativas com foco de atuação em recortes por raça, origem e comunidades tradicionais ainda têm espaço para crescer entre investidores sociais, dado que 51% das organizações não os adotam.

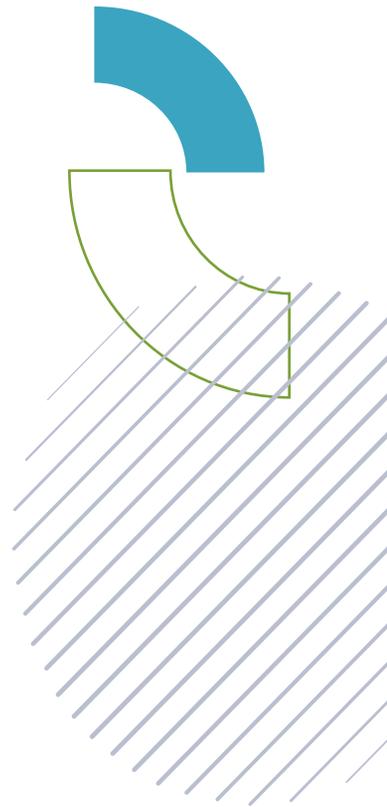
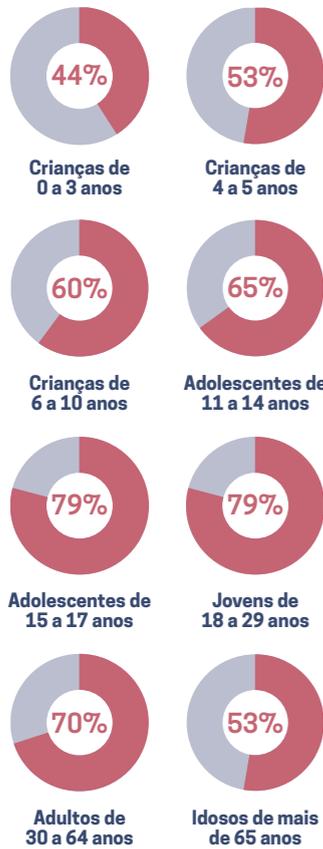


Gráfico 4.6 - Organizações por perfil de público indicado como foco das iniciativas



93%

Faixa etária



Públicos de diferentes faixas etárias são considerados pela maior parte das organizações em suas iniciativas, sendo primeira infância e idosos as faixas menos indicadas pelos respondentes, enquanto adolescentes e jovens são públicos da maior parcela de organizações.



91%

Outras características



Pessoas em situação de vulnerabilidade socioeconômica compõem um recorte e público relevante no campo, adotado em iniciativas de 73% das organizações.



89%

Tipos de organizações

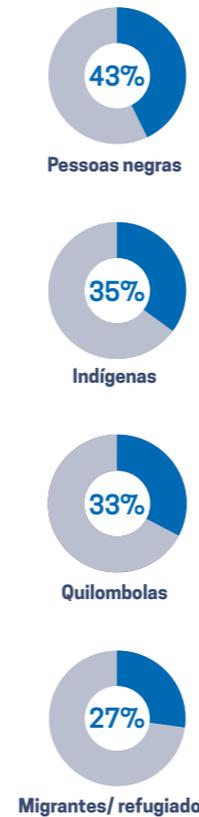


Em consonância com diversos dados informados ao Censo GIFE que mostram a relevância de OSC para o campo do investimento social, aqui também as OSC são mencionadas como público foco por 79% dos Associados GIFE - ainda que, para apenas 6%, esse tipo de organização seja apontado como foco prioritário.



49%

Raça, origem e comunidades tradicionais

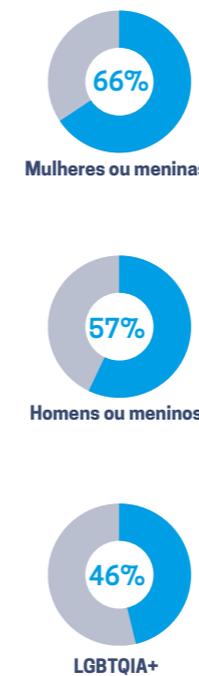


Dentre os públicos analisados na categoria de raça, origem e comunidades tradicionais, pessoas negras formam o grupo no qual mais investidores sociais focaram em suas iniciativas sendo prioritário para 3% dos respondentes.



66%

Sexo, gênero ou orientação sexual



Apesar de serem consideráveis as parcelas de organizações que enfocaram mulheres ou meninas (66%), homens ou meninos (57%) e pessoas LGBTQIA+ (46%), apenas 5% têm o recorte de sexo, gênero ou orientação sexual como foco prioritário - sendo que homens e meninos não são públicos prioritários de nenhuma organização.

39%

das organizações têm o perfil de público como foco prioritário para pelo menos uma de suas iniciativas

Nota: A pergunta permitiu a seleção de múltiplas alternativas para cada iniciativa detalhada no Censo GIFE.

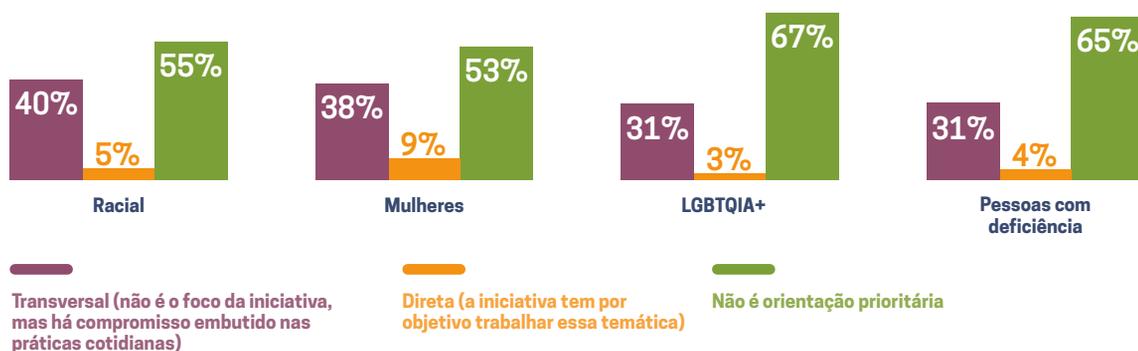
Quando perguntadas sobre o foco prioritário de suas iniciativas, a partir das três dimensões (área temática, território e público), apenas 8% das organizações apontaram faixa etária. A categoria de outras características e perfis é a que a maior parcela de respondentes indica como prioritária em seus focos de atuação (24%), com destaque para o recorte por pessoas em situação de vulnerabilidade socioeconômica, que é o público mais apontado como prioritário (12% dos investidores).

4.2 DIVERSIDADE E EQUIDADE NAS INICIATIVAS

PROMOÇÃO DE DIVERSIDADE E EQUIDADE AINDA É OBJETIVO DIRETO DE POUCAS INICIATIVAS

Das 1.015 iniciativas levantadas, a maior parte não tem relação, direta ou transversal, com os temas de diversidade e equidade mapeados no Censo GIFE (entre 55% e 65%): racial, mulheres, LGBTQIA+ e pessoas com deficiência. Dependendo do tema, entre 31% e 40% têm relação apenas transversal, sendo a pauta racial o maior destaque. Para iniciativas com relação direta com essas temáticas – ou seja, as que têm como objetivo específico a diversidade e a equidade –, os percentuais são ainda menores, sendo o mais significativo na agenda de mulheres (9%).

Gráfico 4.7 – Iniciativas por relação com diversidade e equidade



Nota: Total de 1.015 iniciativas descritas pelos respondentes.

4.3 ABRANGÊNCIA TERRITORIAL

25%

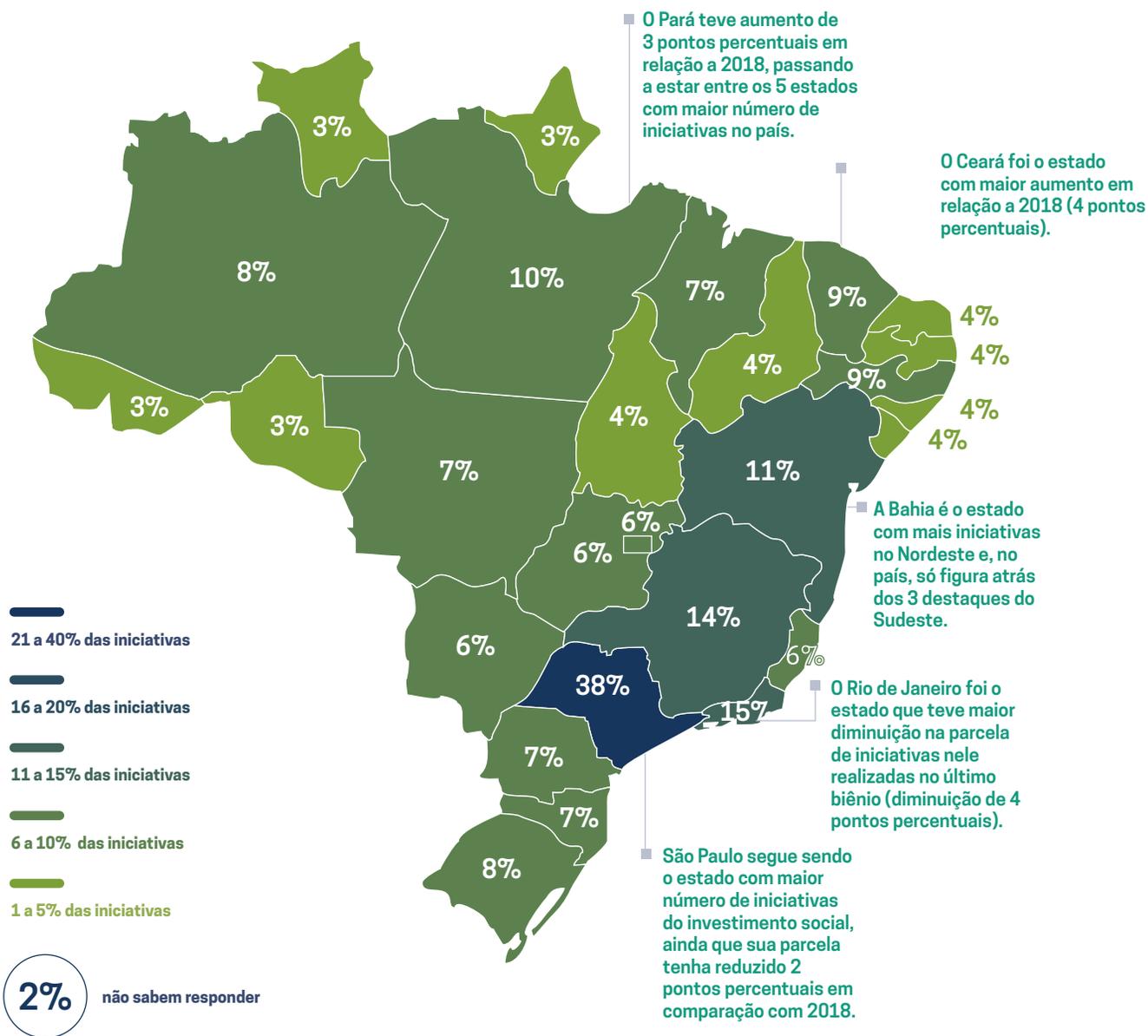
de todas as iniciativas desenvolvidas pelos investidores sociais não têm localidade geográfica definida, já que incluem ações que podem atingir todo o país (como publicações, campanhas ou iniciativas de *advocacy*)

7%
das iniciativas são desenvolvidas em todas as unidades da federação

AINDA QUE COM PEQUENA QUEDA EM RELAÇÃO A 2018, A REGIÃO SUDESTE SEGUE CONCENTRANDO GRANDE PARCELA DAS INICIATIVAS

A concentração de iniciativas no Sudeste é um padrão que se repete em todas as edições do Censo GIFE e, ainda que em 2020 tenha sido mais uma vez verificada, desde 2018 houve reduções nos três estados anteriormente com maiores números (São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais). Em todos os outros estados, houve manutenção ou crescimento do número de iniciativas, com a única exceção de Goiás. Por outro lado, as porcentagens de iniciativas realizadas em todos os estados das regiões Norte e Nordeste tiveram aumento de, em média, 2 pontos percentuais em cada região.

Mapa 1 - Iniciativas por abrangência territorial



Nota: Total de 1.015 iniciativas descritas pelos respondentes. A abrangência de cada iniciativa permitia múltipla escolha.



4.4 ALINHAMENTO AOS ODS

O QUE SÃO OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL?

Os ODS são uma agenda mundial, adotada durante a Cúpula das Nações Unidas sobre o Desenvolvimento Sustentável em setembro de 2015, composta por 17 objetivos e 169 metas a serem atingidas até 2030.

Na agenda estão previstas ações mundiais nas áreas de erradicação da pobreza, segurança alimentar, agricultura, saúde, educação, igualdade de gênero, redução das desigualdades, energia, água e saneamento, padrões sustentáveis de produção e consumo, entre outros.

Os ODS foram construídos em um processo de negociação mundial, que teve início em 2013 e contou com a participação do Brasil nas discussões e definições a respeito de sua agenda, tendo o país se posicionado de forma firme a favor de erradicar a pobreza como prioridade entre as iniciativas voltadas ao desenvolvimento sustentável.

Fonte: ESTRATÉGIA ODS. **O que são os ODS?** 2019. Disponível em: <<https://www.estrategiaods.org.br/o-que-sao-os-ods/>>. Acesso em: nov. 2021.



MAIOR PARTE DAS ORGANIZAÇÕES JÁ INCORPOROU A PERSPECTIVA DOS ODS EM SEUS FOCOS DE ATUAÇÃO, COM DESTAQUE PARA EMPRESAS



Entre os respondentes do Censo GIFE, 76% consideram os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) como referência para definir seus focos de atuação, sendo que a maioria (69%) já havia, em 2020, incorporado essa perspectiva em sua estratégia de atuação, enquanto uma pequena parte (8%) pretendia fazê-lo a partir de 2021. Em comparação com a situação em 2018, em que 55% das organizações já haviam incorporado os ODS em sua atuação e outras 15% desejavam fazê-lo a partir de 2019, percebe-se que houve progresso por parte das organizações.

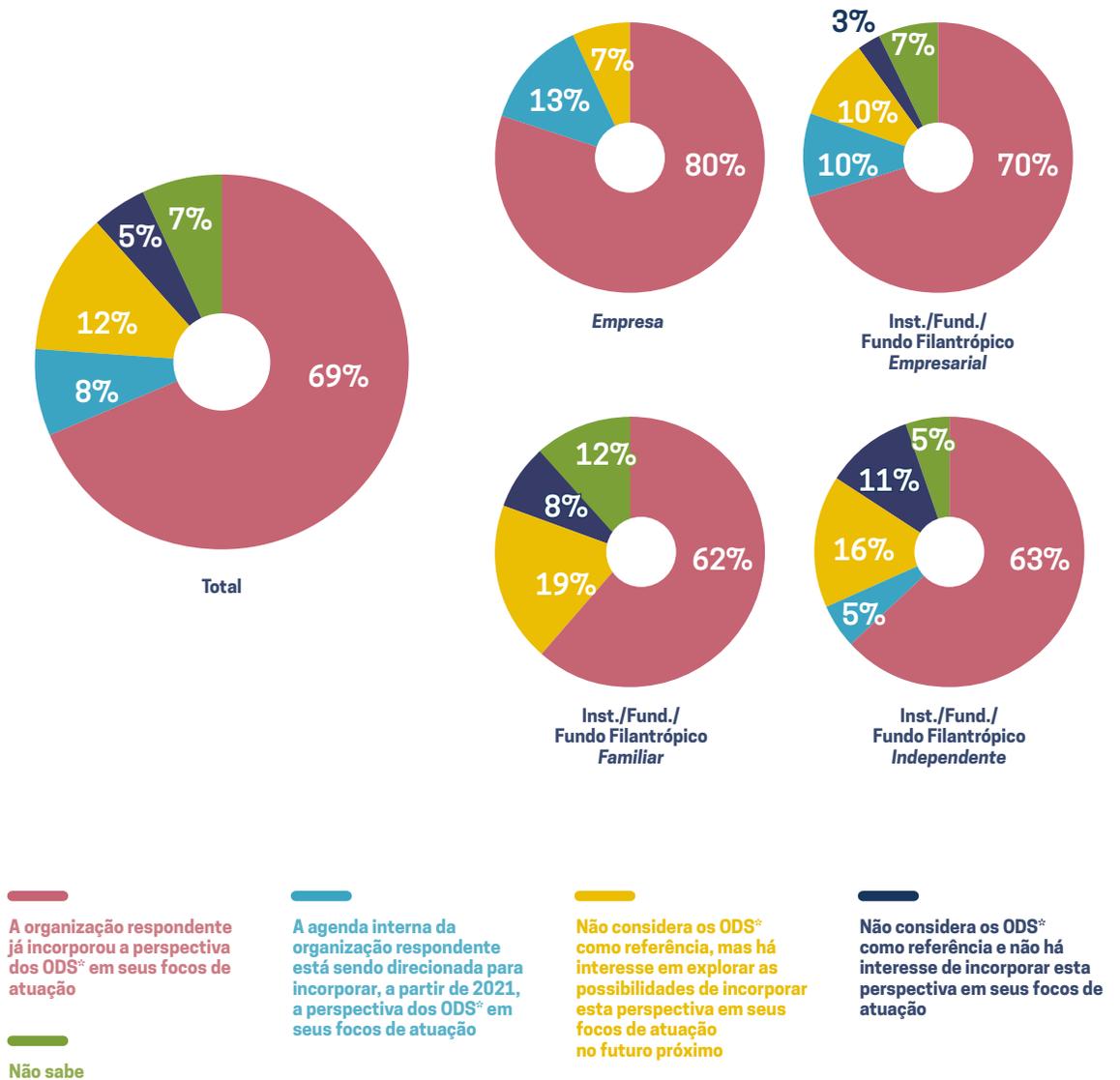
Entre os perfis de investidores, *Empresas* são as que, proporcionalmente, mais **consideram os ODS** em sua estratégia de atuação (93%), sendo que 80% já têm isso **incorporado**. Já Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* e *Independentes* são os perfis que menos consideram os ODS em seus focos de atuação (27% em ambos os casos), sendo que, nos *Independentes*, é proporcionalmente maior a quantidade dos que não têm interesse de passar a incorporá-los (11%).

■ **Consideram os ODS:**

Aqui estão incluídas aquelas que atuam nos temas relacionados aos ODS.

■ **Incorporado:** Aqui estão incluídas organizações que estão engajadas em contribuir diretamente para o alcance de algum dos 17 objetivos, ou seja, investidores sociais que consideram ODS como um referencial a ser utilizado na gestão e planejamento das iniciativas.

Gráfico 4.8 – Organizações por incorporação dos ODS em sua estratégia de atuação (total e por tipo de investidor)



Nota: A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos. * ODS – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.



ODS MAIS INCORPORADOS PELAS ORGANIZAÇÕES



46%



40%



38%

ODS MENOS INCORPORADOS PELAS ORGANIZAÇÕES



7%



7%



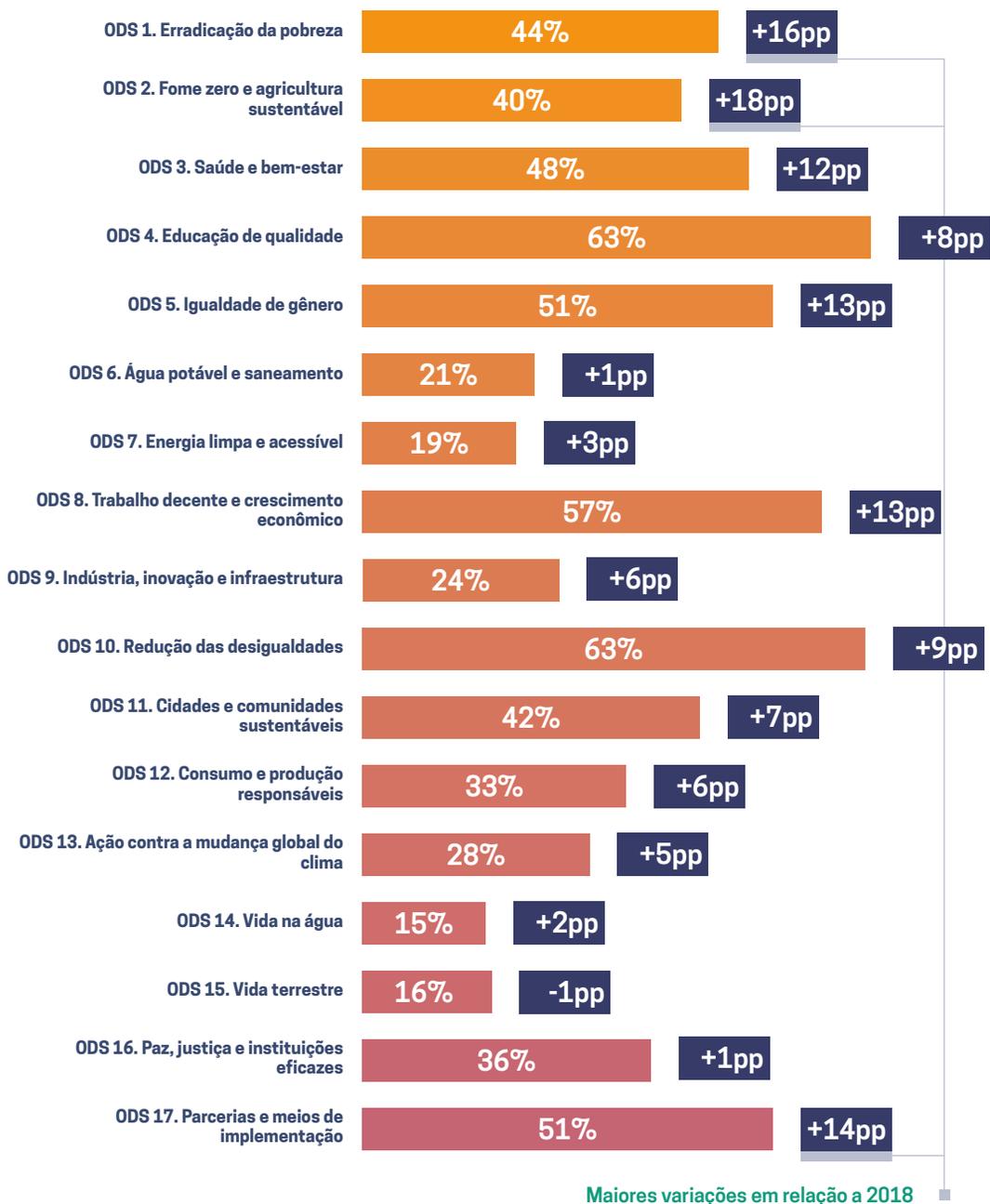
10%

HOUE AUMENTOS SIGNIFICATIVOS DA ATUAÇÃO RELACIONADA A DIVERSOS ODS

Em relação a 2018, aumentaram as parcelas de organizações cuja atuação está relacionada a vários dos ODS – seja as que têm iniciativas relacionadas com os temas dos ODS, mas ainda sem incorporar a perspectiva (ainda não considera os ODS como um referencial a ser utilizado na gestão e planejamento das iniciativas), seja as que têm iniciativas com ODS incorporados.



Gráfico 4.9 – Organizações por ODS relacionados com sua atuação



Nota: pp: pontos percentuais.



5

COMO O INVESTIMENTO
SOCIAL COLABORA
ENTRE SI E SE
RELACIONA COM
OUTROS ATORES?



Partindo de um olhar panorâmico para as organizações com as quais os investidores sociais desenvolvem parcerias em suas iniciativas, este capítulo analisa as relações com diferentes atores estratégicos para o campo filantrópico.

Trata das organizações da sociedade civil (OSC) – parceiras mais frequentes dos Associados GIFE –, buscando investigar formas, critérios, motivações e desafios envolvidos na relação com essas organizações.

Em seguida, o capítulo lança luz sobre estratégias de alinhamento com políticas públicas, relacionamento com o poder público e *advocacy*.

A relação com o campo de negócios de impacto é analisada na sequência, com atenção às formas de conexão e ao apoio prestado.

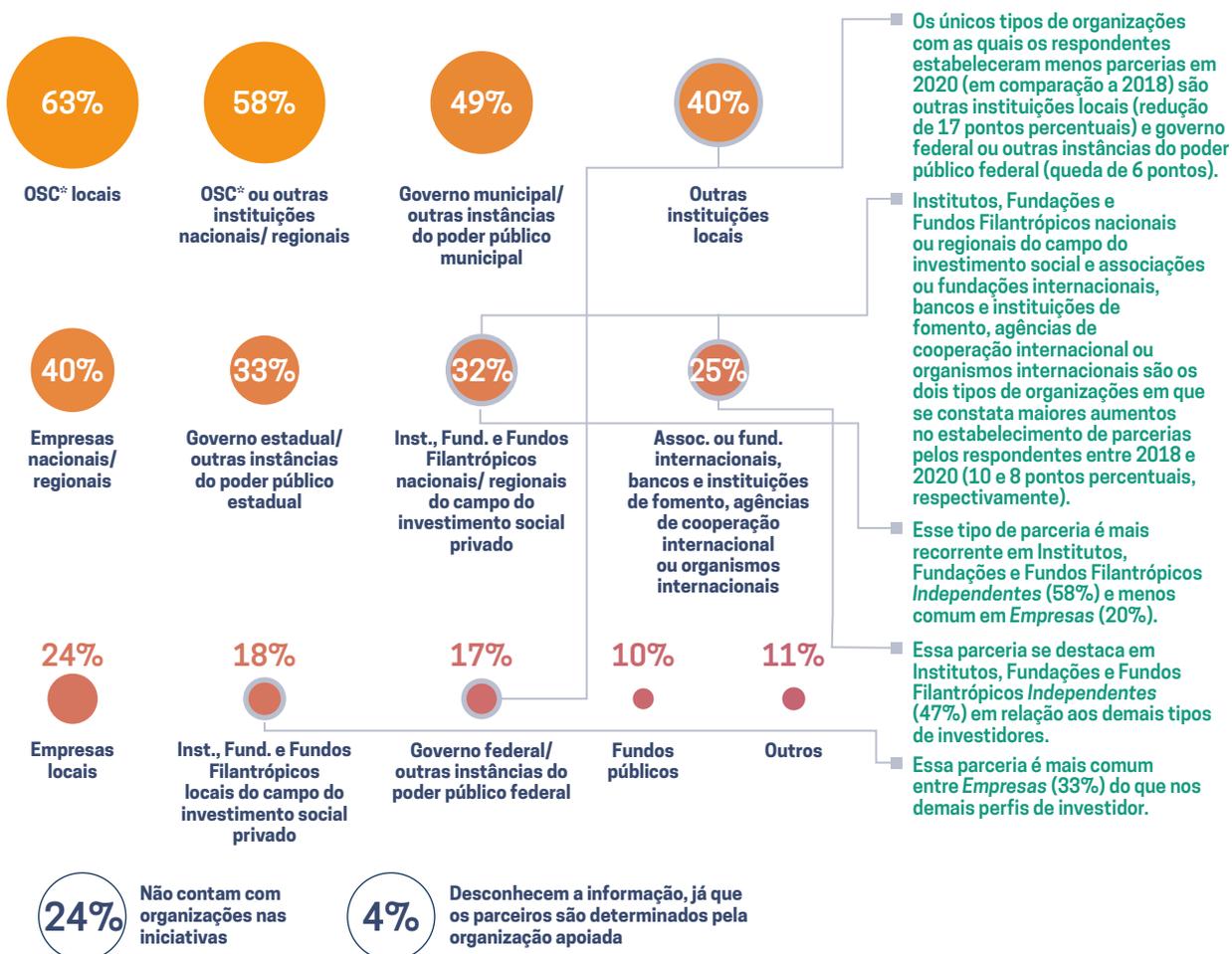
Por fim, é abordada a participação e articulação dos investidores sociais em redes e os formatos de atuação colaborativa entre organizações filantrópicas.

5.1 TIPOS DE PARCERIAS

PARCERIAS COM OSC PREVALECEM NO CAMPO DO INVESTIMENTO SOCIAL

As parcerias com OSC continuam sendo muito significativas nas principais iniciativas dos Associados GIFE, já que a maior parte dos respondentes estabelece relações formais com OSC locais (63%) e/ou com OSC nacionais ou regionais (58%) – sendo essas duas opções de parcerias as mais comuns no campo.

Gráfico 5.1 – Organizações por tipos de parcerias formais estabelecidas nas iniciativas mais significativas



Nota: * OSC – organização da sociedade civil.



5.2 RELAÇÃO COM OSC

64% DOS INVESTIDORES SOCIAIS REPASSARAM RECURSOS PARA OSC, MOBILIZANDO UM MONTANTE DE R\$ 2,16 BILHÕES

Somando as OSC para as quais cada investidor social repassou recursos, chega-se a 5.512 organizações apoiadas (o que não se trata necessariamente de 5.512 OSC diferentes, já que mais de um respondente pode ter repassado recursos para a mesma organização). A maior parcela das OSC que receberam repasses financeiros das organizações filantrópicas foi apoiada por Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* (42%).

Especificamente em iniciativas voltadas aos impactos da pandemia do novo coronavírus (Covid-19), foram repassados recursos para 3.115 OSC (não necessariamente organizações diferentes), sendo quase metade dos repasses efetuados por Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* (48%) e um terço, por *Independentes* (33%). Nesse caso, o número de OSC que receberam repasses de recursos de *Empresas* é o menos significativo (2%).

Em geral, a maior parte das organizações repassou recursos para muitas OSC: enquanto 21% delas apoiaram financeiramente até 15 OSC, 39% investiram em mais de 15 OSC. Mesmo em faixas mais altas, de mais de 50 OSC apoiadas, constatou-se grande número de respondentes (20%).

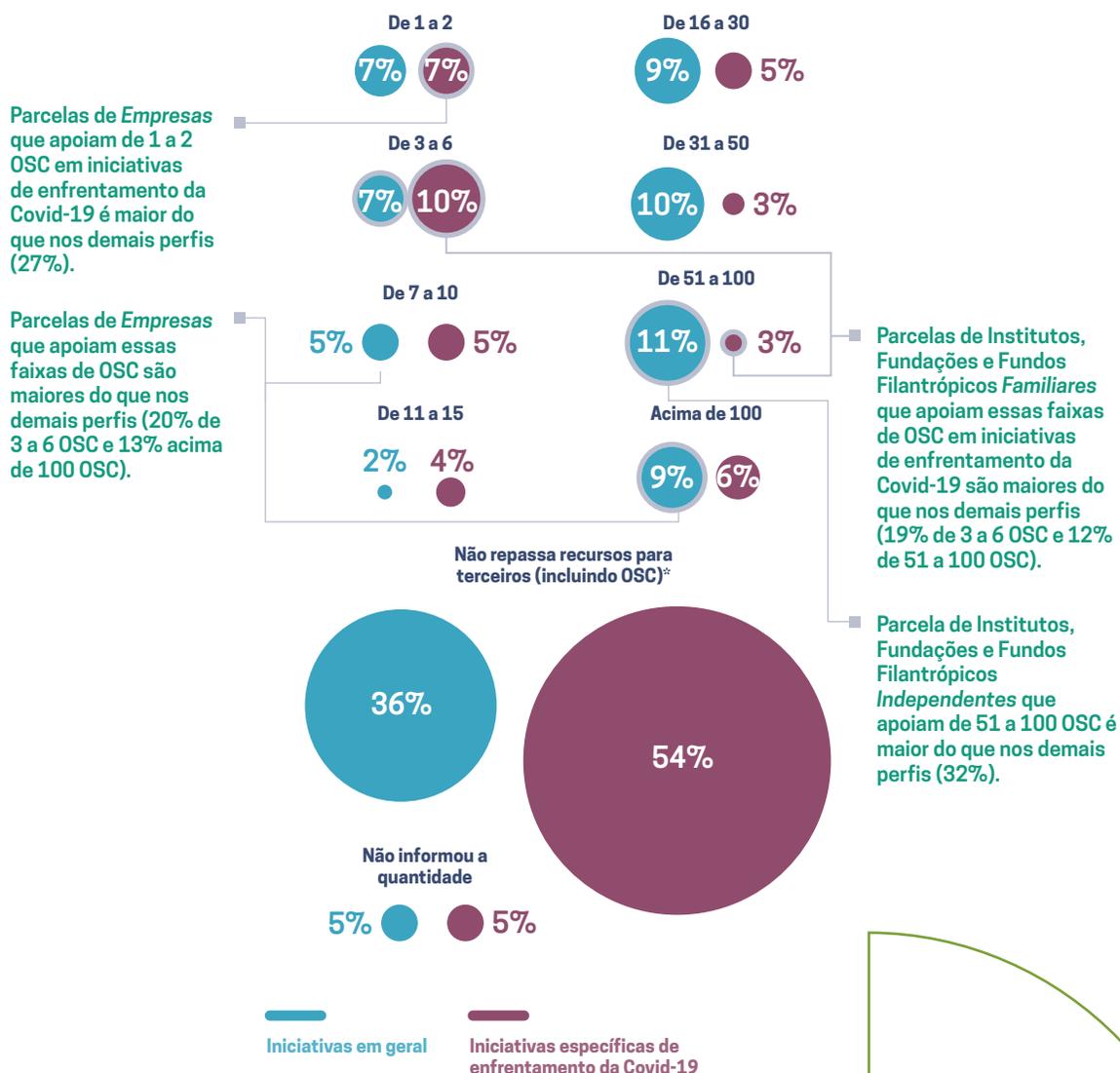


57%

das OSC apoiadas financeiramente pelos investidores sociais foram para iniciativas específicas de enfrentamento da Covid-19

No caso específico das iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19, a proporção de organizações que repassaram recursos a um grande número de OSC é menor: 17% apoiaram mais de 15 OSC e, nas faixas mais altas, apenas 9% investiram em mais de 50 – enquanto 26% realizaram aportes para até 15 OSC.

Gráfico 5.2 – Organizações pela quantidade de OSC para as quais repassaram recursos

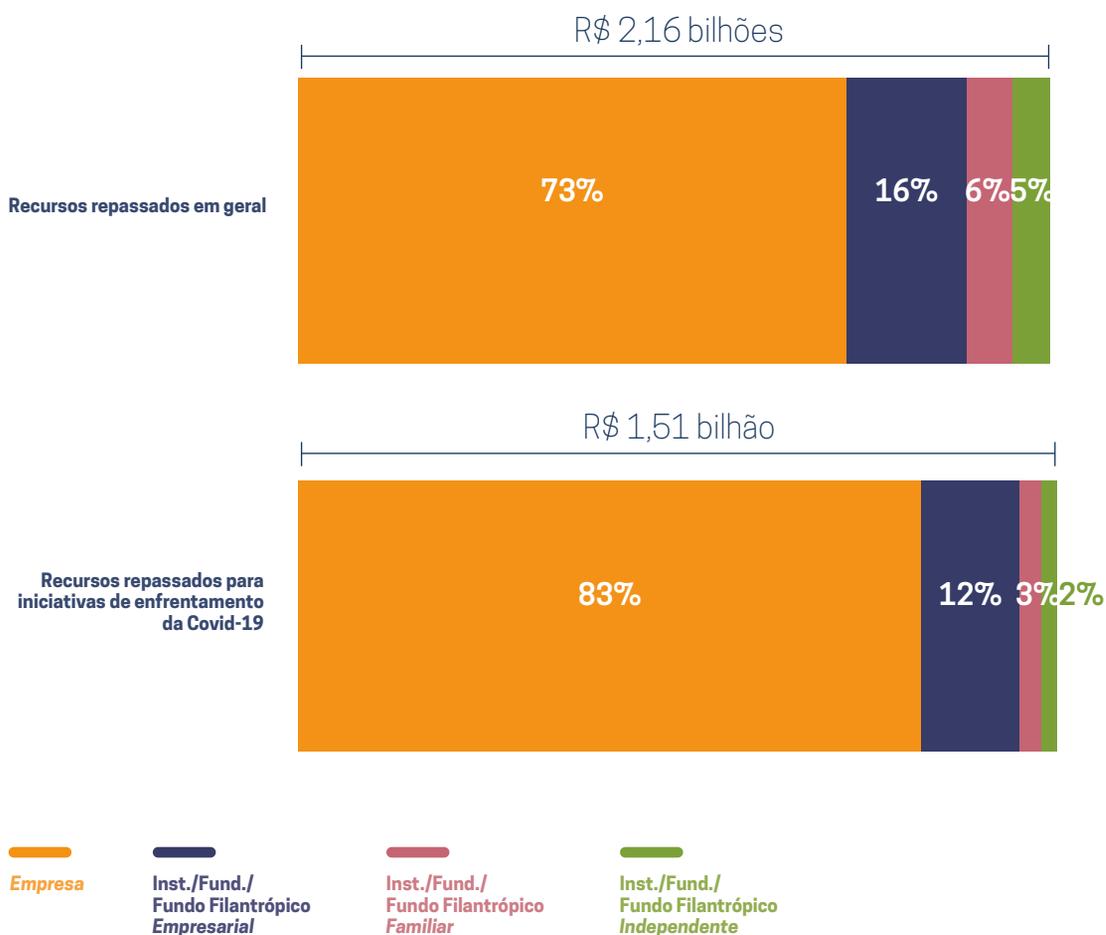


Nota: *Inclui organizações que não repassaram recursos para terceiros em geral ou não repassaram para OSC especificamente. OSC – organização da sociedade civil.

Do volume total de recursos repassados por investidores sociais a OSC, a maior parte (73%) provém de *Empresas*, sendo essa parcela ainda maior no caso de iniciativas de enfrentamento da Covid-19 (83%). Isso está relacionado com aportes significativos de um pequeno conjunto de organizações, especialmente em iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19. Já no caso dos demais perfis de investidores, a parcela de recursos por eles repassados a OSC é maior no caso de iniciativas em geral.



Gráfico 5.3 – Recursos repassados a OSC (por tipo de investidor)



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

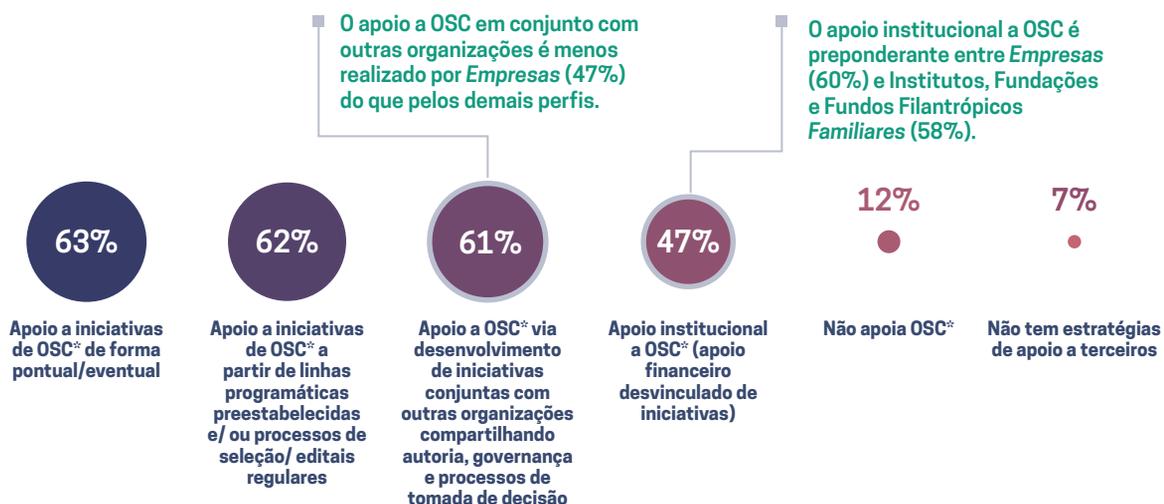


INVESTIDORES SOCIAIS AMPLIAM A ADESÃO A TODOS OS TIPOS DE APOIO A OSC

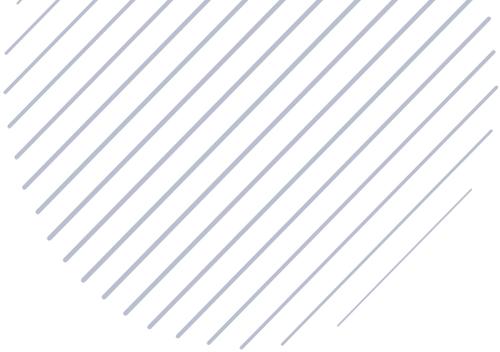
Em comparação a 2018, houve aumento na parcela de respondentes que adotam cada uma das formas de apoio a OSC analisadas. Em 2020, as OSC foram apoiadas de modo pontual ou eventual por 63% dos respondentes, significando um aumento de 20 pontos percentuais; o apoio a iniciativas de OSC a partir de linhas programáticas preestabelecidas ou processos de seleção regulares foi indicado por 62% dos Associados GIFE, um aumento de 8 pontos percentuais em relação a 2018; e, por fim, o apoio por meio do desenvolvimento de iniciativas conjuntas com outras organizações, compartilhando autoria, governança e processos de tomada de decisão, representou 61%, aumento de 17 pontos percentuais em relação a 2018.

Já o **apoio institucional a OSC (desvinculado de iniciativas), embora tenha aumentado em 17 pontos percentuais sua presença no campo, ainda se configura como uma oportunidade de atuação para as organizações na agenda de fortalecimento da sociedade civil**, uma vez que mais da metade dos respondentes ainda não adota essa estratégia.

Gráfico 5.4 – Organizações por estratégia de apoio a OSC



Nota: *OSC – organização da sociedade civil.



CONFIABILIDADE, TRANSPARÊNCIA E CONHECIMENTO DOS TEMAS EM QUE ATUAM SÃO OS PRINCIPAIS CRITÉRIOS PARA OS INVESTIDORES SOCIAIS NA SELEÇÃO DE OSC APOIADAS

Para os Associados GIFE, os critérios mais relevantes para selecionar as OSC apoiadas continuaram sendo, em 2020, confiabilidade e transparência da OSC ou de suas lideranças, conhecimento e *expertise* nos temas e causas e capacidade de articulação, nesta ordem. É interessante observar que, para todos os critérios analisados, houve aumento na parcela de respondentes que os adota (variações entre 9 e 23 pontos percentuais em relação a 2018).

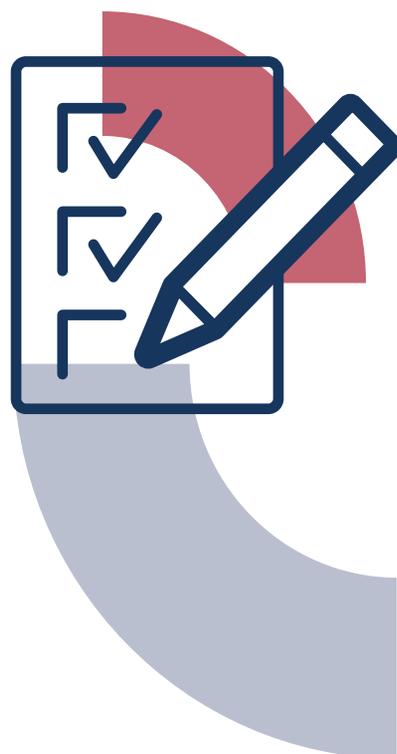
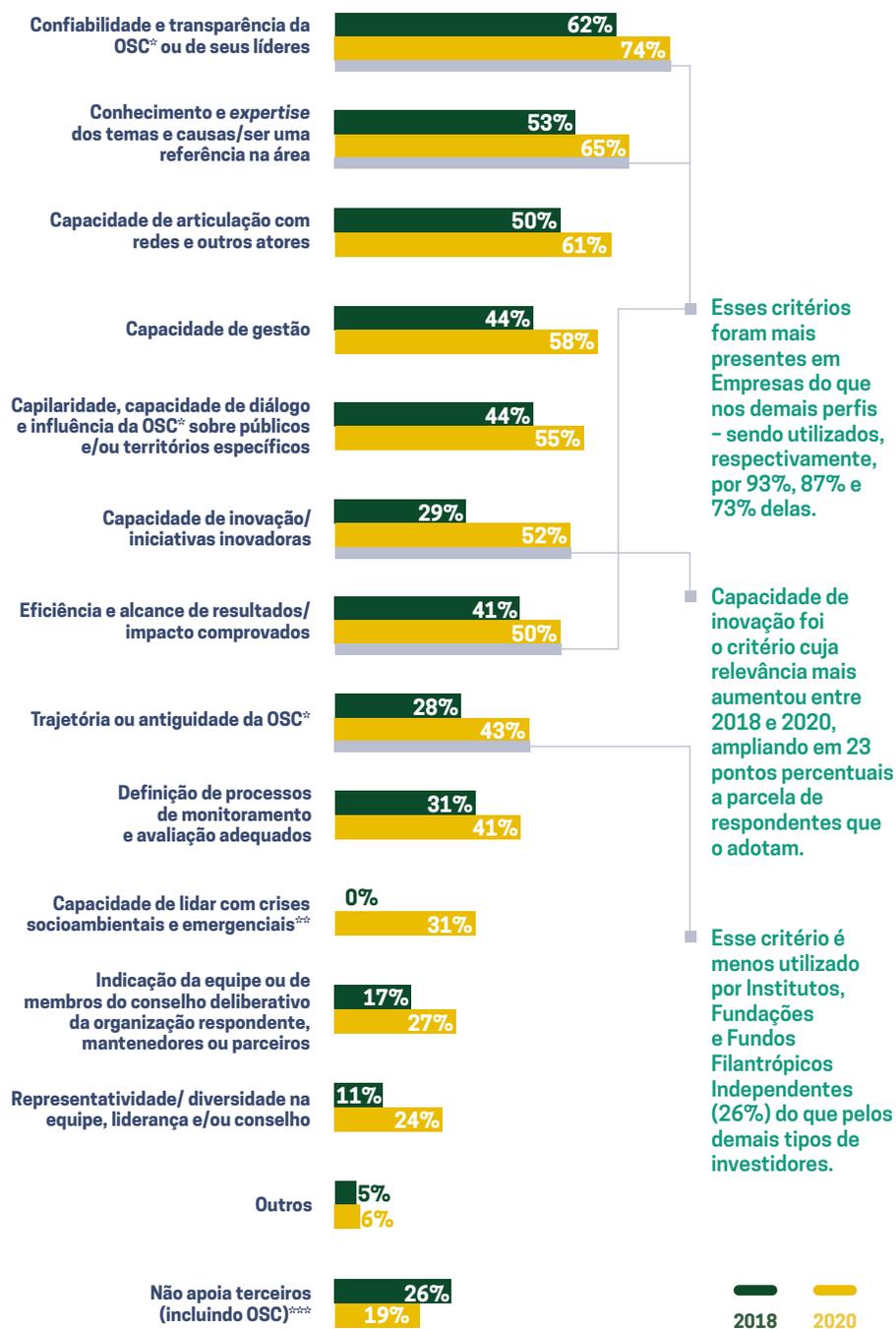


Gráfico 5.5 – Organizações por critérios utilizados para selecionar OSC apoiadas (2018 e 2020)



Nota: *OSC – organização da sociedade civil. **Critério não constava nas alternativas do Censo GIFE 2018.

***Inclui organizações que não repassaram recursos para terceiros em geral ou não repassaram para OSC especificamente.

CAPACIDADE E LEGITIMIDADE DAS OSC E RECONHECIMENTO DA IMPORTÂNCIA DO FORTALECIMENTO DA SOCIEDADE CIVIL CONTINUAM SENDO AS PRINCIPAIS MOTIVAÇÕES PARA APOIAR OSC



As principais motivações para apoiar OSC com recursos técnicos e/ou financeiros, seguem sendo: contar com OSC capazes de operacionalizar e executar as iniciativas desenvolvidas nos contextos, territórios, causas e públicos prioritários (caso de 59% dos respondentes); ter OSC parceiras com legitimidade para atuar nos temas ou junto a grupos sociais de seu interesse (53%); e a percepção de que a finalidade do investimento social privado inclui contribuir para o fortalecimento da sociedade civil no Brasil e para a sustentabilidade de OSC (51%).

30%

das organizações entenderam o apoio a OSC em 2020 como uma possibilidade de enfrentar ou mitigar os impactos gerados pela crise causada pela Covid-19

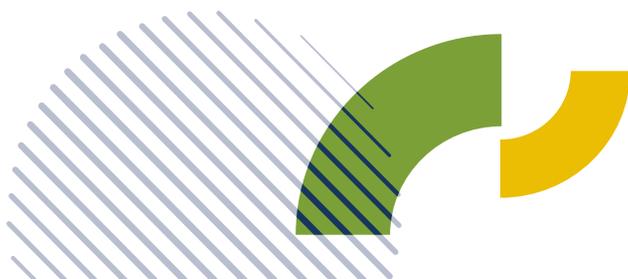


Gráfico 5.6 – Organizações por principais motivações para apoiar OSC



Nota: *OSC – organização da sociedade civil.

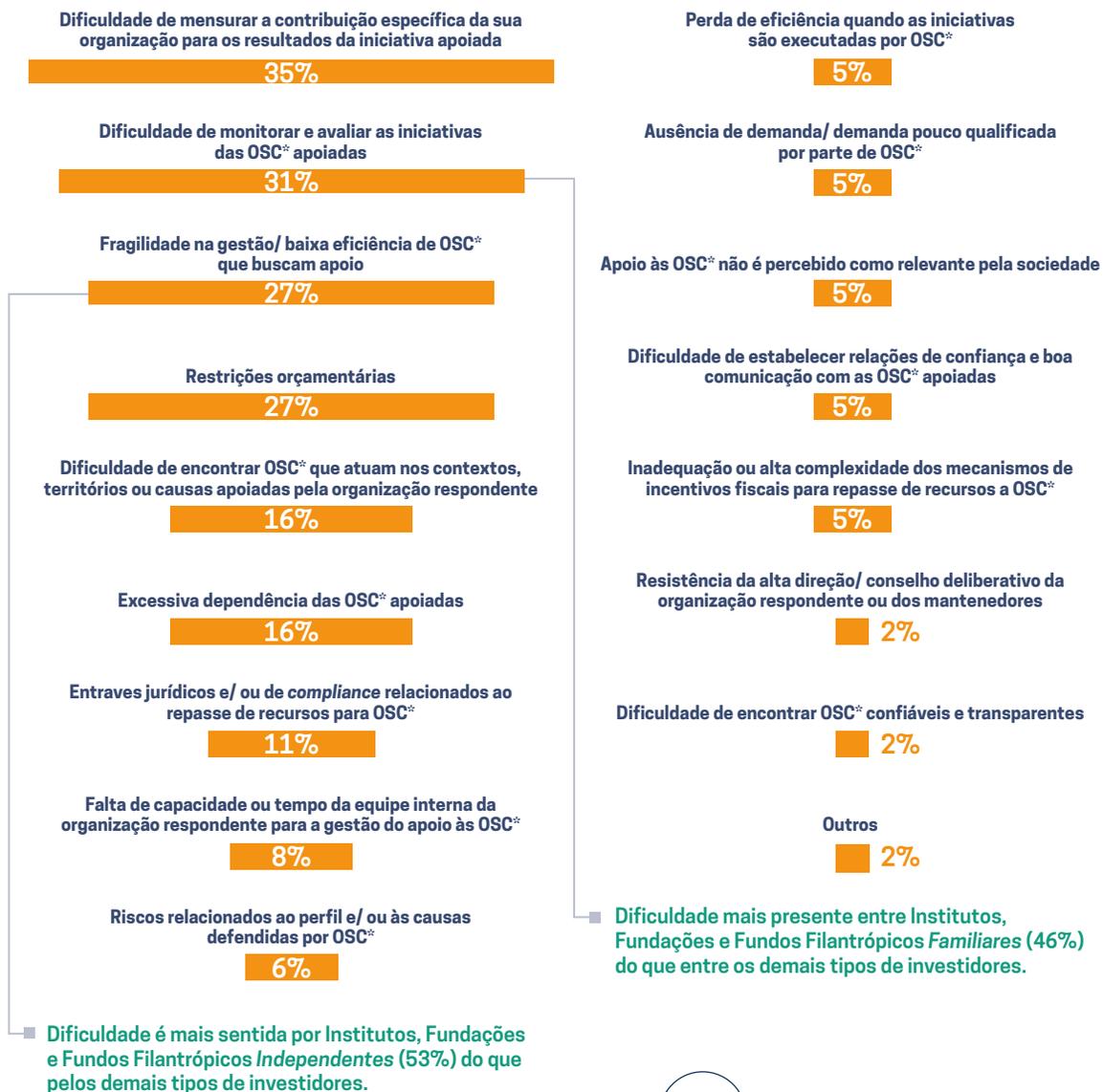
As organizações que não apoiam OSC apontam como principais motivos as restrições orçamentárias (indicado por 8% dos respondentes) e a percepção de que é mais difícil mensurar o impacto das iniciativas apoiadas do que quando executadas diretamente (4%).

PARA APOIAR OSC, AS PRINCIPAIS DIFICULDADES IDENTIFICADAS PELAS ORGANIZAÇÕES SÃO DESAFIOS DE MENSURAÇÃO, MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO



Para os respondentes que apoiam OSC, as duas dificuldades mais apontadas foram relacionadas à mensuração da contribuição específica dos investidores sociais nos resultados da iniciativa apoiada (35%) e ao monitoramento e avaliação das iniciativas das OSC apoiadas (31%).

Gráfico 5.7 – Organizações que apoiam OSC por principais dificuldades



Nota: *OSC – organização da sociedade civil.

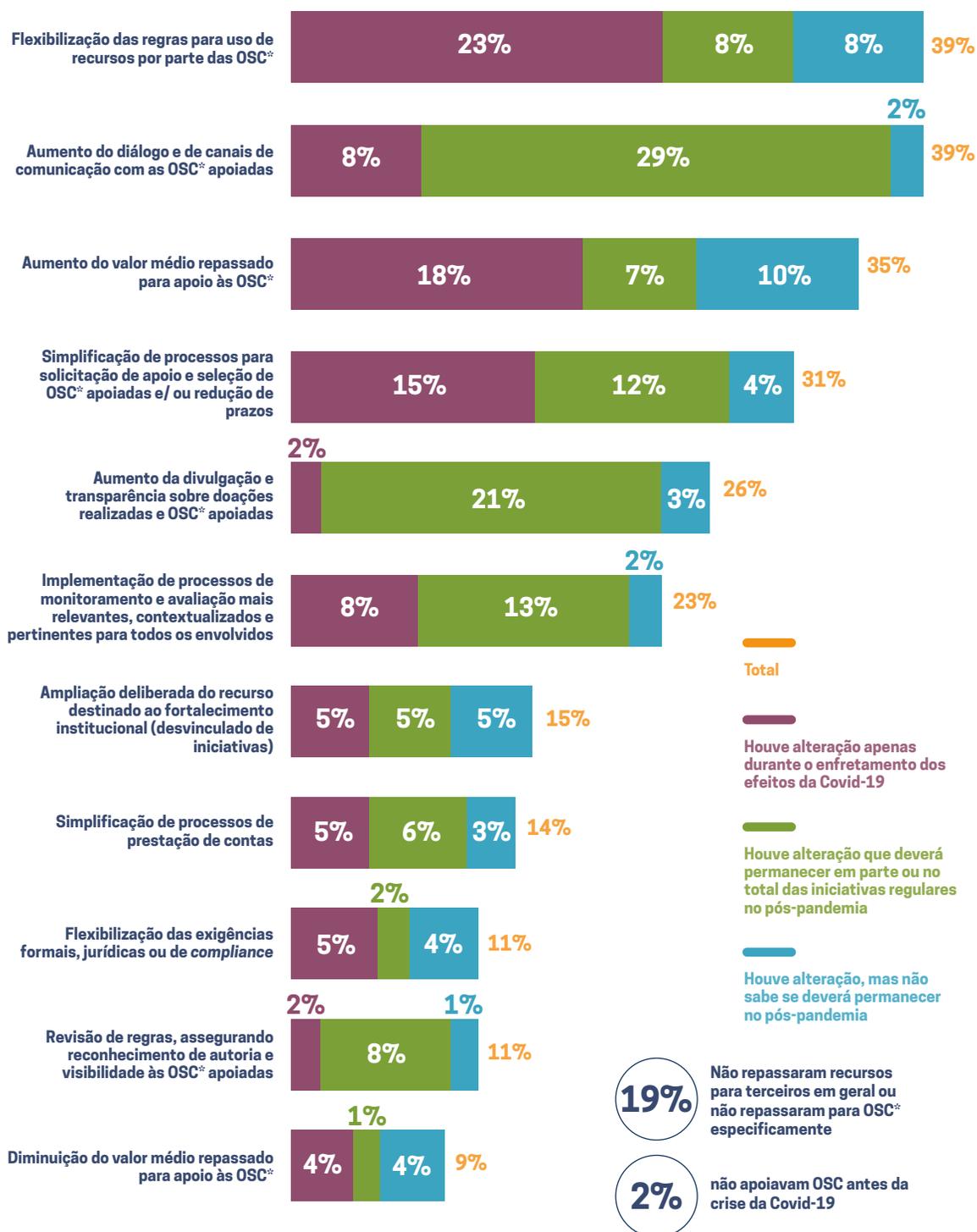
CRISE DA COVID-19 LEVOU À FLEXIBILIZAÇÃO DE REGRAS E AO AUMENTO DO DIÁLOGO E COMUNICAÇÃO COM AS OSC APOIADAS

A crise causada pela Covid-19 influenciou processos e práticas de apoio a OSC, em especial no que se refere à flexibilização de regras para uso de recursos das organizações apoiadas (caso de 39% dos respondentes), ao aumento do diálogo e de canais de comunicação com as OSC (também 39%) e ao crescimento do valor médio repassado (35%). No entanto, a simplificação e flexibilização de regras e processos, bem como o aumento dos valores repassados, são as mudanças que maiores parcelas das organizações consideram que se restringem ao contexto de enfrentamento da Covid-19.

Já o aumento do diálogo e de canais de comunicação com as OSC apoiadas e da divulgação e transparência sobre as doações são as alterações que mais organizações indicaram que devem permanecer no contexto pós-pandemia.

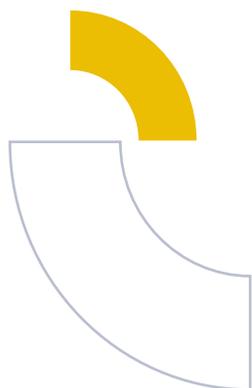


Gráfico 5.8 – Organizações por influência da crise causada pela Covid-19 em processos e práticas de apoio a OSC



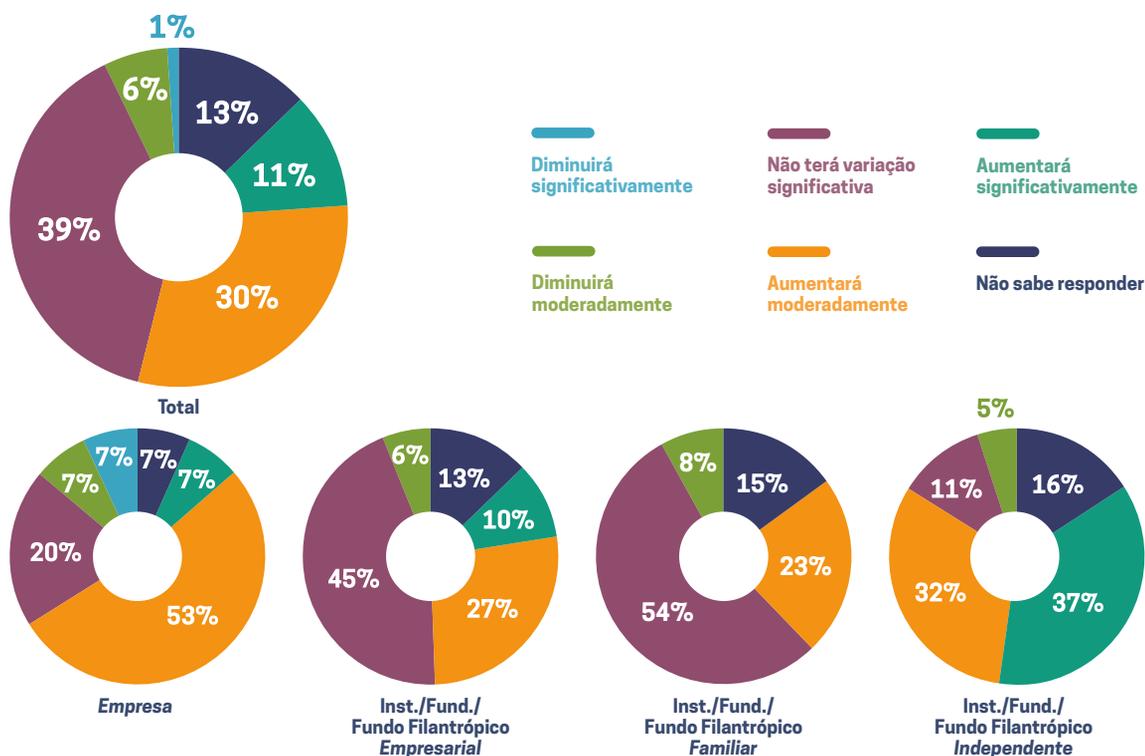
Nota: *OSC – organização da sociedade civil.

A TENDÊNCIA É DE AUMENTO OU MANUTENÇÃO DO APOIO ÀS OSC NOS PRÓXIMOS DOIS ANOS



Em relação à expectativa futura (pensando nos próximos dois anos) de apoio técnico e/ou financeiro a OSC, a tendência se divide entre não estar prevista variação significativa em relação a 2020 (indicado por 39% dos respondentes) – Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* com maior destaque (54%) – e entre o apoio aumentar moderadamente (30%) – parcela que é maior entre *Empresas* (53%). Já a previsão de que haverá aumento significativo foi apontada por apenas 11% das organizações. Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* são o tipo de investidor com mais respondentes que previram aumento ao apoio a OSC (69%), sendo que 37% indicam tendência de aumento significativo.

Gráfico 5.9 – Organizações por intenção de apoio a OSC nos próximos dois anos (total e por tipo de investidor)



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

5.3 ALINHAMENTO COM POLÍTICAS PÚBLICAS

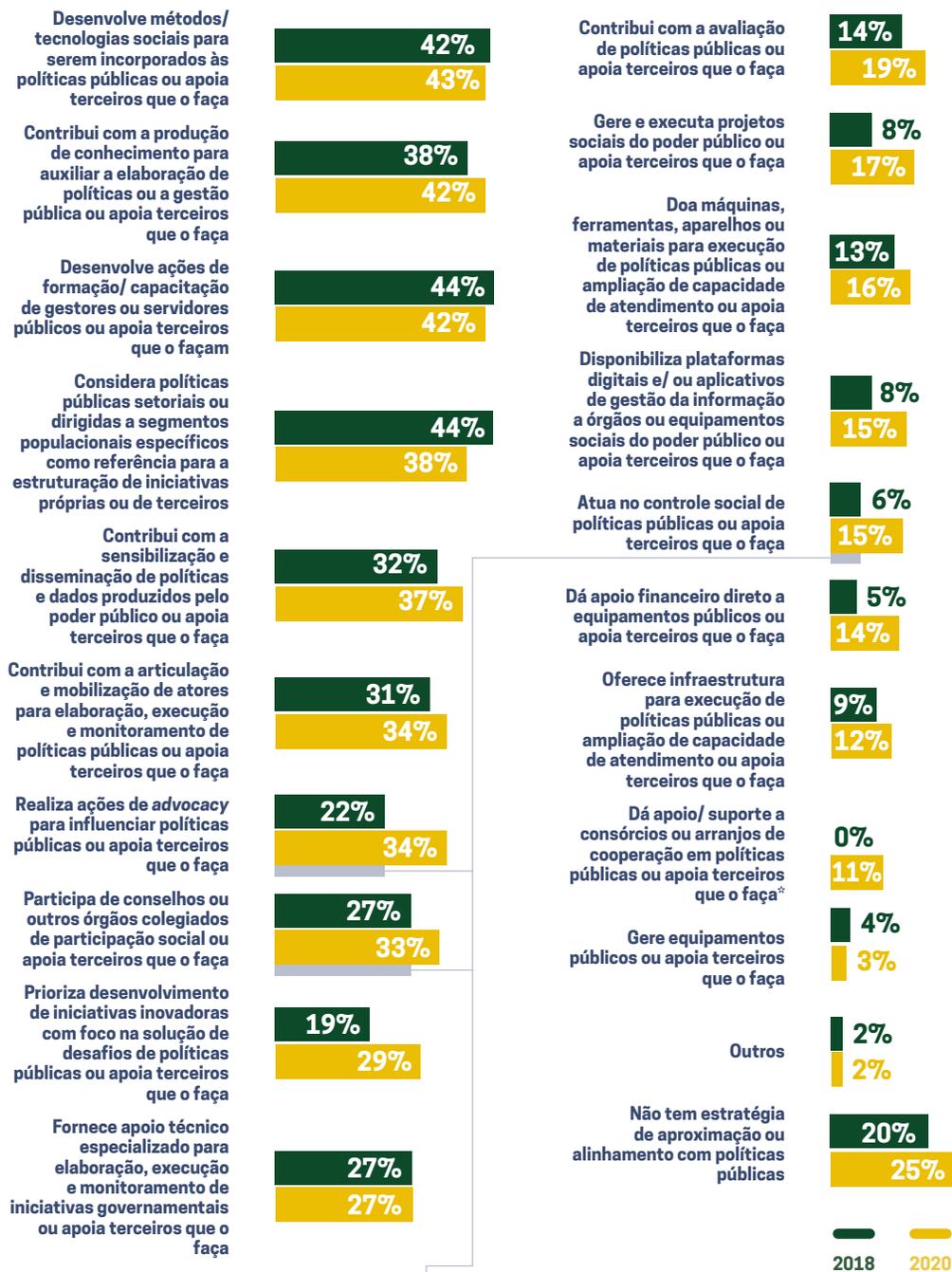
As principais estratégias de alinhamento com políticas públicas foram: desenvolvimento de métodos ou tecnologias sociais a serem incorporados às políticas públicas, contribuição com a produção de conhecimento para auxiliar a elaboração de políticas ou a gestão pública e desenvolvimento de ações de formação de gestores/as ou servidores/as públicos/as (incluindo participação em eventos formativos e formação técnica ou preparação emocional) – apoiadas, cada uma delas, por 42% dos respondentes.

ADVOCACY PARA INFLUENCIAR POLÍTICAS PÚBLICAS GANHA FORÇA ENTRE INVESTIDORES SOCIAIS

Ações de *advocacy* para influenciar políticas públicas foi a estratégia que teve maior ampliação na quantidade de organizações que a realizam, quando comparado a 2018 (aumento de 12 pontos percentuais). Também se tornaram mais presentes em 2020, em relação a 2018, a priorização do desenvolvimento de iniciativas inovadoras com foco na solução de desafios de políticas públicas (acréscimo de 10 pontos percentuais) e a gestão e execução de projetos sociais do poder público (9 pontos). Ainda que siga relevante, houve recuo na estruturação de iniciativas próprias ou de terceiros com foco em políticas públicas setoriais ou dirigidas a segmentos populacionais específicos (diminuição de 6 pontos).



Gráfico 5.10 – Organizações por tipo de alinhamento com políticas públicas (2018 e 2020)



■ Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* foram os que mais se destacaram em ações de *advocacy* (58%), participação em órgãos colegiados (53%) e controle social (37%) como alinhamento e apoio a políticas públicas.

Nota: *Estratégia não constava nas alternativas do Censo GIFE 2018.

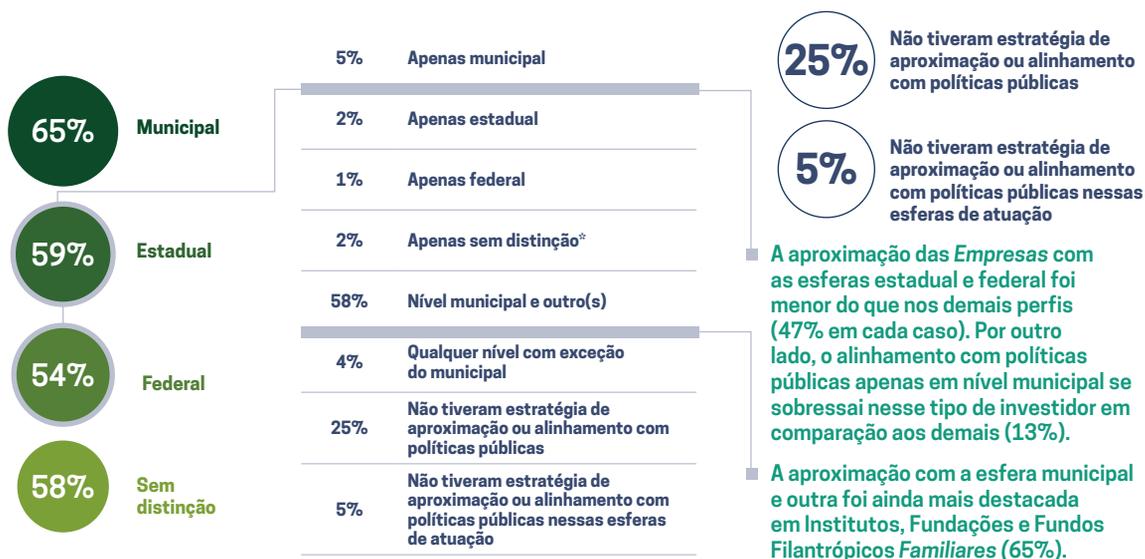
A ESFERA MUNICIPAL SEGUE COMO A MAIS FREQUENTE NAS AÇÕES DOS INVESTIDORES SOCIAIS DE APROXIMAÇÃO COM POLÍTICAS PÚBLICAS

As organizações respondentes atuaram em todos os níveis federativos, mas a esfera municipal foi a que mais investidores sociais (65%) se aproximaram em 2020. Ainda que haja grandes parcelas de respondentes atuando nos estados e na federação, a análise mostra que é praticamente nula a aproximação exclusiva com esses níveis: a maior parte das organizações se aproximou deles de modo articulado à atuação na esfera municipal (como verificado em 58% das organizações).



Em comparação com os dados de 2018, percebe-se um crescimento da tendência de aliar a articulação com diferentes esferas públicas, já que diminuiu a atuação exclusiva no nível municipal (passando de 13% em 2018 para 5% em 2020) e aumentou em 20 pontos percentuais a parcela de respondentes que se aproximaram da municipalidade e de outro nível simultaneamente.

Gráfico 5.11 - Organizações por aproximação com políticas públicas em cada esfera federativa



Nota: *Aproximação ou alinhamento de políticas públicas ocorreu em diversos níveis indistintamente. A pergunta permitiu a seleção de múltiplas alternativas para cada iniciativa detalhada no Censo GIFE.

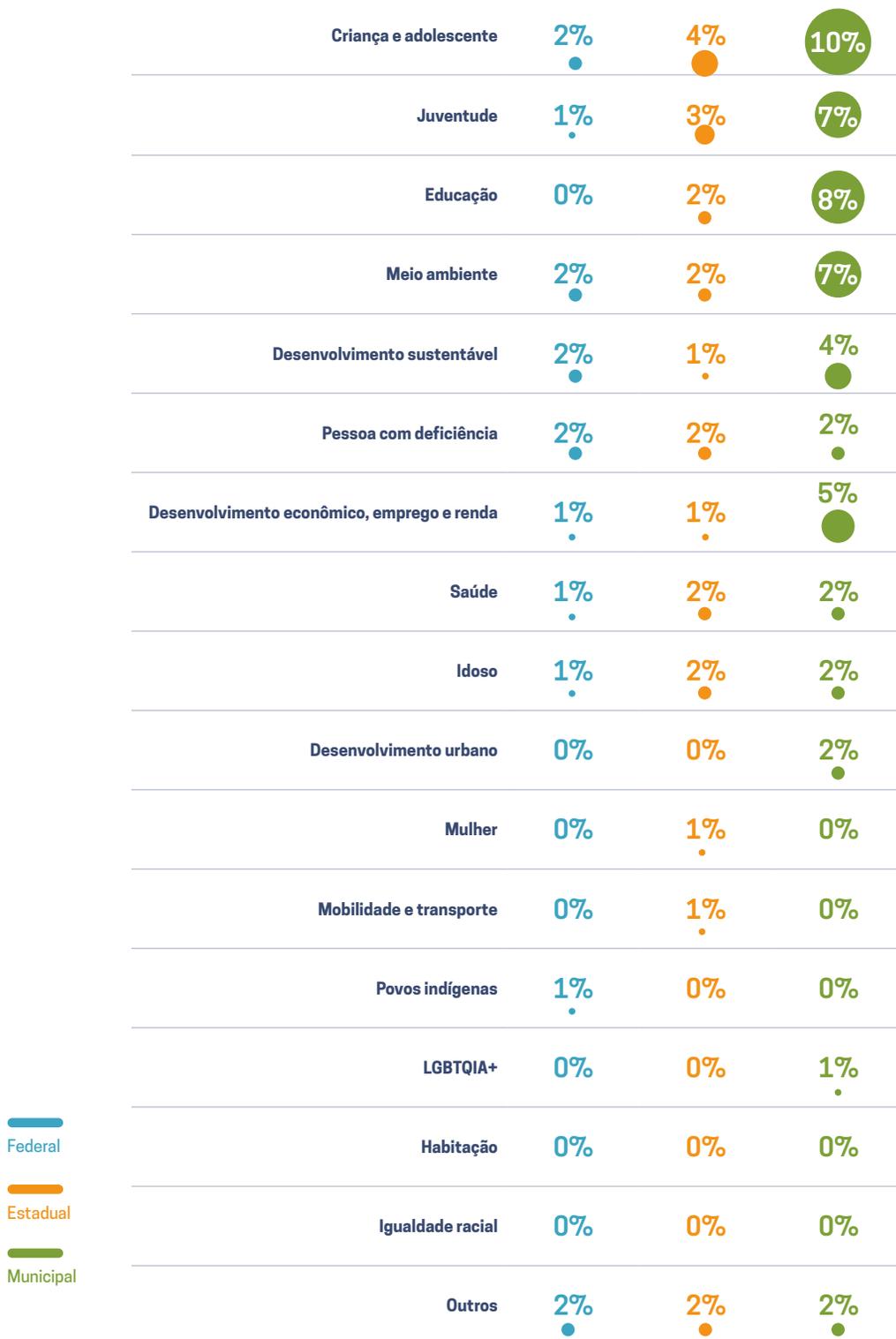
Na esfera federal, um maior número de organizações afirma não ter havido alinhamento por motivos diversos (não relacionados à Covid-19) quando comparado aos demais níveis (12%), enquanto, em âmbito municipal, essa situação é menos presente (4%). Nos municípios, uma parcela significativa de respondentes considera que a aproximação se deu com maior intensidade por causa da Covid-19 (24%).



POUCOS INVESTIDORES SOCIAIS TÊM REPRESENTATIVIDADE FORMAL EM INSTÂNCIAS PARTICIPATIVAS DE POLÍTICAS PÚBLICAS

A representatividade formal dos investidores sociais em instâncias participativas de gestão, monitoramento e implementação de políticas públicas é verificada em um grupo pequeno de organizações (33%), e é irrisória nos âmbitos estadual e federal (não passando de 4% e 2%, respectivamente, no caso de instâncias no tema de criança e adolescente). Na esfera municipal, a participação formal dos respondentes aumenta, com destaque aos temas de criança e adolescente (10%), educação (8%), juventude (7%) e meio ambiente (7%).

Gráfico 5.12 - Organizações por representatividade formal em instâncias participativas de políticas públicas (por esfera de governança)



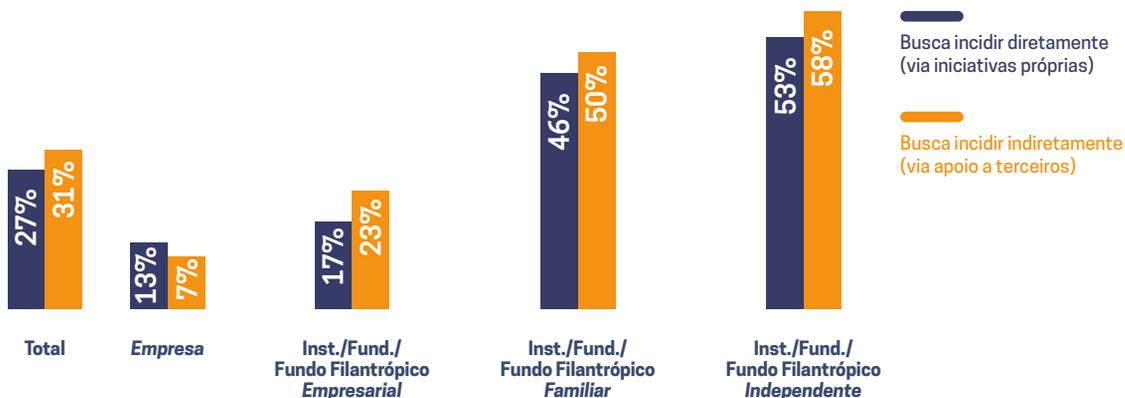
Há espaço para ampliar a incidência dos investidores sociais em políticas públicas

Em relação à incidência sobre a criação, a manutenção e a consolidação de políticas públicas, práticas e processos para a promoção e garantia de direitos (*advocacy*), cerca de um terço das organizações buscou atuar direta ou indiretamente no tema – isso é, via iniciativas próprias ou por meio de apoio a terceiros (27% e 31%, respectivamente). Não incidiram em políticas públicas 65% das organizações, seja porque não desenvolveram estratégia alguma de alinhamento (25%), seja porque não realizaram ações de *advocacy* especificamente (40%).

INSTITUTOS, FUNDAÇÕES E FUNDOS FILANTRÓPICOS FAMILIARES E INDEPENDENTES BUSCARAM INCIDIR MAIS EM POLÍTICAS PÚBLICAS

Especificamente no caso de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* e *Independentes*, parcelas mais elevadas de organizações realizaram ações de *advocacy*, tanto com iniciativas próprias (46% e 53%, respectivamente) quanto por meio de apoio a terceiros (50% e 58%, também respectivamente).

Gráfico 5.13 – Organizações por intenção de incidir em políticas públicas para a promoção e garantia de direitos (total e por tipo de investidor)



DESCONTINUIDADE EM FUNÇÃO DE MUDANÇAS POLÍTICAS E MOROSIDADE DA GESTÃO PÚBLICA SÃO AS PRINCIPAIS DIFICULDADES IDENTIFICADAS PELAS ORGANIZAÇÕES NA APROXIMAÇÃO COM POLÍTICAS PÚBLICAS

Dentre os investidores sociais que adotaram estratégias de aproximação ou alinhamento com políticas públicas, é pequena a parcela dos que não encontraram nenhum tipo de dificuldade (5%) – e ficou ainda menor em comparação a 2018 (redução de 4 pontos percentuais). As dificuldades identificadas por mais organizações continuam sendo a descontinuidade nas iniciativas devido a mudanças políticas (27%) e a morosidade da gestão pública (26%).

Gráfico 5.14 – Organizações por três principais dificuldades na aproximação com políticas públicas



Nota: *Alternativas não constavam no Censo GIFE 2018.

No caso dos Associados GIFE que não tinham estratégias de aproximação com políticas públicas, as principais razões apontadas foram o receio de descontinuidade nas iniciativas devido a mudanças políticas (7%); intenção de evitar possíveis impactos negativos de imagem ao se associar com o poder público (5%); e morosidade da gestão pública/ diferença nos tempos de execução entre poder público e setor privado (5%).

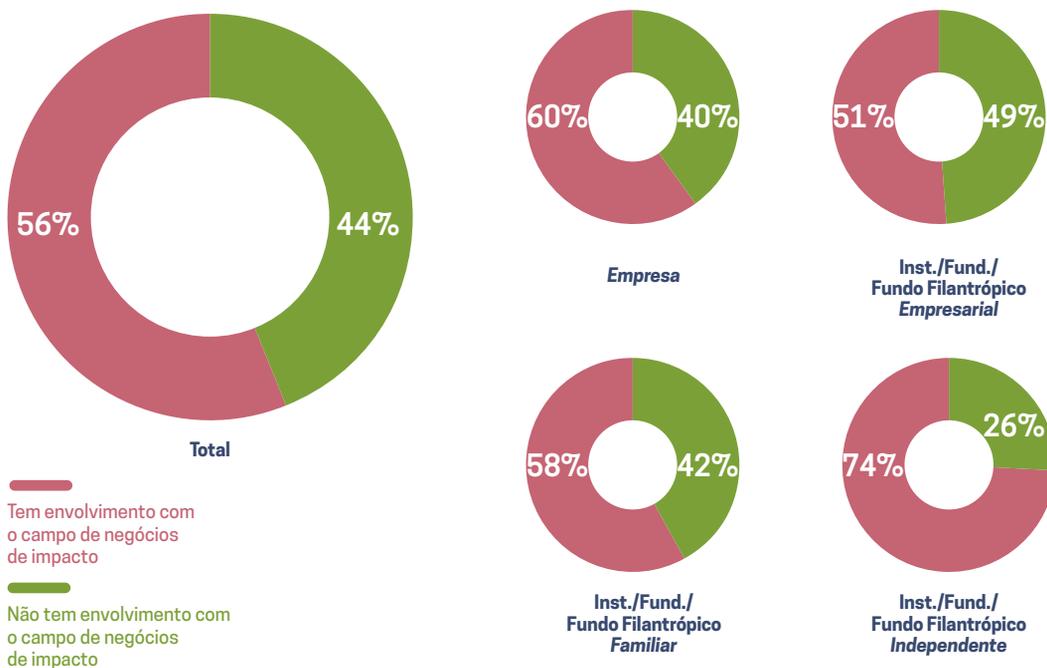
5.4 RELAÇÃO NO CAMPO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO

56%

das organizações tiveram algum tipo de envolvimento com o campo de negócios de impacto, com destaque para

Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes*, dentre os quais 74% se envolveram com este campo.

Gráfico 5.15 - Organizações por envolvimento com o campo de negócios de impacto (total e por tipo de investidor)



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

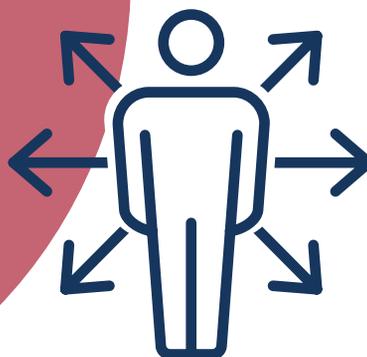
O QUE SÃO NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL?

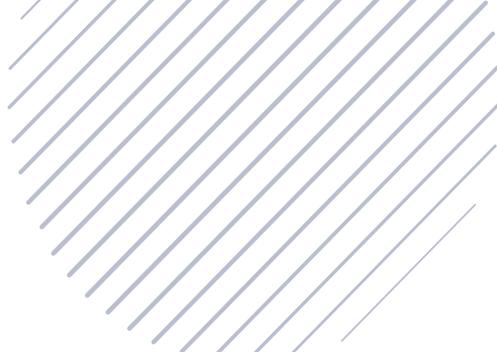
Os negócios de impacto (NI) são empreendimentos com a missão explícita de gerar impacto socioambiental ao mesmo tempo em que perseguem resultado financeiro positivo e de forma sustentável. Há quatro princípios que diferenciam negócios de impacto de OSC ou de negócios tradicionais (independentemente da constituição jurídica da organização):

1. têm um propósito de gerar impacto socioambiental positivo explícito em sua missão;
2. conhecem, mensuram e avaliam seu impacto periodicamente;
3. têm uma lógica econômica que permite gerar receitas próprias, propiciando a autonomia das atividades;
4. têm uma governança que leva em consideração os interesses de investidores, clientes e comunidade atendida.

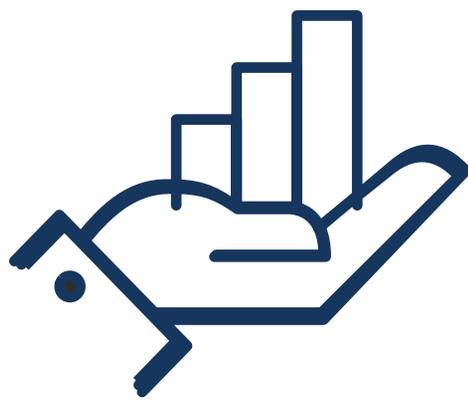
Os negócios de impacto podem assumir diferentes formatos legais, como associações, fundações, cooperativas ou empresas.

Fonte: ALIANÇA PELOS INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS DE IMPACTO. **O que são negócios de impacto**. 2019. Disponível em: <<https://aliancapeloimpacto.org.br/wp-content/uploads/2020/03/ice-estudo-negocios-de-impacto-2019-web.pdf>>. Acesso em: out. 2021.





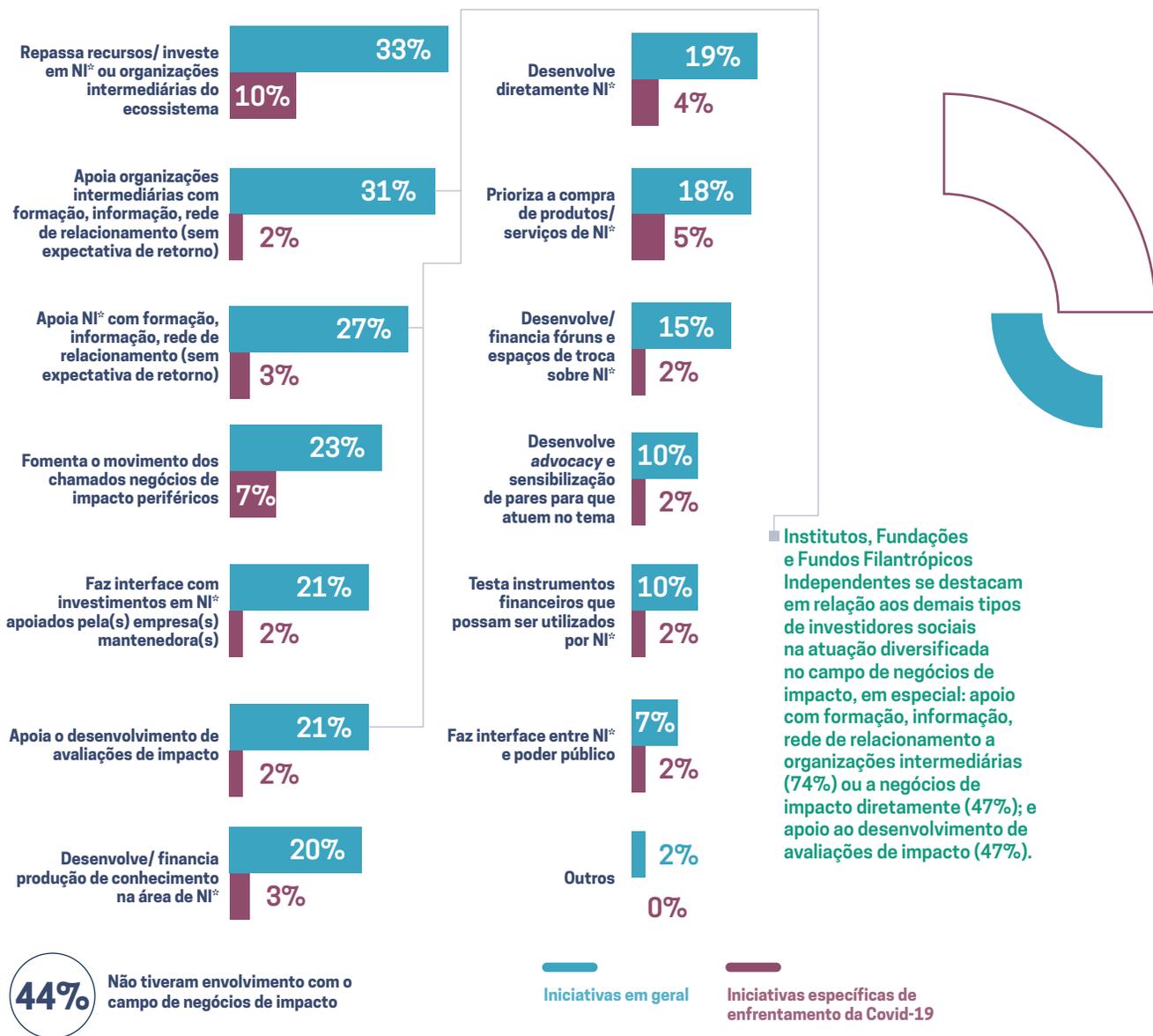
REPASSE DE RECURSOS E APOIO TÉCNICO A NEGÓCIOS DE IMPACTO E INTERMEDIÁRIAS DESSE ECOSSISTEMA SÃO AS PRINCIPAIS FORMAS DE ATUAÇÃO DE INVESTIDORES SOCIAIS NESSA AGENDA



De modo geral, as principais formas pelas quais os Associados GIFE atuaram com esse ecossistema foram por repasse de recursos a negócios de impacto ou organizações intermediárias (33%), apoio com formação, informação e/ou rede de relacionamento a organizações intermediárias (31%) ou a negócios de impacto diretamente (27%).

No caso de iniciativas de enfrentamento à crise da Covid-19, a atuação com negócios de impacto foi bem menor, destacando-se novamente o repasse de recursos (realizado por 10% dos respondentes) e o fomento ao movimento dos chamados negócios de impacto periféricos (7%).

Gráfico 5.16 – Organizações por forma de envolvimento com o campo de negócios de impacto



Nota: *NI - negócios de impacto.

Especificamente no repasse de recursos ao campo de negócios de impacto, as formas mais utilizadas (tanto em geral, como em iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19) são o repasse direto a negócios, sem expectativa de retorno financeiro e sem fazer uso de organizações intermediárias ou fundos (18% e 6%, respectivamente) e o voltado a organizações intermediárias desse ecossistema (18% e 7%, respectivamente).

Gráfico 5.17 – Organizações por formas de repasse de recursos ao campo de negócios de impacto



Nota: * NI – negócios de impacto.

R\$ 55,2 milhões

foi o volume de recursos direcionado pelos investidores sociais para o desenvolvimento, promoção ou apoio ao campo de negócios de impacto em 2020,

sendo 73% proveniente de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Empresariais e 19%, de *Independentes*.

Na análise por organizações, dentre as que repassaram recursos para o campo de negócios de impacto, a maior parte direcionou até R\$ 500 mil (15%). No entanto, em Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes*, preponderaram aportes entre R\$ 1 e 10 milhões (11% dos respondentes desse perfil, ou 6% do total).

Gráfico 5.18 - Organizações por faixas de recursos aportados no campo de negócios de impacto



19% Não repassam recursos para o desenvolvimento, promoção ou apoio ao campo de NI*

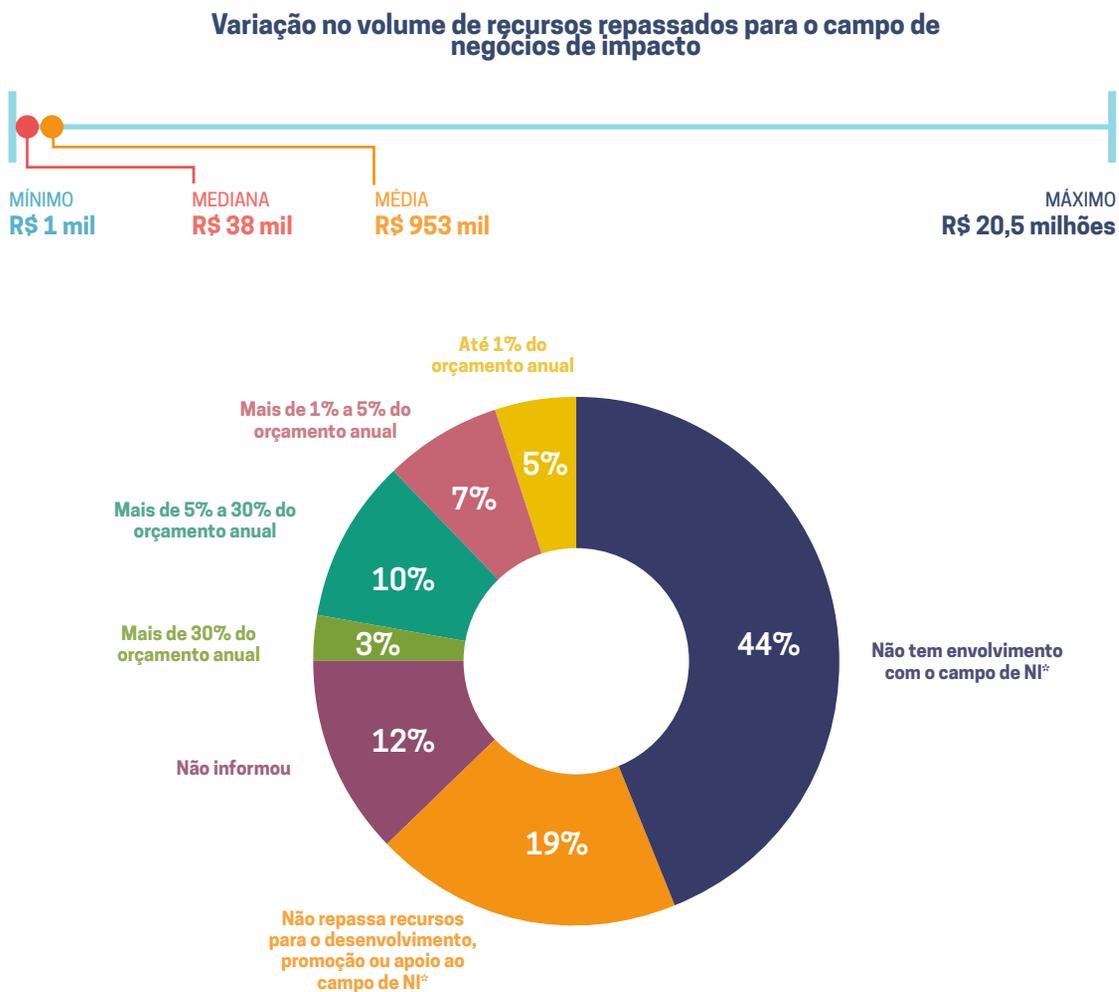
44% Não tiveram envolvimento com o campo de NI*

Nota: NI - negócios de impacto

O volume total de recursos direcionado ao campo de negócios de impacto em 2020 (R\$ 55,2 milhões) correspondeu a 1% do total orçamentário do investimento social no mesmo ano (e a 1,7% do valor previsto para 2020). Considerando os tipos de investidores, a participação correspondeu a, no máximo, 2% do total investido em 2020 (no caso de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes*). Em *Empresas*, a proporção foi de apenas 0,04%.

Entretanto, na análise por organizações, percebe-se que parcelas similares investiram parte pequena e média de seus orçamentos nesse tema: enquanto 12% do total de organizações direcionaram até 5% do orçamento para negócios de impacto, outras 10% repassaram entre 5% e 30% do total investido.

Gráfico 5.19 – Organizações por volume de recursos para o tema de negócios de impacto social em relação ao investimento total



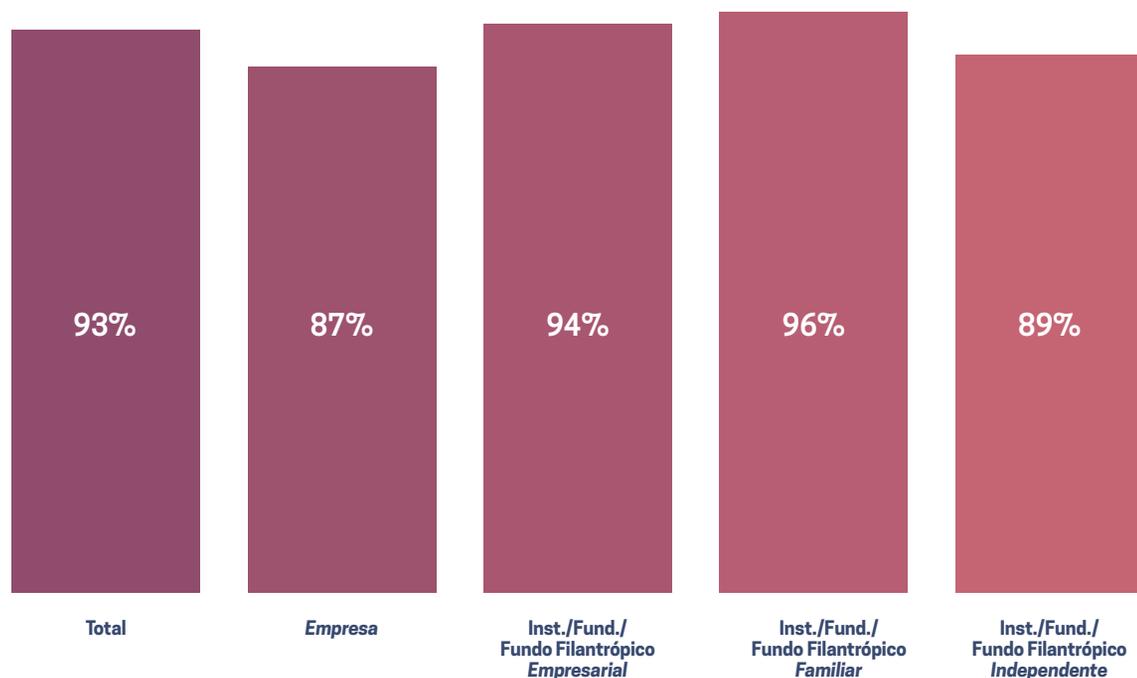
Nota: A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos. * NI – negócio de impacto.

5.5 ARTICULAÇÃO EM REDES

93% dos investidores sociais integraram redes ou grupos,

parcela que chega a 96% em Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares*. *Empresas* e Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* são os perfis que, embora com maioria participando dessa forma de articulação, têm as maiores parcelas de respondentes que não integraram redes ou grupos (13% e 11%, respectivamente).

Gráfico 5.20 – Organizações por participação em redes ou grupos (total e por tipo de investidor)



CONCEITO DE REDES OU GRUPOS

Para o GIFE, **redes ou grupos** são um conjunto de organizações ou indivíduos que se conectam colaborativamente de forma voluntária a partir de objetivos e princípios comuns, dispostos a cooperar entre si, e que valorizam a complementaridade das competências de seus membros. Têm planejamento e governança definidos e acordados entre seus membros.

A MAIOR PARTE DAS ORGANIZAÇÕES PARTICIPA REGULARMENTE DE INICIATIVAS DAS REDES QUE INTEGRA

Dos Associados GIFE, 63% integraram uma ou mais redes, participando regularmente em iniciativas, grupos de trabalho, etc. – em especial, Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* e *Familiares* (74% e 73%, respectivamente), que têm maiores percentuais em todos os casos. Já em *Empresas*, a participação em redes e grupos foi proporcionalmente menor em todas as suas formas, exceto no caso de participação esporádica.

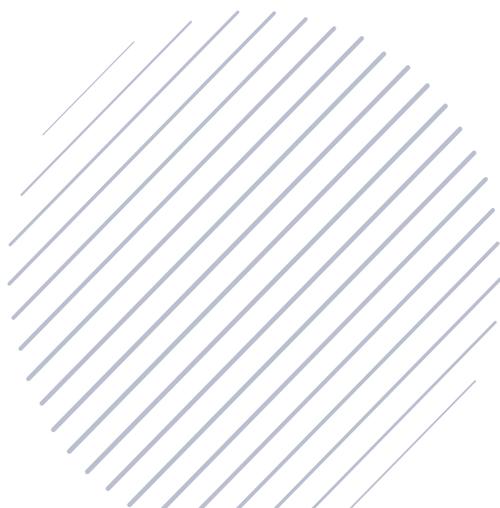
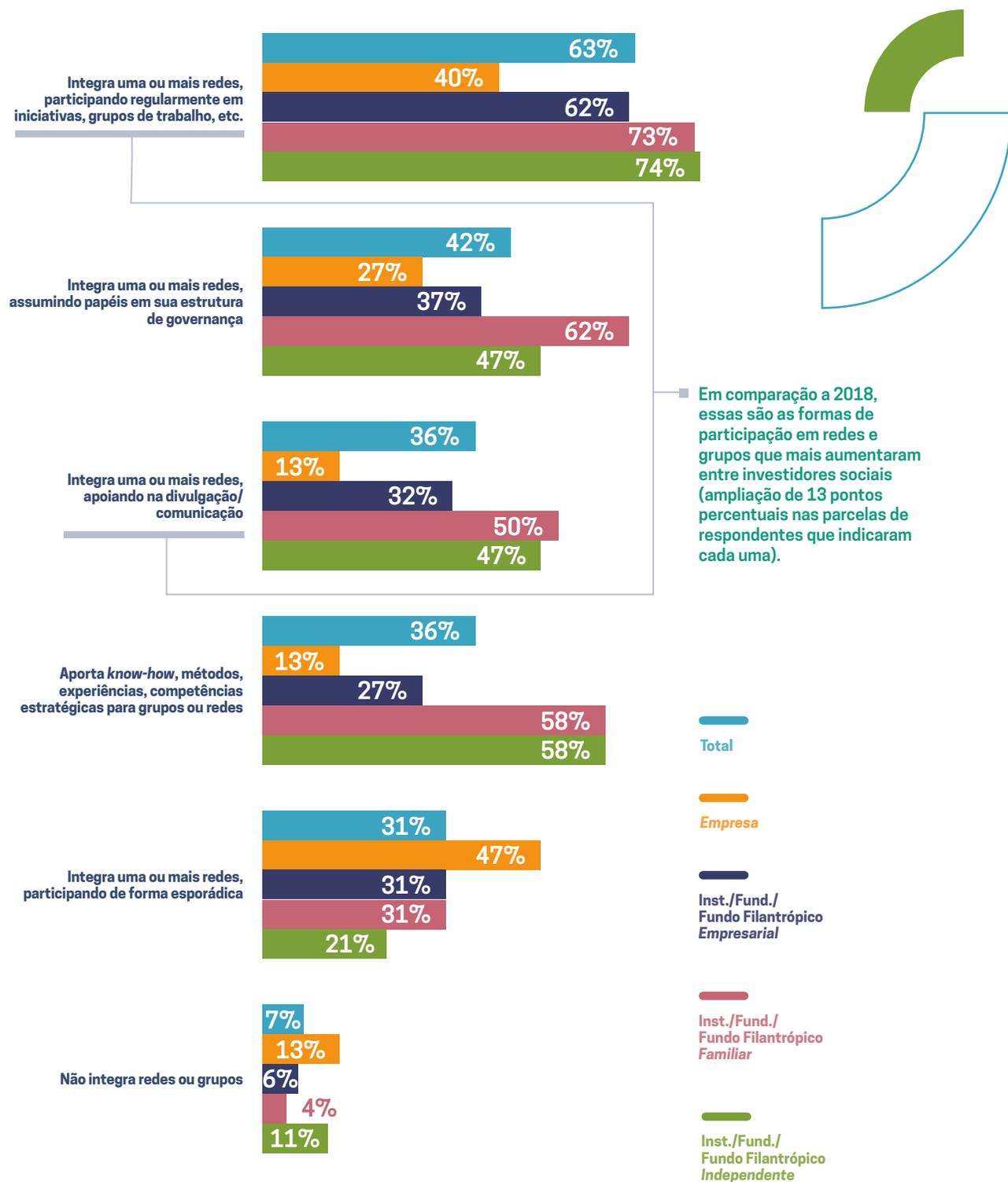


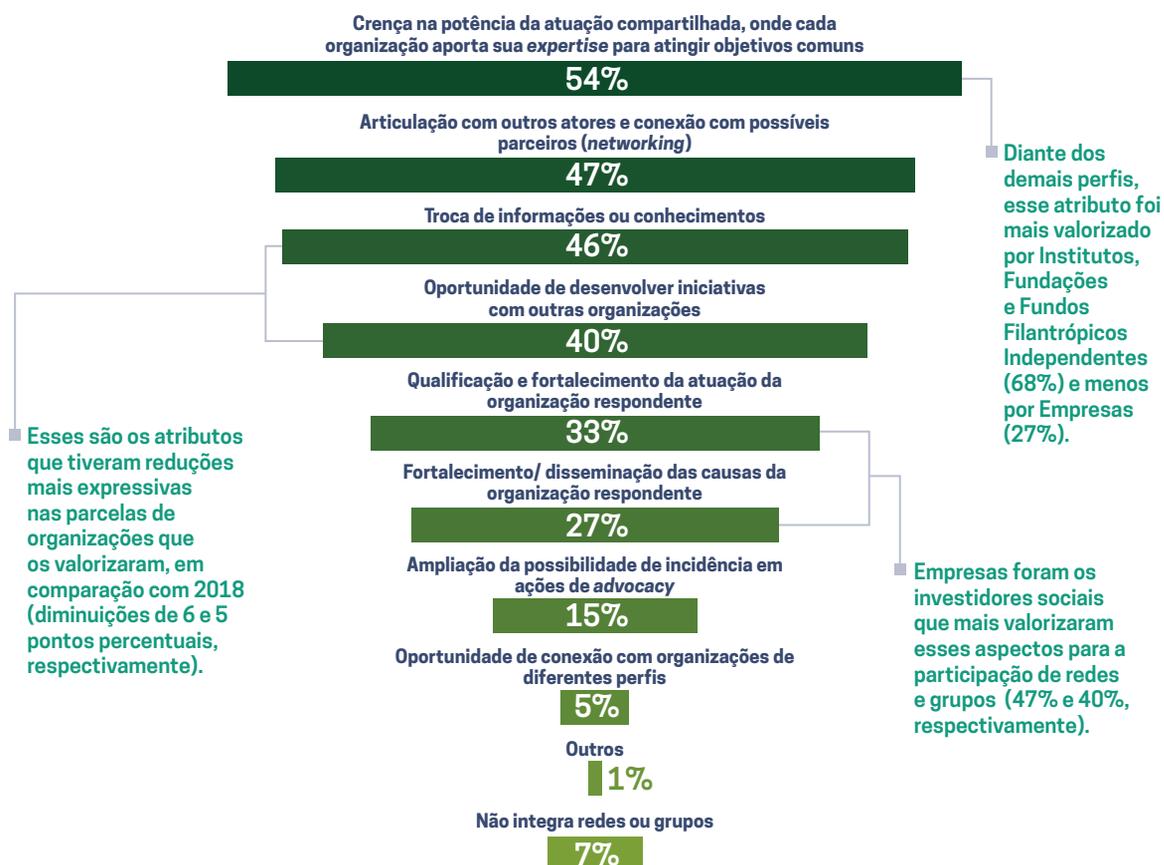
Gráfico 5.21 - Organizações por forma de participação em redes ou grupos (total e por tipo de investidor)



COMPARTILHAR CONHECIMENTOS EM PROL DE OBJETIVOS COMUNS É CADA VEZ MAIS VALORIZADO NA PARTICIPAÇÃO EM REDES OU GRUPOS

Os atributos relacionados à participação em redes e grupos que as organizações mais valorizam são: a crença na potência da atuação compartilhada, onde cada organização aporta sua *expertise* para atingir objetivos comuns – atributo mais sinalizado entre os respondentes (54%) e com maior crescimento em comparação a 2018 (aumento de 8 pontos percentuais); a articulação com outros atores e a conexão com possíveis parceiros (*networking*) (47%); e a troca de informações ou conhecimentos (46%).

Gráfico 5.22 – Organizações por atributos valorizados na participação em redes ou grupos



5.6 FILANTROPIA COLABORATIVA

Pela primeira vez, o Censo GIFE abordou o tema da filantropia colaborativa. Apesar de envolver práticas e dinâmicas já desenvolvidas no investimento social, o conceito é recente e sua compreensão ainda está em construção no campo, de modo que a análise aqui desenvolvida é uma primeira aproximação ao tema, que será refinada e aprofundada nas próximas edições do Censo.

O QUE É FILANTROPIA COLABORATIVA?

Filantropia colaborativa se refere à colaboração entre atores da filantropia – doadores ou gestores de recursos filantrópicos – para mobilizar, coordenar, alocar e/ou gerir recursos financeiros privados para a produção de bem público. Vários formatos e arquiteturas específicas têm sido utilizados para esse propósito, mas são pré-requisitos a participação de ao menos dois atores da filantropia e o envolvimento de recursos financeiros nas finalidades destacadas.

Saiba mais: GIFE. **Filantropia colaborativa**. Temas do Investimento Social. 2020. Disponível em: <<https://sinapse.gife.org.br/download/filantropia-colaborativa>>. Acesso em: out. 2021.





O PRINCIPAL FORMATO COLABORATIVO É O APORTE CONJUNTO DE RECURSOS ENTRE INVESTIDORES SOCIAIS POR MEIO DE REDES, COALIZÕES E ALIANÇAS

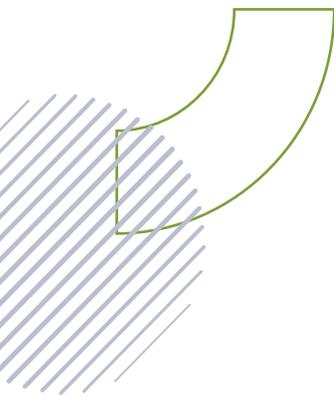
As principais tendências de formatos e arquiteturas colaborativas nas organizações são o aporte de recursos com outros investidores sociais por meio de redes, coalizões e alianças (realizado por 59% dos respondentes), o coinvestimento em iniciativas ou organizações novas ou existentes (50%) e o aporte de recursos em parcerias com diversos tipos de atores (44%). Já arquiteturas relacionadas ao **financiamento de financiadores** e ao aporte de recursos em iniciativas com **blended finance** são as estratégias com maior espaço para crescer no campo do investimento social.

■ **Financiamento de financiadores** é o tipo de arranjo em que financiadores repassam recursos para outro financiador com forte experiência em um tema ou território, para que seja responsável pela sua distribuição (como no caso dos modelos de *regranting*).

■ **Blended finance** é um modelo que combina recursos financeiros advindos de diferentes tipos de capitais — público, privado, filantrópico —, mesclando recursos não-reembolsáveis (doação) com recursos reembolsáveis (empréstimos, por exemplo).

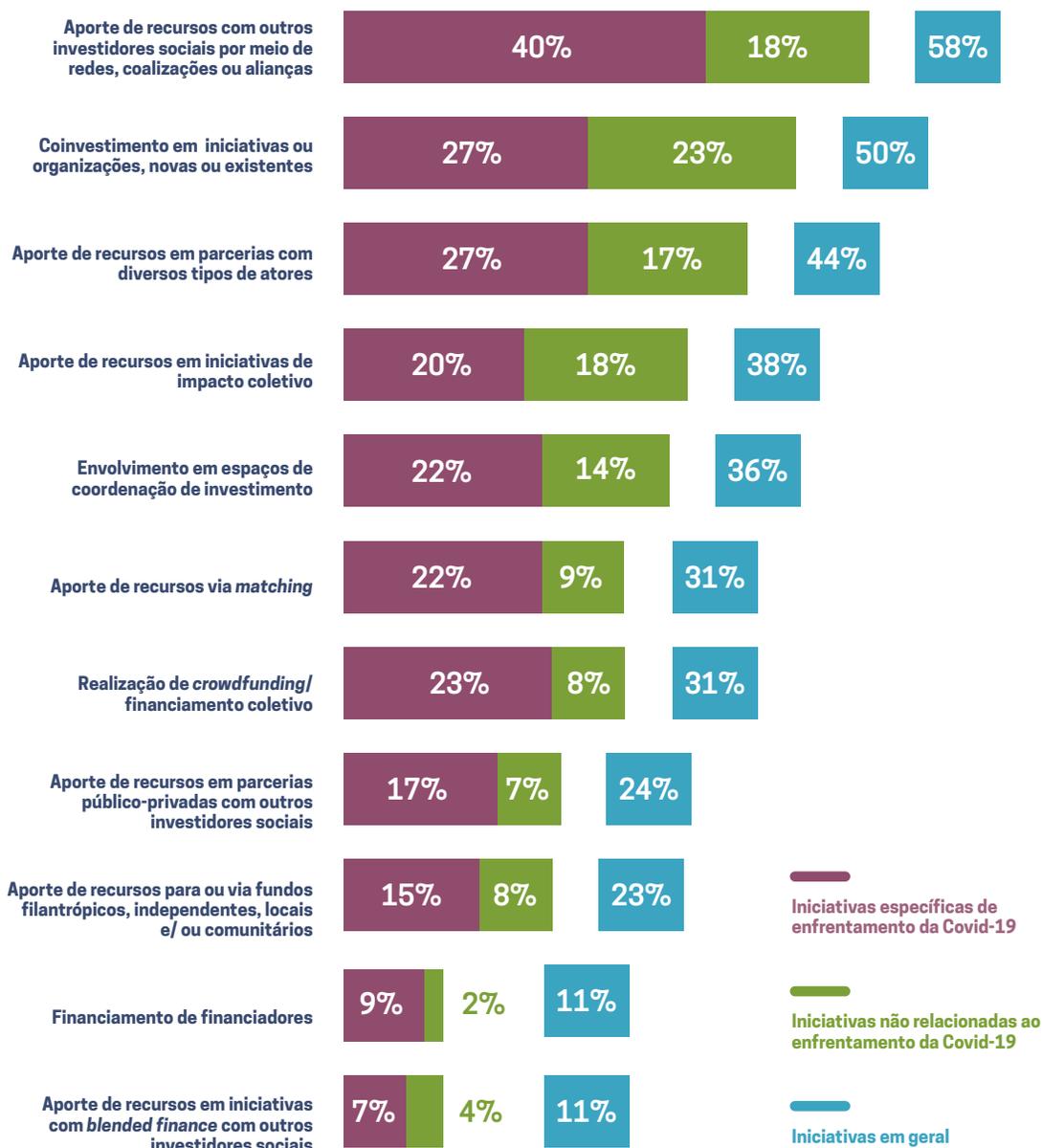
INICIATIVAS DE ENFRENTAMENTO DA COVID-19 IMPULSIONARAM VARIADOS FORMATOS DE FILANTROPIA COLABORATIVA

Os formatos de filantropia colaborativa analisados foram desenvolvidos, tanto em iniciativas relacionadas aos impactos da pandemia, quanto nos arranjos usados para as iniciativas em geral. Das arquiteturas de colaboração observadas, a mais usada pelas organizações foi a realização do aporte conjunto de recursos por meio de redes e alianças, que ocorreu, preponderantemente, nas iniciativas voltadas à Covid-19 (40%).



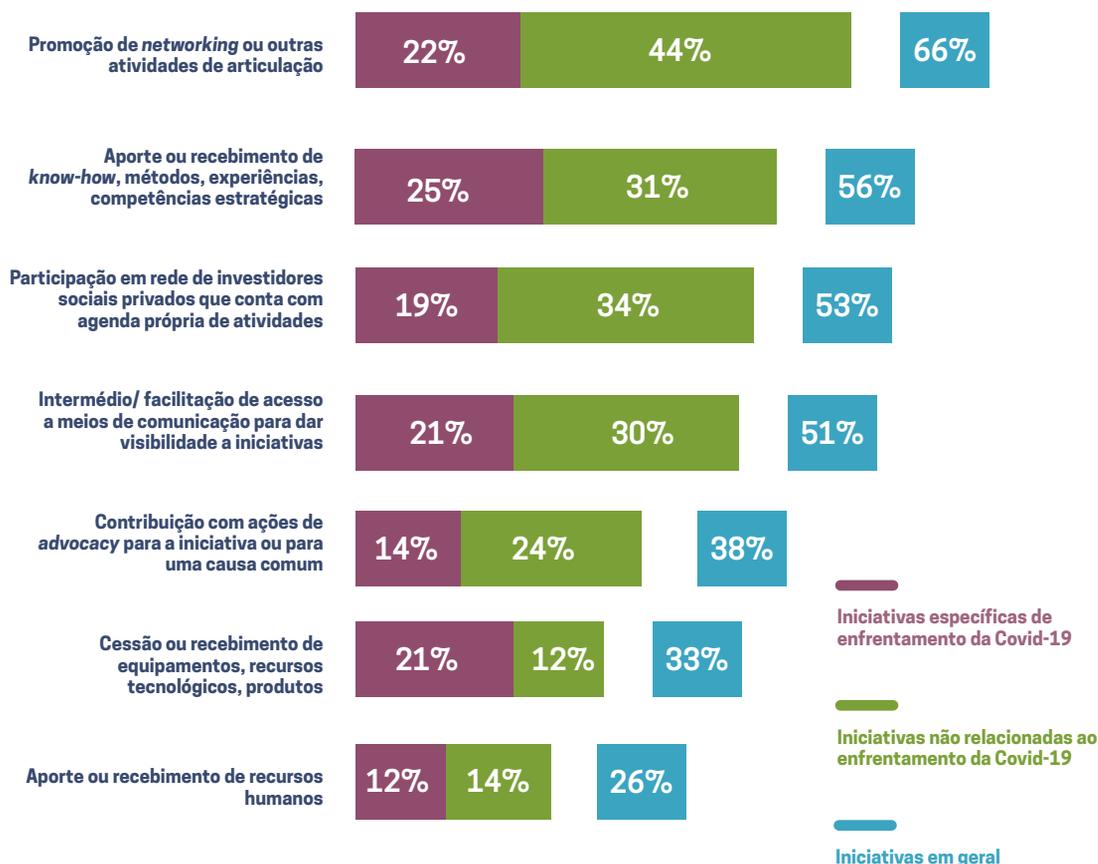
A influência das ações relacionadas aos impactos da pandemia é proporcionalmente mais relevante em formatos ainda incipientes, como o financiamento de financiadores e a realização de financiamento coletivo (*crowdfunding*), uma vez que grandes parcelas das experiências nesses arranjos se deram em iniciativas da Covid-19.

Gráfico 5.23 – Organizações por formatos de filantropia colaborativa usados



Além dos formatos colaborativos que envolvem recursos financeiros (filantropia colaborativa), os respondentes atuaram juntos de outras maneiras, entre si e com outros investidores sociais privados. Os arranjos mais presentes de colaboração sem envolver recursos financeiros foram a promoção de *networking* ou outras atividades de articulação (66%) e o aporte ou recebimento de *know-how*, métodos, experiências e competências estratégicas (56%). O último, no caso específico de iniciativas de enfrentamento da Covid-19, foi o mais presente (realizado por 25% dos respondentes). A cessão ou o recebimento de equipamentos, recursos tecnológicos e produtos é o tipo de colaboração que, proporcionalmente, mais sofreu influência das iniciativas relacionadas à pandemia (21% diante de 12% das iniciativas em geral).

Gráfico 5.24 – Organizações por outros formatos de colaboração com outros investidores sociais (sem envolvimento de recursos financeiros)





COMO O INVESTIMENTO
SOCIAL ESTÁ
INSTITUCIONALIZADO?

6.1 GOVERNANÇA E TRANSPARÊNCIA

88%

DOS INSTITUTOS, FUNDAÇÕES E FUNDOS FILANTRÓPICOS TÊM CONSELHO DELIBERATIVO CONSTITUÍDO

A existência de conselhos deliberativos nas organizações respondentes do Censo 2020 é um dos aspectos destacados na análise sobre suas dinâmicas de governança. Essa instância tem o papel de supervisionar e orientar as relações das organizações com suas partes interessadas, dando direcionamento estratégico para políticas institucionais e conferindo mais equilíbrio ao processo de tomada de decisão e transparência na prestação de contas à sociedade.

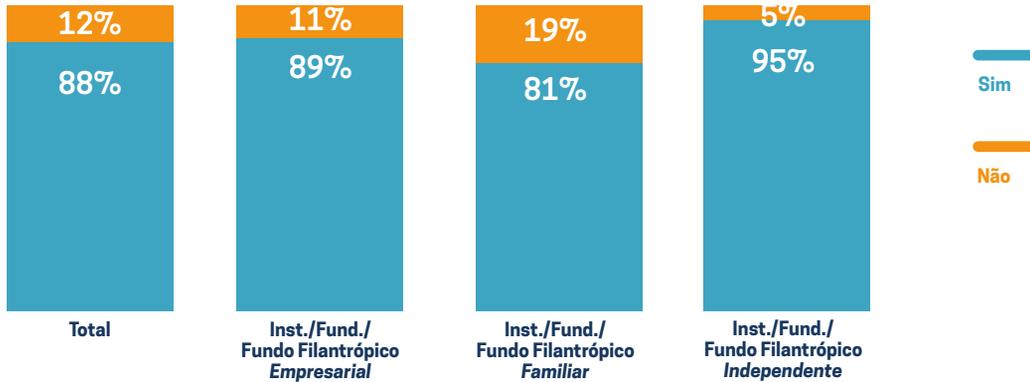
Em um cenário semelhante ao de edições anteriores do Censo GIFE, apenas 12% dos Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos não têm um conselho deliberativo estruturado. Do grupo de organizações que contam com conselho deliberativo, Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* são o tipo de investidor que mais tem essa instância de decisão (95%).

MAS AFINAL, O QUE É GOVERNANÇA?

Por governança, o GIFE entende “o sistema pelo qual as organizações são dirigidas, incentivadas e monitoradas, envolvendo o relacionamento entre conselho, equipe executiva e demais órgãos de controle. Boas práticas de governança convertem princípios em recomendações objetivas, alinhando interesses com a finalidade de preservar a reputação da organização e otimizar seu valor social, facilitando seu acesso a recursos e contribuindo para sua longevidade”.

Fonte: GIFE & IBGC. **Guia das melhores práticas de governança para fundações e institutos empresariais**. 2014. Disponível em: <<https://sinapse.gife.org.br/download/guia-das-melhores-praticas-de-governanca-para-institutos-e-fundacoes-empresariais>>. Acesso em: out. 2021.

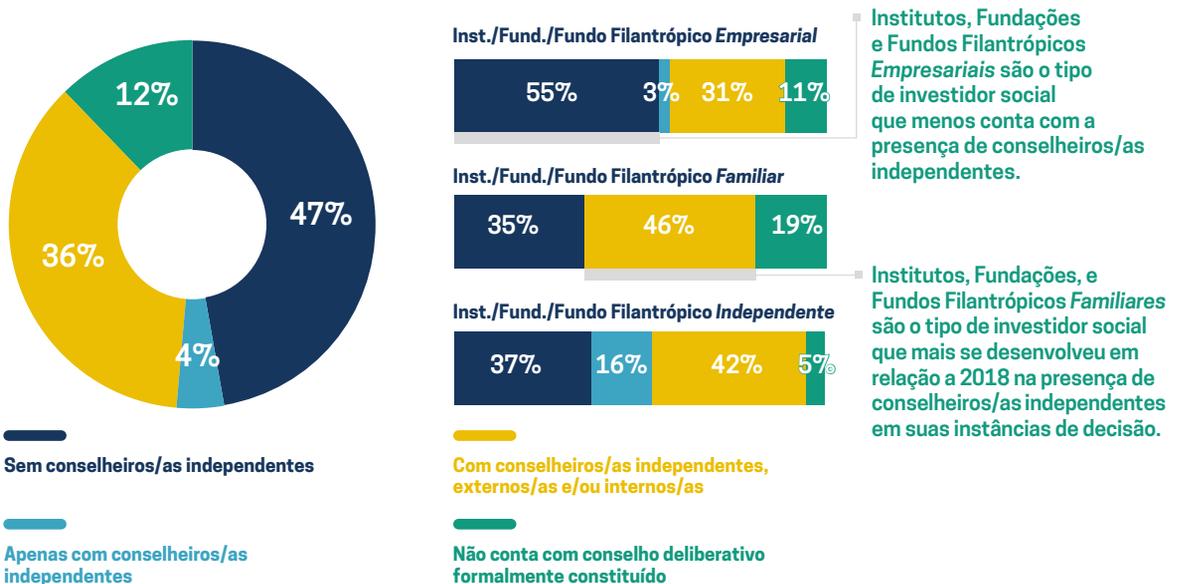
Gráfico 6.1 – Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por existência de conselho deliberativo (total e por tipo de investidor)



Notas: Pergunta não válida para *Empresas*, considerada a base de 116 organizações. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

Em relação à composição dos conselhos, a maior parcela (47%) de respondentes não conta com conselheiros/as independentes e pouco mais de um terço (36%) tem conselhos mistos que incluem conselheiros/as independentes, externos/as e/ou internos/as. Ainda assim, observa-se uma tímida tendência de maior diversificação na composição dos conselhos ao longo dos anos: a parcela de organizações sem conselheiros/as independentes diminuiu 2 pontos percentuais no último biênio e o grupo que conta com conselheiros/as independentes, externos/as e/ou internos/as aumentou 6 pontos percentuais.

Gráfico 6.2 – Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por vínculo de conselheiros (na composição do conselho deliberativo total e por tipo de investidor)



Notas: Pergunta não válida para *Empresas*, considerada a base de 116 organizações. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

TIPOS DE CONSELHEIROS/AS

Conselheiros/as internos/as: fazem parte da estrutura de gestão da organização, com vínculo empregatício. Por exemplo: diretores/as ou funcionários/as da organização, voluntários/as. Não inclui colaboradores/as de organizações mantenedoras.

Conselheiros/as externos/as: não têm vínculo atual com a organização, mas não são independentes; apresentam alguma ligação com a organização ou com suas mantenedoras. Por exemplo: associados/as, ex-diretores/as e ex-funcionários/as nos últimos três anos, profissionais que prestam serviços à organização ou a suas mantenedoras, sócios/as ou colaboradores/as das mantenedoras, parentes próximos/as de acionistas ou de diretores/as da organização ou de suas mantenedoras.

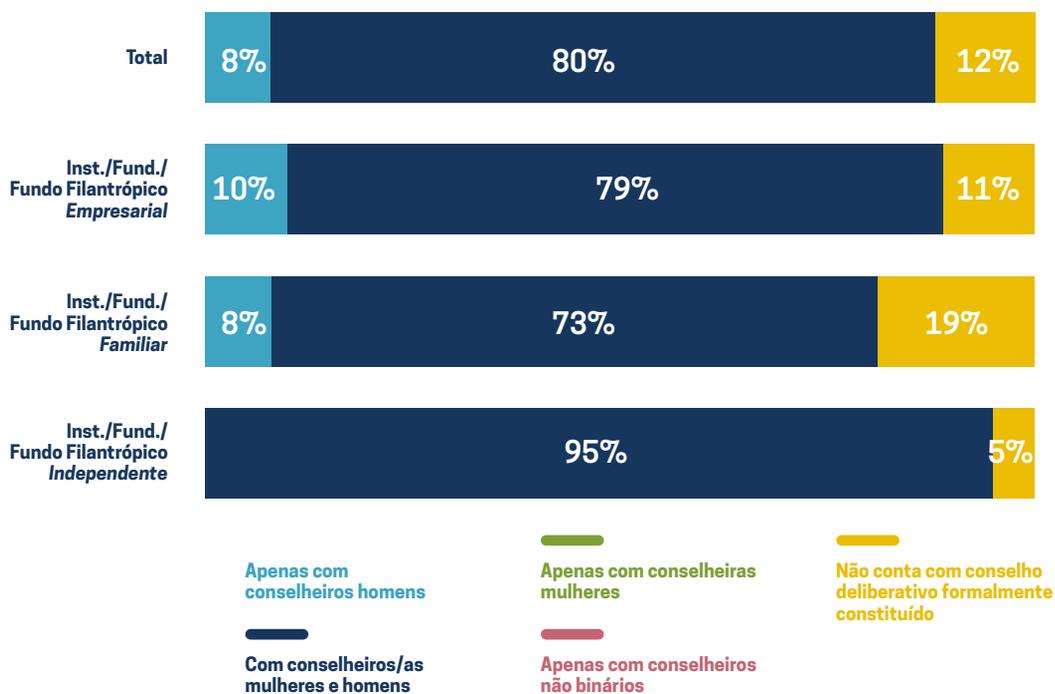
Conselheiros/as independentes: não têm vínculo atual ou nos últimos três anos com a organização, com suas mantenedoras ou com seus/suas colaboradores/as e parceiros/as. Por exemplo: não integram nem têm participação relevante na mantenedora da organização; não são nem foram funcionários/as da organização, de suas mantenedoras ou subsidiárias; não recebem remuneração nem oferecem serviços para a organização ou sua mantenedora; não são dirigentes nem beneficiários/as de entidades que recebam recursos financeiros da organização; não são cônjuges nem parentes de qualquer pessoa que esteja em qualquer uma das situações mencionadas.

CONSELHOS DELIBERATIVOS MAIS DIVERSOS EM TERMOS DE GÊNERO E RAÇA

Em relação à composição de gênero dos conselhos deliberativos de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos, 80% contam com representantes mulheres e homens. Entretanto, em 8% das organizações, a totalidade do conselho é constituída exclusivamente por homens.

Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* **se destacam positivamente, uma vez que não há nenhum com conselho deliberativo formado apenas por homens.**

Gráfico 6.3 – Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por composição de gênero do conselho deliberativo (total e por tipo de investidor)

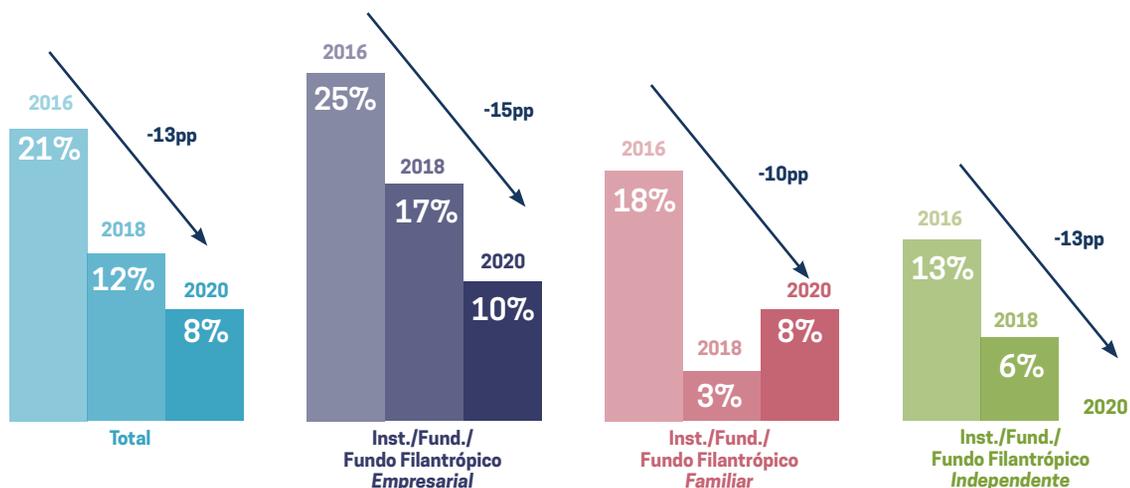


Notas: Pergunta não válida para *Empresas*, considerada a base de 116 organizações. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

A tendência de equilíbrio de gênero na composição dos conselhos é crescente ao longo dos últimos anos, com uma importante diminuição de 13 pontos percentuais nas parcelas de conselhos compostos exclusivamente por homens desde 2016 (sendo o decréscimo de 4 pontos percentuais verificado no último biênio). Nos últimos dois anos, houve avanços mais significativos em Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* (queda de 7 pontos percentuais) e *Independentes* (queda de 6 pontos percentuais), ao passo que, no caso das *Familiars*, observa-se um recuo no equilíbrio em relação a 2018 (com aumento de 5 pontos percentuais no grupo de respondentes com conselho exclusivamente masculino).



Gráfico 6.4 – Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por presença exclusiva de homens no conselho deliberativo (total e por tipo de investidor; 2016, 2018 e 2020)



Notas: Pergunta não válida para *Empresas*, considerada a base de 116 organizações. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos. pp: pontos percentuais

67%

do total de conselheiros/as de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos são homens, 32% mulheres e 1% não binário

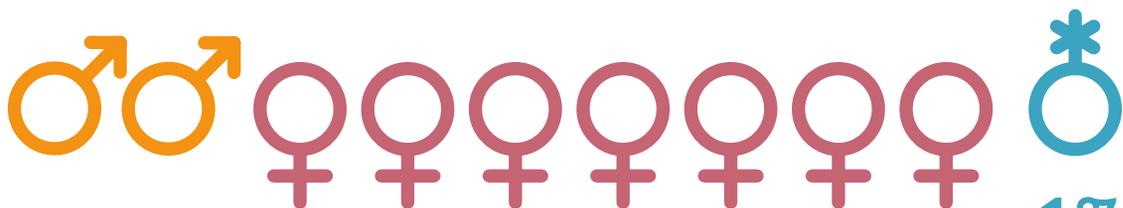
Em 2018, o percentual de mulheres era 27%, de modo que se observa um crescimento de 5 pontos percentuais no último biênio. No Censo GIFE 2018, a pergunta não incluía a alternativa de não binários, o que pode impactar a comparação. Ainda assim, o crescimento corrobora a tendência já mencionada de aumento da diversidade de gênero e de maior presença de mulheres nos conselhos.





Gráfico 6.5 – Proporção de conselheiros/as por gênero nos conselhos deliberativos de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos

67% Conselheiros homens



32% Conselheiras mulheres

1%
Conselheiros não binários

Notas: Pergunta não válida para *Empresas*, considerada a base de 102 organizações. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

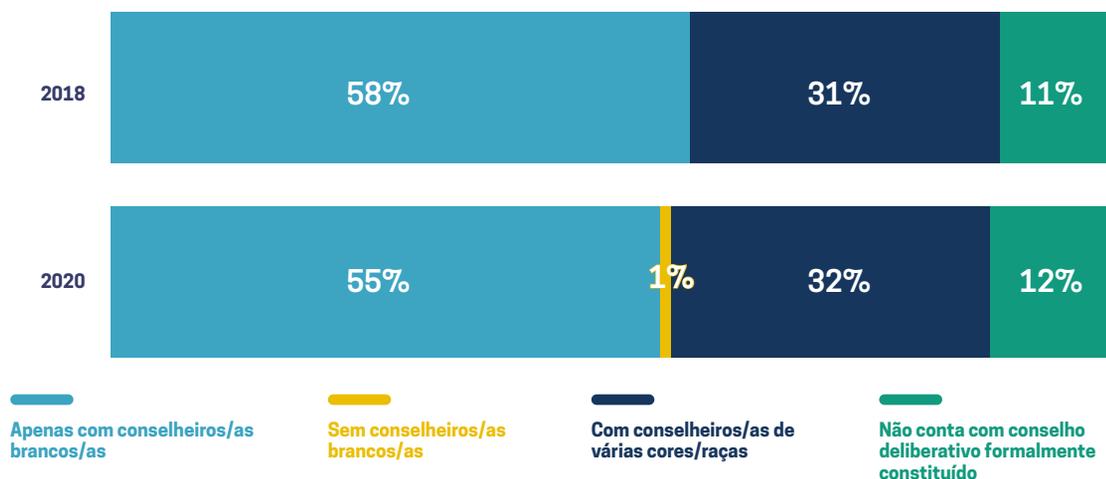




AVANÇOS RELACIONADOS À REPRESENTAÇÃO RACIAL NOS CONSELHOS ACONTECEM, MAS SÃO TÍMIDOS

Diminuiu a parcela de organizações com conselhos deliberativos formados apenas por pessoas brancas, com uma variação de apenas 3 pontos percentuais em dois anos. Na análise da edição de 2018, a variação em relação ao biênio anterior (2016-2018) havia sido de 13 pontos.

Gráfico 6.6 – Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por composição racial do conselho deliberativo (2018 e 2020)



Notas: Pergunta não válida para *Empresas*, considerada a base de 116 organizações. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

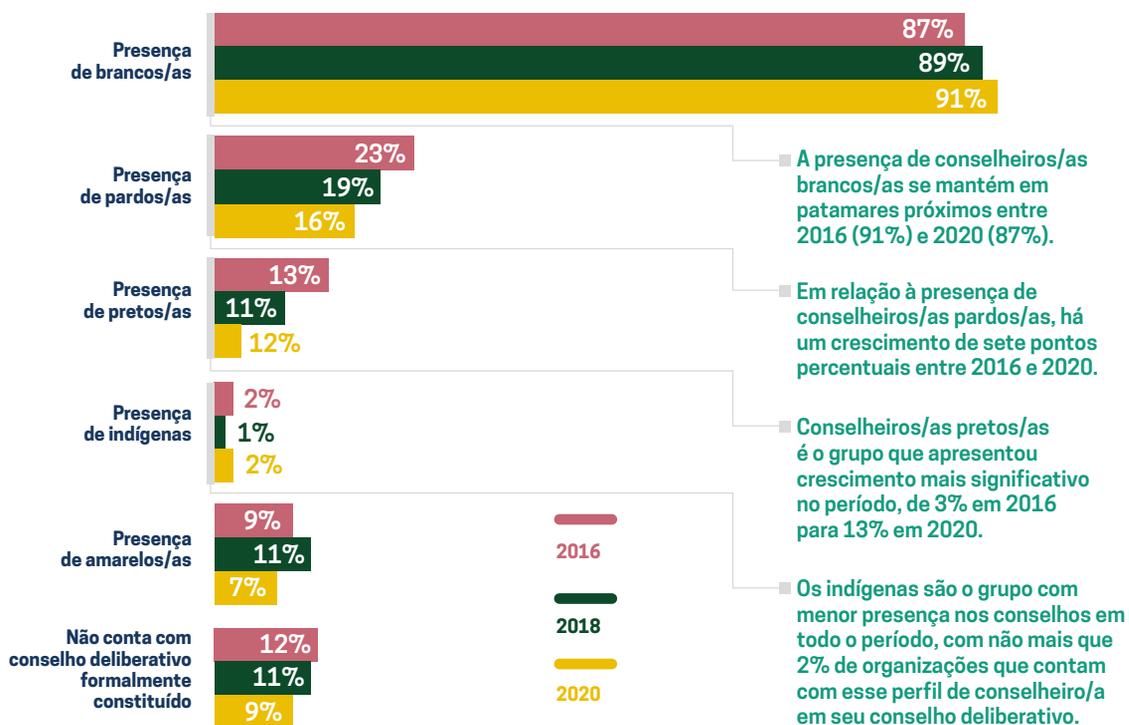


Nas organizações com presença de pessoas negras (somatório de pardos/as e pretos/as) nos conselhos, houve um crescimento relevante em relação a 2018 (de 7 pontos percentuais no caso de pardos/as e de 10 pontos na existência de pretos/as). Mesmo assim,



O CAMPO DO INVESTIMENTO SOCIAL AINDA TEM UM LONGO CAMINHO A PERCORRER PARA ASSEGURAR A EQUIDADE RACIAL EM SUAS PRÁTICAS E DINÂMICAS INSTITUCIONAIS

Gráfico 6.7 – Organizações por composição racial do conselho deliberativo (2016, 2018 e 2020)



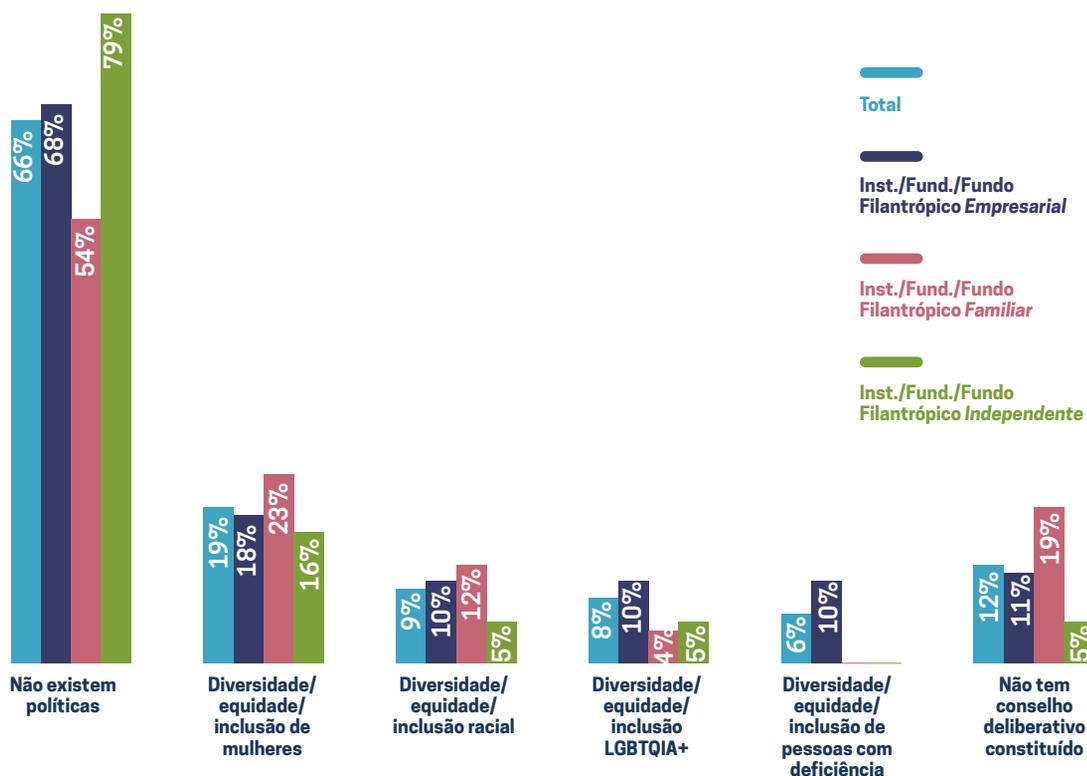
Notas: Pergunta não válida para Empresas no período analisado. Considerada a base de 116 organizações nos anos de 2020 e 2018 e 99 em 2016.

Apesar de avanços relevantes nos últimos anos (em especial, na agenda de gênero), de maneira geral as organizações de ISP ainda têm conselhos deliberativos pouco diversos e representativos em relação à estrutura social e demográfica brasileira.

Também a maioria dos investidores sociais (66%) não conta com políticas para promover, ampliar ou assegurar a diversidade em seus conselhos. O que chama a atenção nos dados é o fato de, justamente Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes*, que

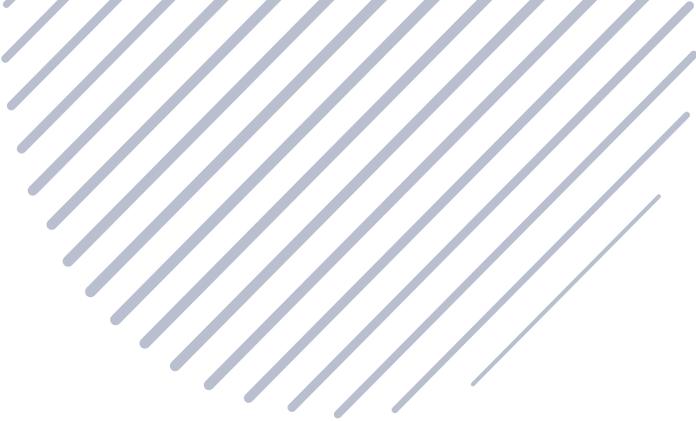
apresentam mais práticas de equidade racial e de gênero em seus conselhos, como destacado anteriormente, serem as organizações que contam com menor percentual de políticas institucionalizadas para isso. Já Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* são os que mais têm políticas voltadas à diversidade em seus conselhos (de modo geral e também em relação à inclusão de todos os grupos racial, mulheres, pessoa com deficiência, LGBTQIA+, entre outros).

Gráfico 6.8 – Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por existência de políticas para promover, ampliar e/ou assegurar a diversidade no conselho deliberativo (total e por tipo de investidor)



Notas: Pergunta não válida para *Empresas*, considerada a base de 116 organizações.





PARTICIPAÇÃO DE STAKEHOLDERS INTERNOS É MAIS COMUM DO QUE DE STAKEHOLDERS EXTERNOS EM INSTÂNCIAS FORMAIS

Acionistas e colaboradores/as de empresas mantenedoras são os tipos de *stakeholders* que mais participam de conselhos e espaços institucionalizados. *Stakeholders* externos – como especialistas, consultores/as, indivíduos atuantes em causas relacionadas com a missão dos investidores sociais ou representantes de organizações da sociedade civil (OSC) ou movimentos sociais e coletivos (beneficiários/as ou parceiros/as de organizações) – estão mais presentes em instâncias não estruturadas formalmente. Entre os *stakeholders* mais excluídos de processos decisórios dos investidores sociais estão representantes de órgãos da administração pública e beneficiários/as diretos/as.

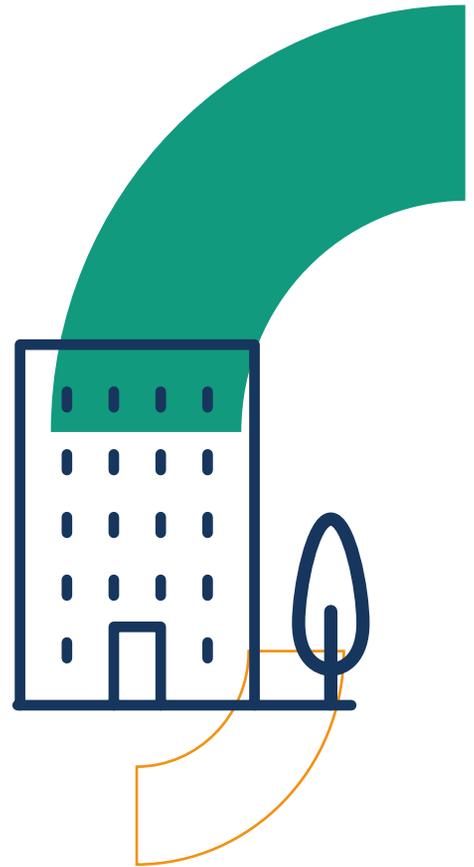


Tabela 6.1 – Organizações por participação de *stakeholders* nas instâncias de tomada de decisão

	Conselho deliberativo	Conselhos consultivos ou outros grupos estruturados formalmente	Grupos de trabalho ou outras instâncias não estruturadas formalmente	Não participam de processos decisórios	Não se aplica (não há <i>stakeholders</i> desse tipo)
Stakeholders internos					
Acionistas da(s) empresa(s) mantenedora(s)	35%	19%	4%	21%	30%
Colaboradores/as da(s) mantenedora(s)	24%	31%	30%	18%	19%
Voluntárias/os da organização respondente ou da(s) mantenedora(s)	6%	9%	36%	26%	29%
Membros da família mantenedora*	12%	7%	3%	0%	83%
Stakeholders externos					
Representantes de órgãos da administração pública	3%	6%	20%	40%	38%
Representantes de Empresas, Institutos, Fundações ou Fundos Filantrópicos parceiros ou coinvestidores	12%	26%	33%	27%	18%
Representantes de OSC** ou movimentos sociais/coletivos, beneficiários/as ou parceiros/as	4%	10%	41%	34%	18%
Representantes de OSC** ou movimentos sociais/coletivos não beneficiários/as ou parceiros/as	10%	12%	34%	31%	18%
Beneficiários/os diretos/as	0%	4%	36%	45%	17%
Especialistas, consultores/as ou indivíduos atuantes em causas e temas relacionadas com a missão da organização respondente	9%	19%	45%	24%	16%
Outros	2%	2%	0%	0%	98%

Notas: *Alternativa válida somente para Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Familiares. ** OSC – organização da sociedade civil. Permite respostas múltiplas.

Maiores percentuais de *stakeholders* que participam em instâncias formais

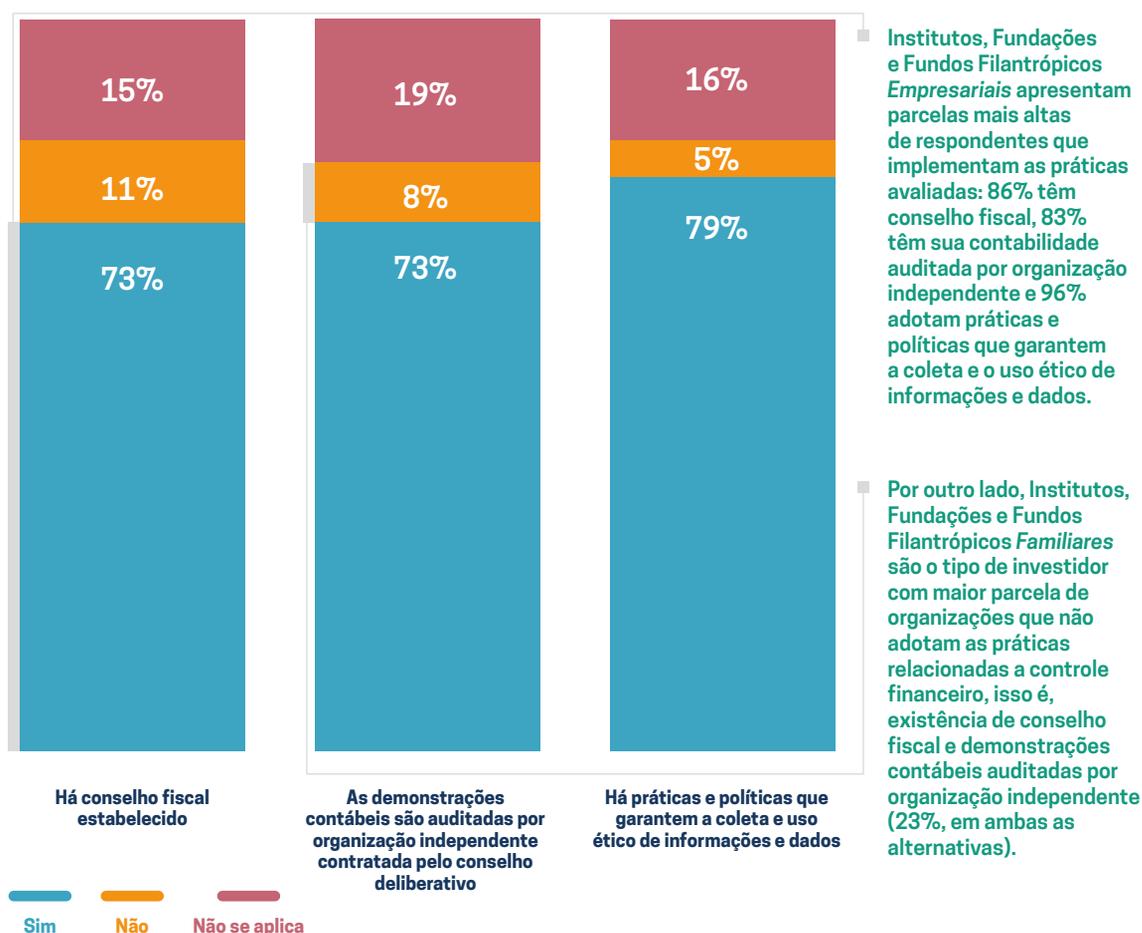
Maiores percentuais de *stakeholders* que participam em instâncias não estruturadas formalmente

Maiores percentuais de *stakeholders* que não participam de processos decisórios

A ADOÇÃO DE BOAS PRÁTICAS DE CONTROLE FINANCEIRO E DE USO DE DADOS É DIFUNDIDA NO CAMPO DE INVESTIMENTO SOCIAL

Todas as práticas e políticas de governança analisadas no Censo GIFE 2020 são realizadas pela grande maioria dos investidores sociais (no mínimo 79% das organizações adotam alguma delas).

Gráfico 6.9 – Organizações por adoção de práticas e políticas de controle financeiro e de uso de dados



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



Em comparação com 2018, um avanço significativo nas práticas de governança está relacionado à coleta e ao uso éticos de informações e dados (no caso de informações sensíveis, sujeitas a sigilo): o crescimento foi de 12 pontos percentuais na parcela de investidores sociais com tais práticas, já que apenas 67% dos respondentes do Censo 2018 as adotavam. Esse avanço significativo pode ser explicado, em alguma medida, pelo estabelecimento da Lei Geral de Proteção de Dados em 2020.

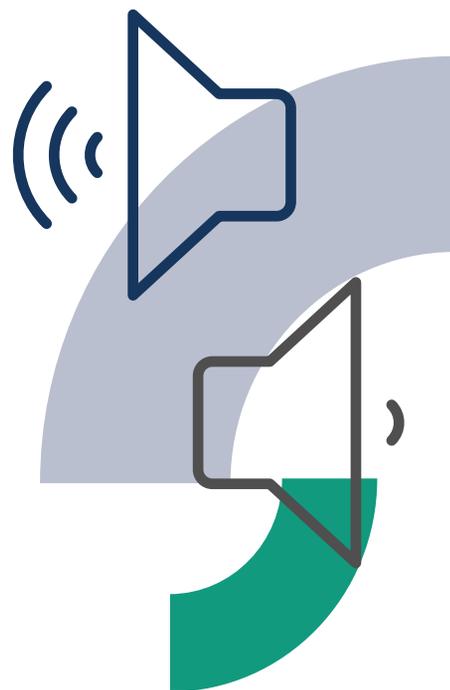
LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS

A **Lei Geral de Proteção de Dados (Lei 13.709, de 2018)** é um marco legal que regulamenta o uso, a proteção e a transferência de dados pessoais no Brasil, garantindo maior controle dos/as cidadãos/ãs sobre suas informações pessoais. A lei exige um consentimento explícito para coleta e uso dos dados e obriga a oferta de opções para que usuários/as possam visualizá-los, corrigi-los e excluí-los. A lei também proíbe, entre outras coisas, o tratamento dos dados pessoais para a prática de discriminação ilícita ou abusiva – isso é, o cruzamento de informações de uma pessoa específica ou de um grupo para subsidiar decisões comerciais, políticas públicas ou atuação de órgão público. Após um período de dois anos para que as organizações pudessem se adequar à nova normativa, a legislação entrou em vigor em setembro de 2020.

Fonte: Agência Senado. **Lei Geral de Proteção de Dados entra em vigor**. 18 set. 2020. Disponível em: < <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2020/09/18/lei-geral-de-protecao-de-dados-entra-em-vigor> >. Acesso em: out. 2021.

Em relação ao tema de transparência, o Censo GIFE 2020 investigou que tipos de informação as organizações costumam divulgar e para quais públicos.

INFORMAÇÕES SOBRE AS INICIATIVAS DAS ORGANIZAÇÕES SÃO AS MAIS DIVULGADAS AMPLAMENTE, ENQUANTO AS RELACIONADAS A ASPECTOS INSTITUCIONAIS TÊM COMUNICAÇÃO MAIS RESTRITA



A grande maioria dos respondentes divulga, em veículos de acesso público, informações relacionadas às iniciativas desenvolvidas (95%), ao propósito de sua atuação (missão e visão) (83%) e à execução de suas atividades (83%) e informações referentes ao planejamento e diretrizes estratégicas das organizações são divulgadas de forma mais restrita e para públicos específicos (47%). Relatórios de avaliação da própria organização ou de suas iniciativas são o tipo de informação que a maior parcela dos Associados GIFE (24%) não comunica externamente.



Tabela 6.2 – Organizações por divulgação de informações e tipo de público

	Divulga no site ou outros veículos de acesso público	Divulga apenas para públicos específicos	Não divulga	Não tem/ Não se aplica
Principais iniciativas	95%	4%	0%	1%
Missão e visão*	83%	3%	1%	13%
Relatórios de atividades/ balanço social	83%	8%	5%	4%
Composição da equipe executiva*	63%	18%	6%	12%
Doações/ repasses/ grants realizados	60%	20%	9%	11%
Composição do conselho deliberativo*	56%	16%	5%	22%
Demonstrações contábeis e/ ou relatórios de auditores independentes sobre demonstrações contábeis	50%	30%	15%	5%
Editais de processos seletivos para colaboradores/as ou prestadores/as de serviço	43%	31%	4%	23%
Editais para seleção de iniciativas ou organizações a apoiar	41%	14%	3%	42%
Relatórios de avaliação das iniciativas ou da organização respondente	37%	33%	24%	6%
Estatuto*	36%	32%	20%	12%
Critérios utilizados na seleção de iniciativas apoiadas	34%	27%	11%	28%
Informações sobre planejamento/ diretrizes estratégicas	31%	47%	19%	2%

Notas: *Alternativas não válidas para Empresas, considerada a base de 116 organizações. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

Informações mais divulgadas em meios de acesso público

Informações mais divulgadas para públicos específicos

Informações menos divulgadas para públicos externos



6.2 PERFIL DAS EQUIPES

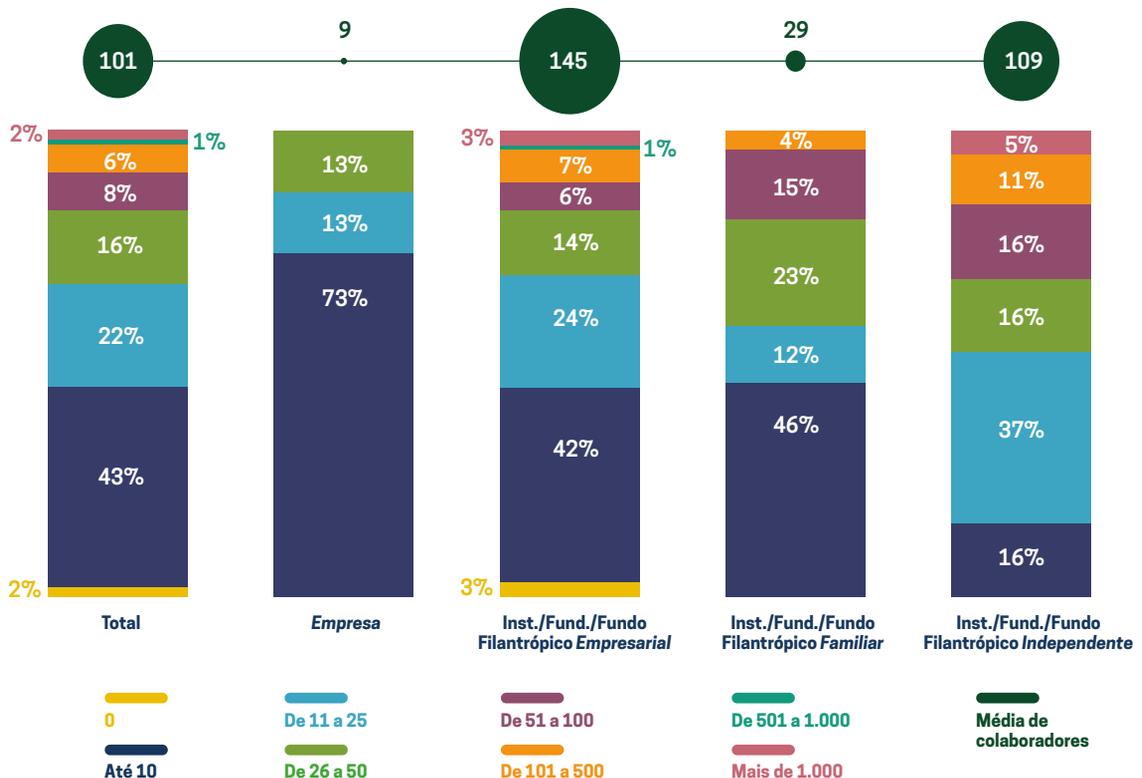
13,3

mil profissionais são empregados pelos respondentes, sendo 78% colaboradores/as de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais*

EQUIPES DAS ORGANIZAÇÕES SÃO, EM SUA MAIORIA, PEQUENAS

A maior parcela (43%) de Associados GIFE tem equipes pequenas (de até 10 pessoas); o resultado é ainda mais expressivo (73%) entre *Empresas*. As equipes de 11 a 25 profissionais correspondem a 22% dos investidores sociais. Já as organizações com grandes equipes (mais de 100 colaboradores/as) constituem uma parcela pequena (9%) dos respondentes – sendo esse percentual maior entre Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* (16%).

Gráfico 6.10 – Organizações por número de colaboradores/as (total e por tipo de investidor)



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



ORGANIZAÇÕES ESSENCIALMENTE FINANCIADORAS TENDEM A TER EQUIPES MENORES DO QUE O CAMPO DE MODO GERAL

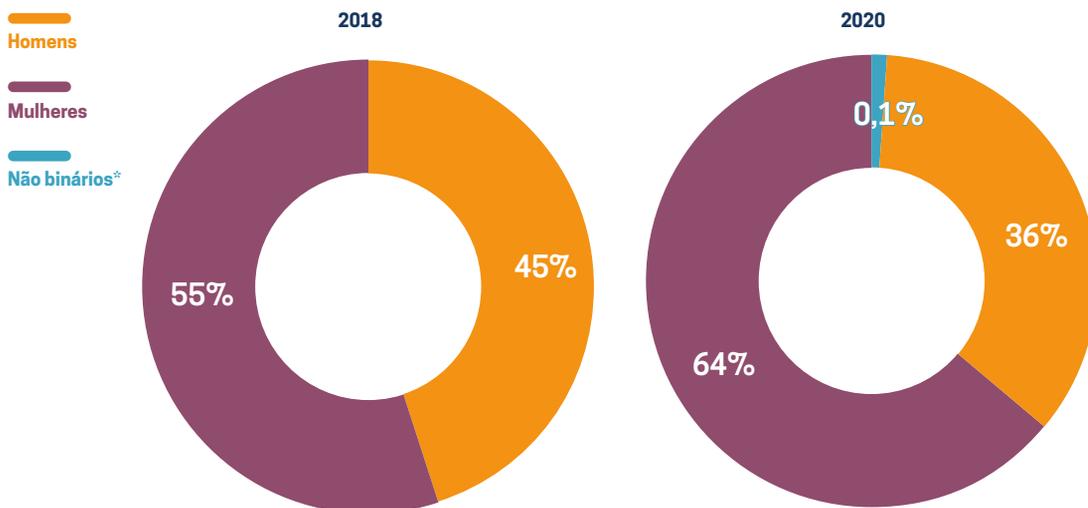
Organizações essencialmente financiadoras são as que repassam mais de 90% de recursos para apoio a terceiros.

A forma de atuação de um investidor social parece se refletir na capacidade interna necessária para o desenvolvimento de suas atividades. Organizações com atuação predominante relacionada ao apoio a terceiros costumam contar com menos colaboradores/as em seus times: 86% das essencialmente financiadoras têm equipes com até 25 pessoas e apenas 10% contam com mais de 50 profissionais, sendo que nenhuma tem equipe com mais de 100 pessoas.

AUMENTA A PREDOMINÂNCIA DE MULHERES NAS EQUIPES DE INVESTIDORES SOCIAIS

Em relação à composição das equipes por gênero, quase dois terços são formadas por mulheres. No último biênio, essa proporção aumentou 9 pontos percentuais. Em números absolutos, a presença de homens nas equipes diminuiu significativamente (20%) desde o Censo 2018, passando de 6 mil para 4,8 mil profissionais – já a quantidade total de mulheres aumentou 15%, de 7,4 mil para 8,5 mil.

Gráfico 6.11 - Organizações por composição das equipes por gênero (2018 e 2020)



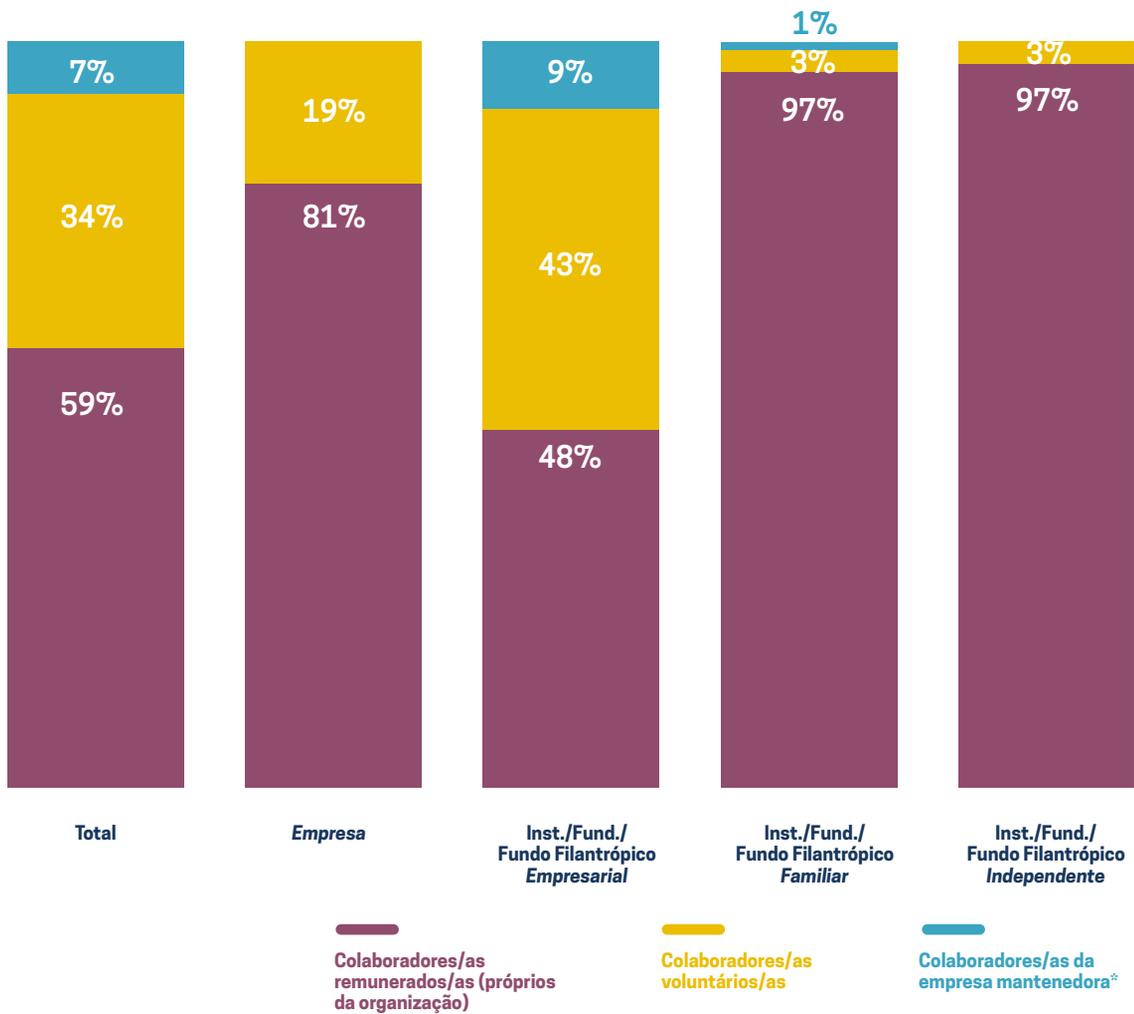
Notas: *Gênero não perguntado na edição de 2018. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

59%

DAS EQUIPES DE ORGANIZAÇÕES DE INVESTIMENTO SOCIAL SÃO FORMADAS POR COLABORADORES/AS REMUNERADOS/AS

Os Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais* se destacam dos demais grupos em função da grande parcela (43%) de colaboradores/as voluntários/as, o que influencia diretamente no retrato geral do campo. Essa situação pode ser explicada, em alguma medida, pela importância e institucionalização de programas de voluntariado empresarial existentes em grande parte dessas organizações.

Gráfico 6.12 – Composição das equipes das organizações por tipo de vínculo (total e por tipo de investidor)



Notas: *Alternativa não é válida para Empresas.

6.3 ALINHAMENTO COM O NEGÓCIO

A tendência de alinhamento entre o investimento social e o negócio tem sido, há alguns anos, abordada pelo GIFE e outros atores em espaços de diálogo sobre o campo do ISP. O tema se refere diretamente a Institutos, Fundações e Fundos de origem *Empresarial*, mas também pode impactar organizações *Familiars* que tenham vínculos com empresas das famílias mantenedoras.

De modo geral, o processo de alinhamento com as empresas mantenedoras é orientado,

principalmente, por três proposições: i) apoiar o relacionamento com a comunidade do entorno das unidades operacionais do negócio (sinalizado por 50% dos respondentes); ii) contribuir para a imagem de empresas mantenedoras e ganhos reputacionais (47%); e iii) favorecer e qualificar a aproximação de empresas com as causas e demandas da sociedade e com a agenda pública, de modo a influenciar as decisões de negócio e buscar eliminar as incoerências na atuação social (43%).

Gráfico 6.13 – Organizações por motivos de alinhamento das iniciativas sociais com as empresas mantenedoras



Notas: *A alternativa "Não se aplica" inclui Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* e *Familiars* sem relação com as empresas da família mantenedora, para os quais essa pergunta não é válida. **Alternativa não é válida para Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiars* com relação com as empresas da família mantenedora.

O QUE É ESG?

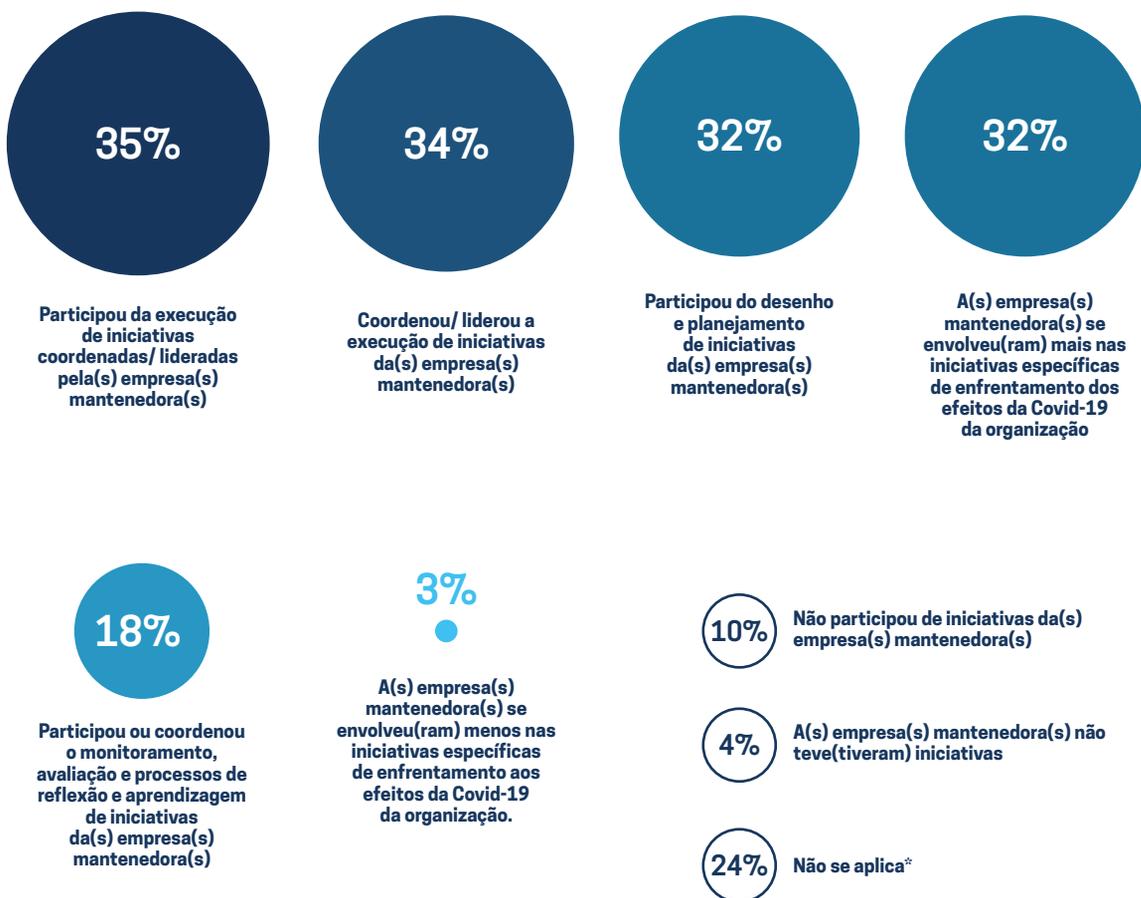
A sigla ESG (em inglês, *environmental, social & governance*) se refere a boas práticas de gestão corporativa voltadas à responsabilidade ambiental, social e de governança. Apesar de não ser uma pauta nova no campo socioambiental, o tema ganhou grande visibilidade no mercado financeiro nos últimos anos, uma vez que o interesse e o comprometimento de empresas com questões socioambientais vêm se tornando, cada vez mais, um importante condicionante em seu valor de mercado e em suas possibilidades de acesso a investimentos e financiamento de fundos. Assim, o ESG é uma espécie de selo que atesta a responsabilidade das empresas no cuidado com o meio ambiente, na promoção de impacto social positivo e na adoção de uma conduta corporativa ética.

An illustration of a hand holding a face mask. The hand is rendered in a simple, stylized manner with blue outlines and a light purple shadow. The face mask is also outlined in blue and has a green curved shape behind it, possibly representing a filter or a specific type of mask. The background is white with a light purple curved shape at the bottom left.

INICIATIVAS DE ENFRENTAMENTO DOS EFEITOS DO COVID-19 CONTARAM COM MAIOR ENVOLVIMENTO DE EMPRESAS MANTENEDORAS DO QUE AS INICIATIVAS SOCIAIS REGULARES

Dos respondentes, 32% afirmaram que houve maior envolvimento de empresas mantenedoras nas ações de enfrentamento dos efeitos do novo coronavírus (Covid-19) em relação a outras iniciativas, sendo a situação inversa praticamente nula (apenas 3% perceberam menor envolvimento). Quase a mesma quantidade de organizações participou do desenho e planejamento (32%) ou da execução (35%) de iniciativas lideradas por empresas mantenedoras ou da coordenação direta de ações (34%).

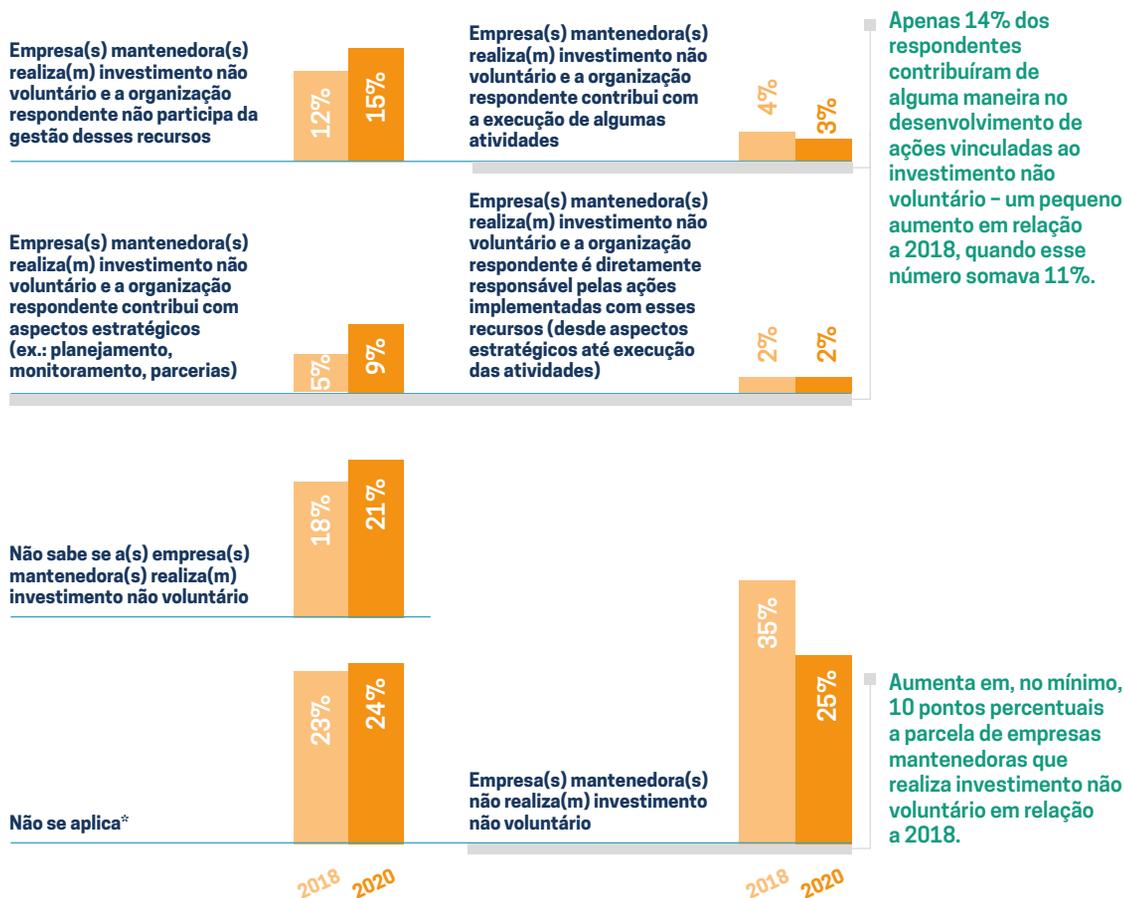
Gráfico 6.14 – Organizações por tipo de relação com empresas mantenedoras em iniciativas de enfrentamento dos efeitos da pandemia



Nota: *A alternativa "Não se aplica" inclui Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Independentes e Familiares sem relação com as empresas da família mantenedora, para os quais essa pergunta não é válida.

A participação de organizações na gestão de investimento não voluntário de empresas mantenedoras não é expressiva no conjunto de respondentes (apenas 15% deram algum tipo de contribuição). Dentre as diferentes possibilidades de envolvimento de investidores sociais, a principal é a contribuição em aspectos estratégicos (como planejamento, monitoramento ou desenvolvimento de parcerias) – é o caso de 9%, o que representa um crescimento de 4 pontos percentuais no último biênio.

Gráfico 6.15 – Organizações por participação na gestão de investimento não voluntário realizado pelas empresas mantenedoras (2018 e 2020)



Nota: *A alternativa "Não se aplica" inclui Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* e *Familiares* sem relação com as empresas da família mantenedora, para os quais essa pergunta não é válida.

O QUE SÃO INVESTIMENTOS NÃO VOLUNTÁRIOS?

Investimentos não voluntários ou obrigatórios são aqueles decorrentes de exigências contratuais, legais ou decisões judiciais, ou seja, não realizados por liberalidade única da organização. São exemplos: licenciamento ambiental ou urbanístico (estudos de impacto, compensações ou condicionantes), Termos de Ajustamento de Conduta (TAC), contrapartidas, condições exigidas pelo financiador (como subcrédito social do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES), entre outras obrigações. Vale ressaltar que incentivos fiscais são aqui considerados investimento social privado (ISP) e não se enquadram como investimento não voluntário.

6.4 GESTÃO DE RISCOS

A gestão de riscos e o gerenciamento de crises são elementos importantes da governança das organizações, uma vez que contribuem com a sustentabilidade e longevidade institucional. Inclui riscos e crises de natureza operacional, financeira, regulatória, estratégica, tecnológica, sistêmica, social ou ambiental e subsidia diretamente a tomada de decisões pela administração das instituições.



CONCEITOS DE CRISE E RISCO

Crise: qualquer evento ou percepção negativa que possa trazer danos à imagem da organização ou prejudicar seu relacionamento com sociedade, clientes, acionistas, investidores, parceiros, órgãos reguladores, poder público e demais *stakeholders*, com potencial de provocar prejuízos significativos.

Fonte: DELOITTE; IBRI – Instituto Brasileiro de Relações com Investidores. **Manual de gestão de crises para relações com investidores:** comunicação e estratégia para a preservação de valor. 2015, p. 5. Disponível em: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/br/Documents/risk/Manual-Gestao-Crises-para-RI.pdf>>. Acesso em: out. 2019.

Risco: efeito da incerteza nos objetivos definidos em diferentes níveis (tais como estratégico, em toda a organização, de projeto, de produto e de processo). Um efeito é um desvio em relação ao esperado – positivo e/ou negativo. O risco é, muitas vezes, expresso em termos de uma combinação de consequências de um evento (incluindo mudanças nas circunstâncias) e sua probabilidade de ocorrência associada.

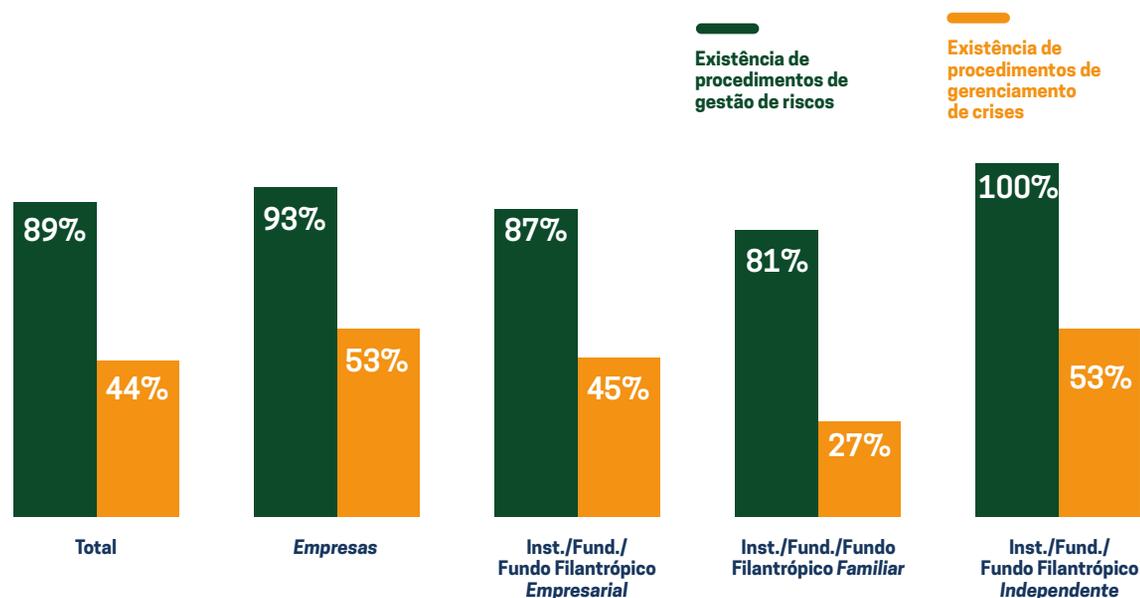
Fonte: ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas. **ABNT NBR ISO 31000:** Gestão de riscos, princípios e diretrizes. 2009.

PROCEDIMENTOS DE GESTÃO DE RISCOS ESTÃO DIFUNDIDOS NAS ORGANIZAÇÕES, ENQUANTO OS DE GERENCIAMENTO DE CRISES AINDA TÊM ESPAÇO PARA AVANÇAR NO CAMPO

Entre os respondentes, 89% têm procedimentos relacionados à gestão de riscos, enquanto 7% identificam riscos potenciais apenas esporadicamente. Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* são o tipo de investidor que mais adota essa prática de governança (100%). Já Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* são o perfil com o maior percentual (19%) de organizações que ainda não têm esses procedimentos.

O gerenciamento de crises é realizado por 44% das organizações, estando mais presente em *Empresas* e Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* (53% em cada) e menos presente nos *Familiares* (27%).

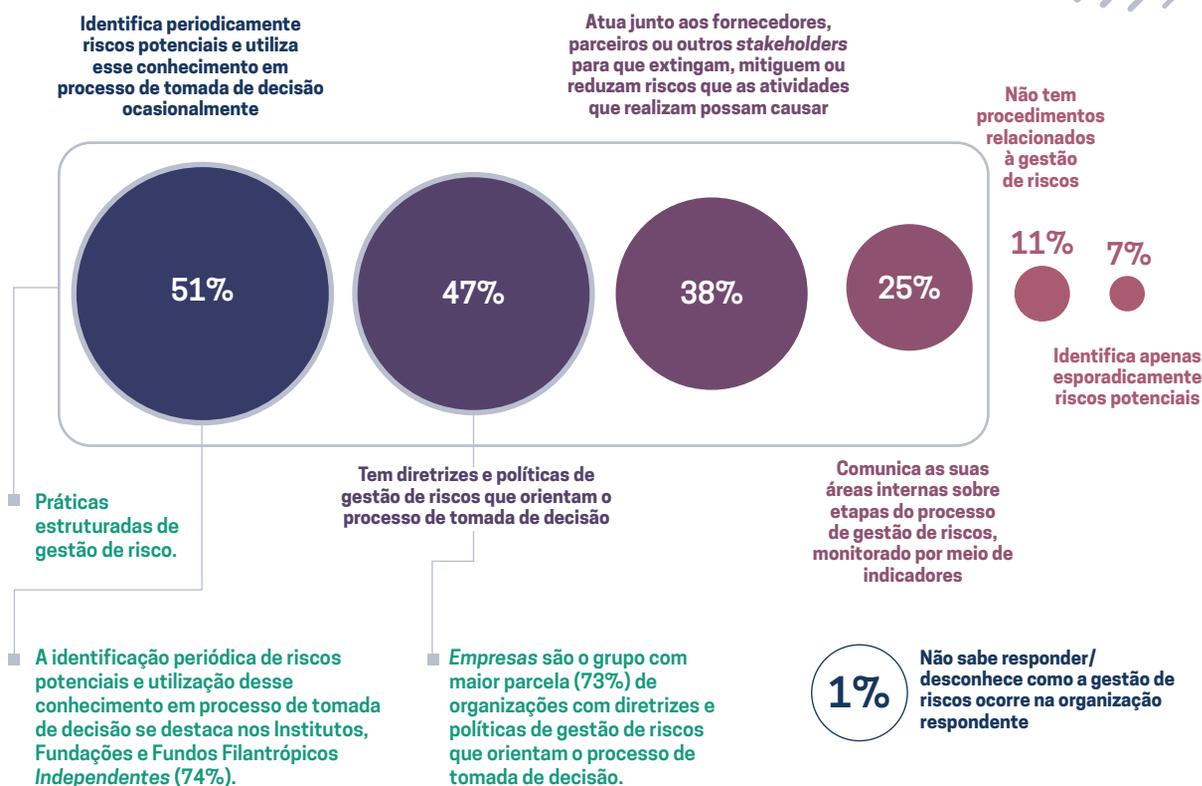
Gráfico 6.16 - Organizações por existência de procedimentos de gestão de riscos e gerenciamento de crises (total e por tipo de investidor)



Em relação às práticas de gestão de riscos, têm destaque as periódicas e institucionalizadas nas organizações, presentes em cerca de metade delas (51%).

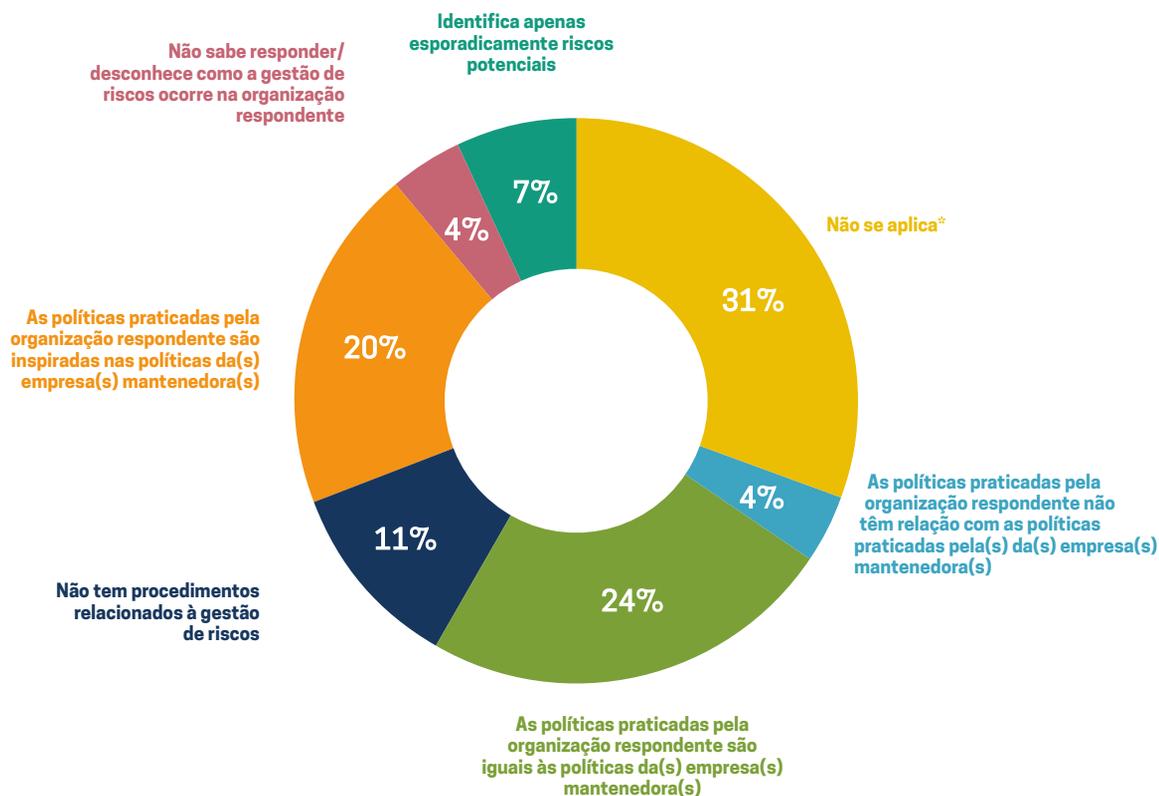


Gráfico 6.17 – Organizações por práticas de gestão de riscos próprias



No caso de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais*, as políticas de gestão de riscos praticadas pelas organizações são iguais às das empresas mantenedoras para 44% e, para 31%, as políticas próprias são inspiradas nas das mantenedoras.

Gráfico 6.18 – Organizações por relação entre políticas de gestão de riscos próprias e as praticadas pelas empresas mantenedoras



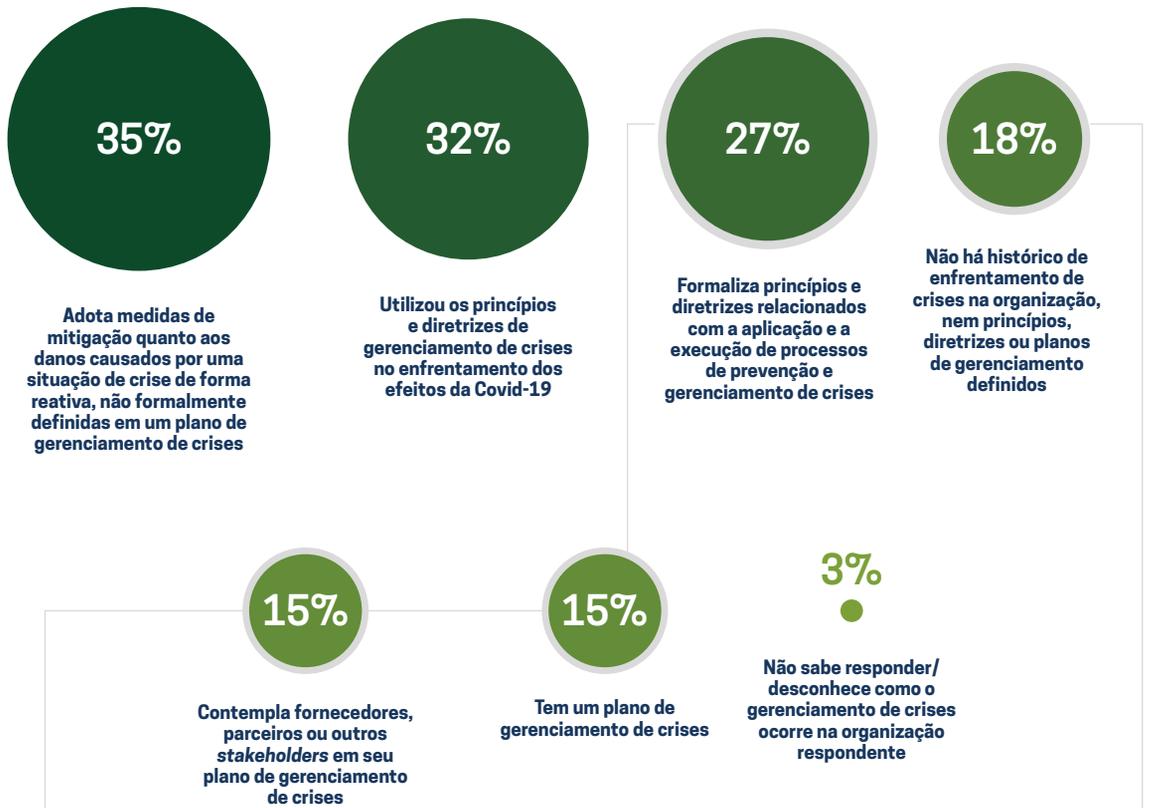
Notas: *A alternativa "Não se aplica" inclui Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Independentes e Familiares sem relação com as empresas da família mantenedora, para os quais essa pergunta não é válida. A somatória do gráfico pode não ser 100% devido a arredondamentos.

No caso de gerenciamento de crises, observa-se, entre as práticas mais difundidas, as que são pontuais ou reativas, sendo as sistemáticas ou institucionalizadas menos presentes nas organizações.

32%

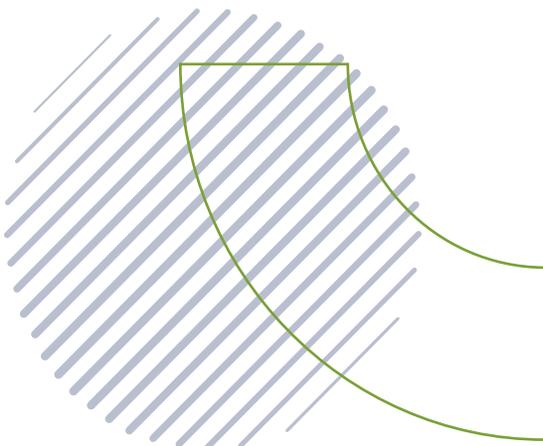
dos respondentes utilizaram princípios e diretrizes de gerenciamento de crises no enfrentamento dos efeitos do novo coronavírus (Covid-19)

Gráfico 6.19 – Organizações por práticas de gerenciamento de crise próprias



A prática de formalização de princípios e diretrizes relacionados com a aplicação e a execução de processos de prevenção e gerenciamento de crises é mais comum em *Empresas* e *Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Independentes* do que nos demais perfis de investidores sociais (47%, em ambos os agrupamentos).

Um dos motivos das práticas de gerenciamento de crise serem menos difundidas entre *Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos Familiares* pode ser explicado pelo fato de uma maior parcela deles não ter histórico de enfrentamento de crises na organização e nem princípios, diretrizes ou planos de gerenciamento definidos (38%, enquanto essa parcela é de apenas 18% no campo como um todo).





7



COMO O
INVESTIMENTO SOCIAL
GERA E DISSEMINA
RESULTADOS E
APRENDIZADOS?



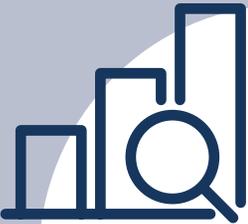
Práticas de **monitoramento e avaliação** já têm sua importância amplamente difundida e internalizada no campo de impacto social, pelo entendimento de que não basta desenvolver as iniciativas, sendo também necessária a reflexão sobre como potencializar seu impacto. Nesse sentido, mensuração de resultados, sistematização de práticas e aprendizagem organizacional são pilares que devem orientar decisões futuras das organizações.

De modo complementar, a disseminação de experiências e aprendizados por meio de estratégias de **comunicação** tem o potencial de fomentar o intercâmbio de conhecimentos e a qualificação de outras iniciativas do campo, inspirando e engajando organizações pares e a sociedade de modo geral em temas e causas relevantes.

Este capítulo analisa de que forma o monitoramento, a avaliação e a comunicação têm sido desenvolvidos em organizações filantrópicas brasileiras como caminho para fortalecer o papel de investidores sociais enquanto agentes de transformação social.

7.1 MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO

Os investidores sociais utilizam, principalmente, como processos de sistematização de dados e informações e reflexão sobre iniciativas, relatórios periódicos de andamento de projetos/ programas e avaliação interna (com equipe própria da organização respondente). Apenas 10% e 11% dos respondentes não adotam tais práticas, respectivamente. Já os processos menos realizados pelas organizações são Teoria de Mudança (58% não adotam essa abordagem) e avaliação com consultoria externa (57% não utilizam essa opção).

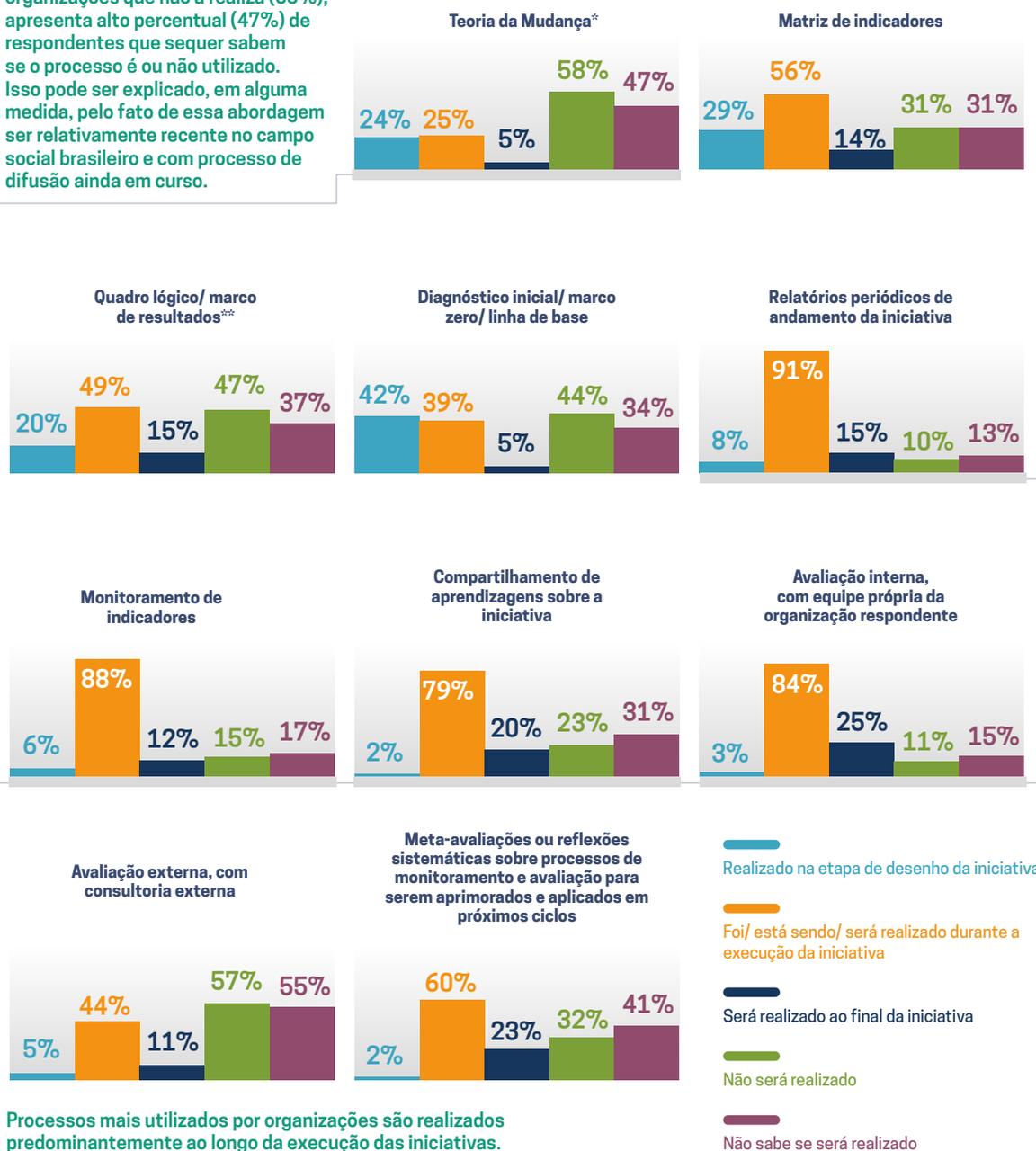


PROCESSOS DE SISTEMATIZAÇÃO E REFLEXÃO SOBRE DADOS E INFORMAÇÕES SÃO REALIZADOS PREDOMINANTEMENTE DURANTE A EXECUÇÃO DE INICIATIVAS

Todos os tipos de práticas e ferramentas analisadas, com exceção de diagnósticos iniciais (que são, por excelência, um processo realizado no início do desenvolvimento das atividades), são mais utilizados durante a execução da iniciativa – com destaque para os referentes a monitoramento e aprendizagens periódicas.

Gráfico 7.1 – Organizações por processos de sistematização e reflexão sobre dados e informações realizados

Teoria da Mudança, além de ser o tipo de prática com maior parcela de organizações que não a realiza (58%), apresenta alto percentual (47%) de respondentes que sequer sabem se o processo é ou não utilizado. Isso pode ser explicado, em alguma medida, pelo fato de essa abordagem ser relativamente recente no campo social brasileiro e com processo de difusão ainda em curso.



Processos mais utilizados por organizações são realizados predominantemente ao longo da execução das iniciativas.

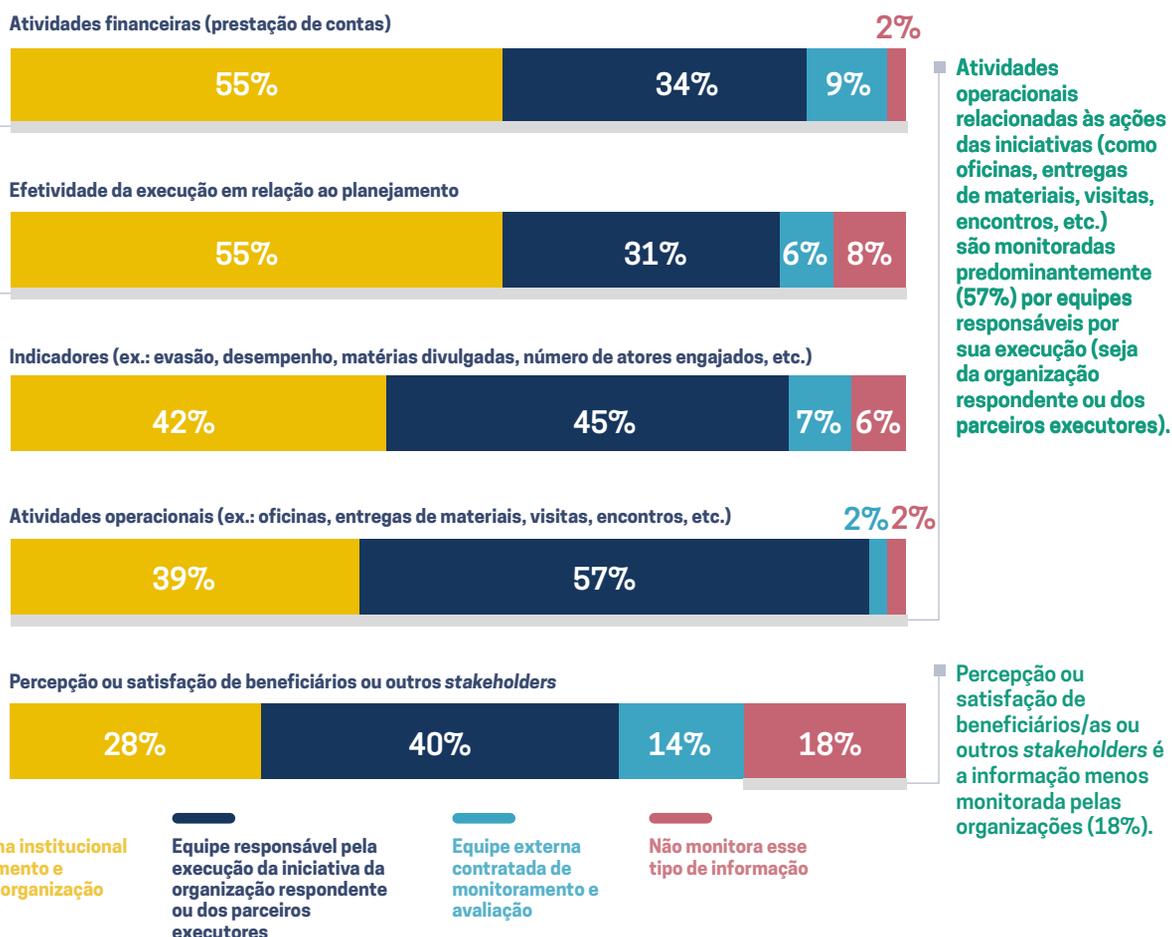
Notas: *Teoria da Mudança é a tese que articula a cadeia lógica de uma intervenção, concatenando os resultados de longo prazo, os caminhos para alcançá-los, as relações causais existentes, os resultados intermediários, bem como as premissas ou condicionantes que anteparam a viabilidade daquilo que se espera. Fonte: ANDERSON, A. The community builder's approach to the theory of change: a practical guide to theory development. The Aspen Institute, 2005. In: BRANDÃO, Daniel; RIBEIRO, Antônio. **Teoria de mudança**. São Paulo: Move, 2017. Disponível em: <<http://www.move.social/publicacao/teoria-de-mudanca/>>. Acesso em: out. 2021. **O quadro lógico é uma ferramenta que resume os aspectos da lógica causal, das suposições e da forma de medição de desempenho de um projeto. Fonte: USAID – United States Agency for International Development. **CDCS to project linkages**. 2019. Disponível em: <<https://www.usaid.gov/project-starter/program-cycle/project-design/cdcs-to-project-linkages>>. Acesso em: out. 2021.

CONTRATAÇÃO DE EQUIPES EXTERNAS É POUCO COMUM NA REALIZAÇÃO DE AÇÕES DE MONITORAMENTO

Atividades financeiras (prestação de contas) e efetividade da execução em relação ao planejamento são as ações que costumam ser mais monitoradas por equipes internas institucionais de monitoramento e avaliação (55% em ambos os casos).

Especificamente em relação ao monitoramento, a depender do tipo de informação que se está analisando, é mais comum que seja realizado por equipes internas de monitoramento e avaliação ou diretamente por equipes responsáveis pela execução da iniciativa (seja das próprias organizações ou de seus parceiros executores).

Gráfico 7.2 – Organizações por área/ equipe responsável pelo monitoramento



Nota: A somatória do gráfico pode não alcançar 100% devido a arredondamentos.

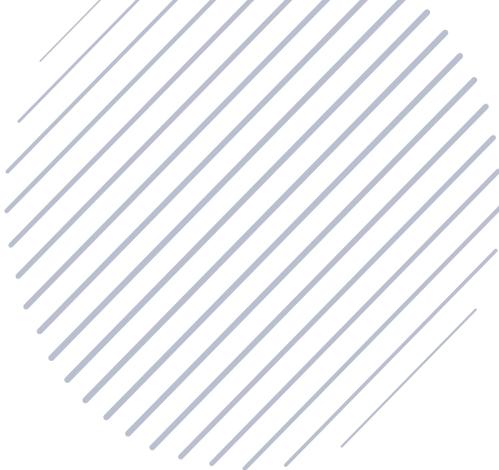
AValiação DE INICIATIVAS É MAIS COMUM DO QUE AValiação INSTITUCIONAL

Seguindo o padrão observado em edições anteriores do Censo GIFE, a avaliação de iniciativas desenvolvidas é amplamente difundida entre investidores sociais (82% a realizam), enquanto a avaliação institucional é menos frequente: 64% dos respondentes a adotam, mas 10%, além de não a realizarem, não pretendem fazê-lo no futuro.

AValiação INSTITUCIONAL E DE INICIATIVAS

Avaliação institucional: consiste em processos de avaliação de questões institucionais de investidores sociais (por exemplo, acompanhamento das ações estratégicas da organização, processos de gestão internos).

Avaliação de iniciativas: consiste em processos dedicados a avaliar atividades finalísticas e de execução programática da filantropia (por exemplo, iniciativas de apoio a terceiros, projetos próprios implementados junto aos/às beneficiários/as, executores/as, parceiros/as).



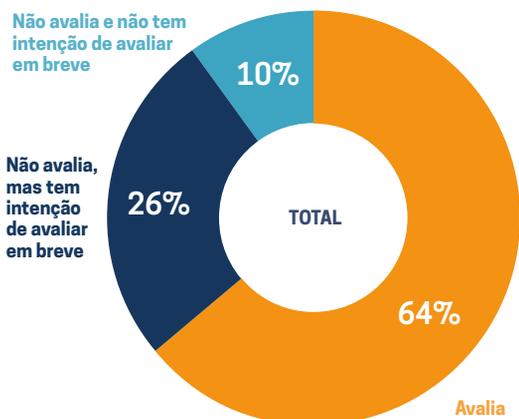
93%

das organizações com maior volume de investimento social (orçamentos anuais superiores a R\$ 50 milhões) realizam avaliação institucional

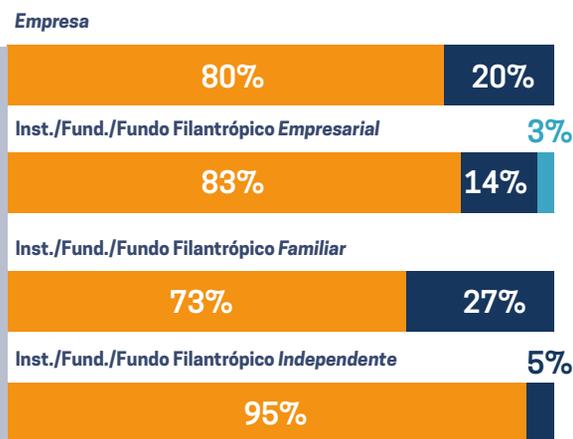
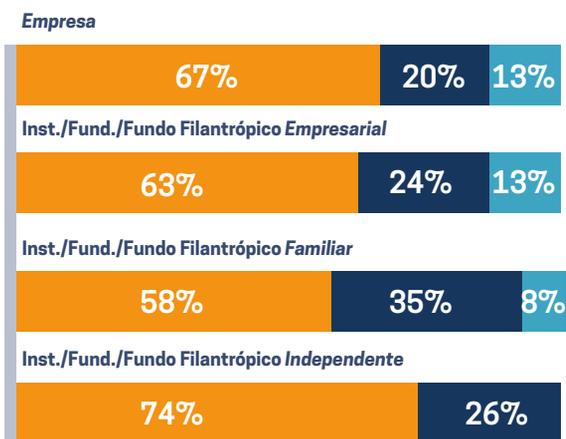
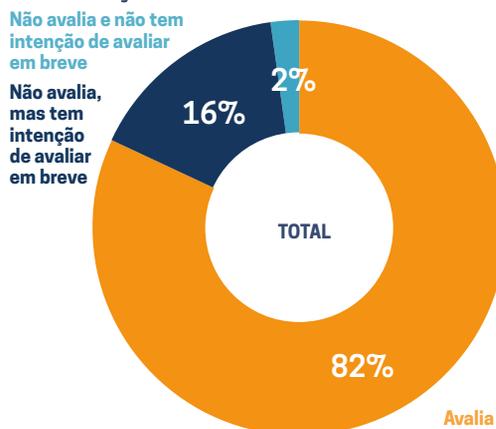


Gráfico 7.3 – Organizações por realização de avaliação institucional e de iniciativas (total e por tipo de investidor)

Avaliação institucional



Avaliação de iniciativas



Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* são os que mais realizam avaliações institucionais (74%), o que representa uma forte mudança em relação ao cenário verificado em 2018, quando esse era o perfil que menos fazia esse tipo de avaliação (56% em 2018, o que representa um aumento de 18 pontos percentuais em dois anos). Já os Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* são, atualmente, os que menos realizam esse tipo de avaliação (58%).

Em relação à avaliação de iniciativas desenvolvidas, Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* também se destacam, com 95% deles as realizando, enquanto os *Familiares* são novamente os que menos avaliam suas iniciativas (73%).

Nota: A somatória do gráfico pode não alcançar 100% devido a arredondamentos.

Especificamente em relação à avaliação de iniciativas, as práticas e políticas que mais se destacam são a periodicidade de avaliação com critérios definidos e a divulgação dos resultados de avaliações para o público interno (realizadas por 54% e 42% dos respondentes, respectivamente). A sistematização e o compartilhamento de experiências para o público interno também estão entre as práticas mais frequentes (40%), contudo, quando se trata do compartilhamento de experiências com o campo de investimento social privado (ISP), essa é a alternativa menos utilizada (21%).

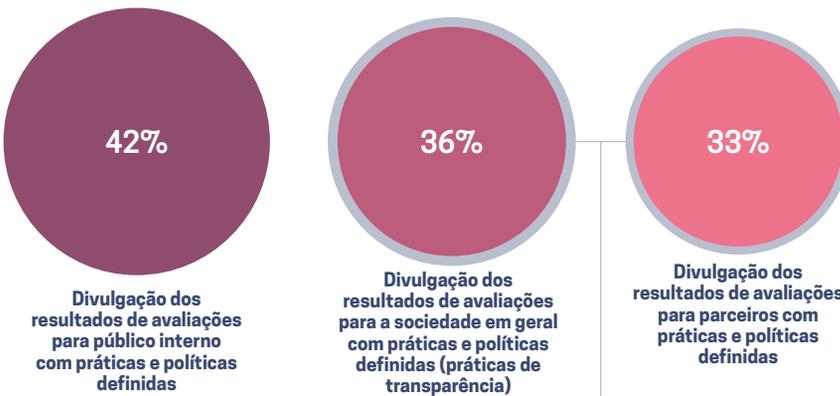


Gráfico 7.4 - Organizações por tipo de prática e política de avaliação de iniciativas

Critérios ou processos estabelecidos



Divulgação de resultados



Sistematização de experiências e boas práticas



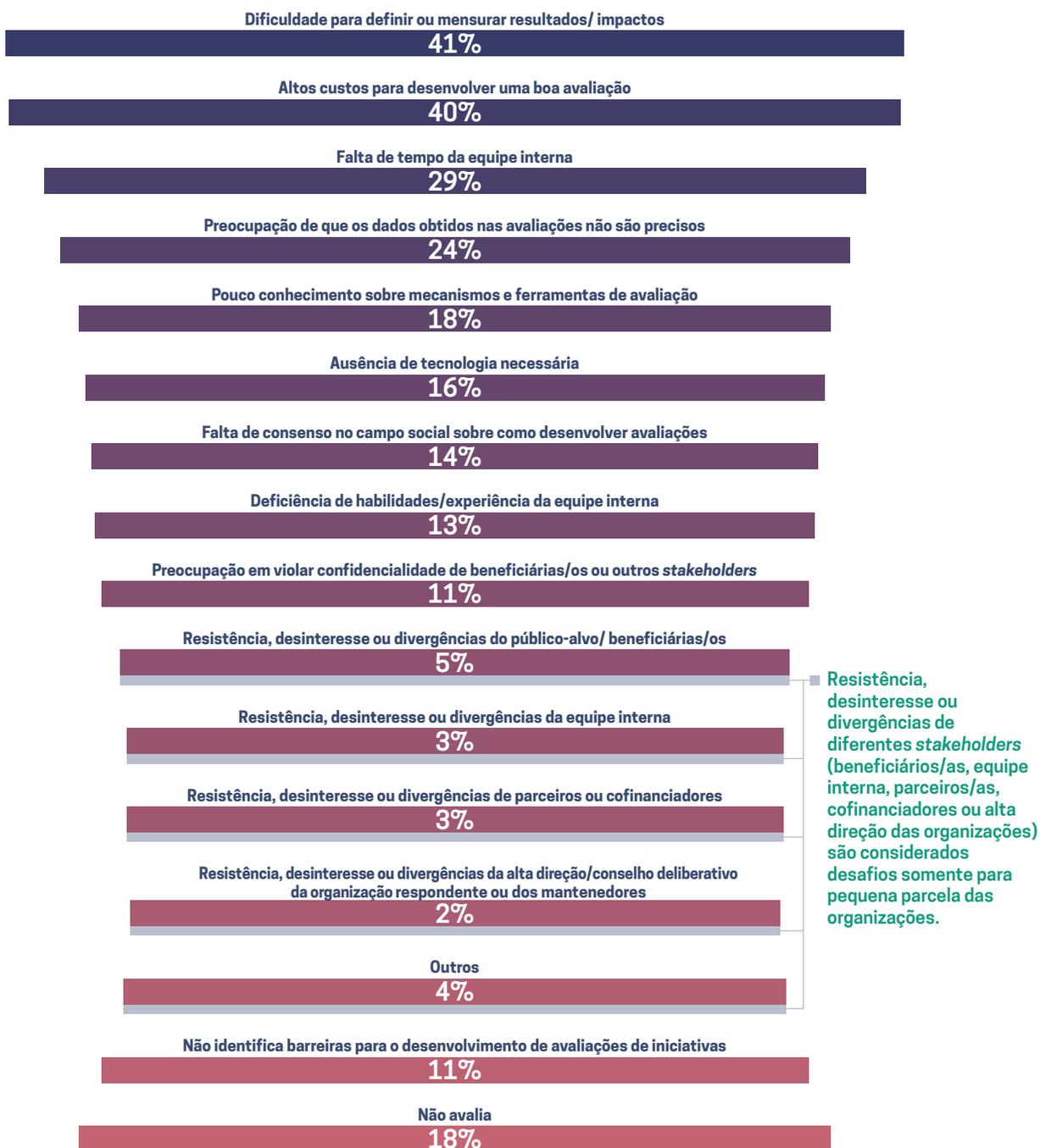
Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes* se destacam na adoção de diferentes práticas e políticas de avaliação quando comparados aos demais tipos de investidores: parcelas maiores desse tipo de investidor sistematizam e compartilham experiências e boas práticas em avaliação internamente e com o campo de ISP (58% e 47%, respectivamente). A divulgação de resultados de avaliações como práticas e políticas definidas também é mais frequente, para a sociedade em geral e para os parceiros (47% em cada caso).

Nenhuma/ Não avalia



As organizações que não realizam avaliação de suas iniciativas apontam como principais barreiras a dificuldade para definir ou mensurar resultados e impactos (41%) e os altos custos para desenvolver uma boa avaliação (40%).

Gráfico 7.5 - Organizações por barreiras na realização de avaliações de iniciativas

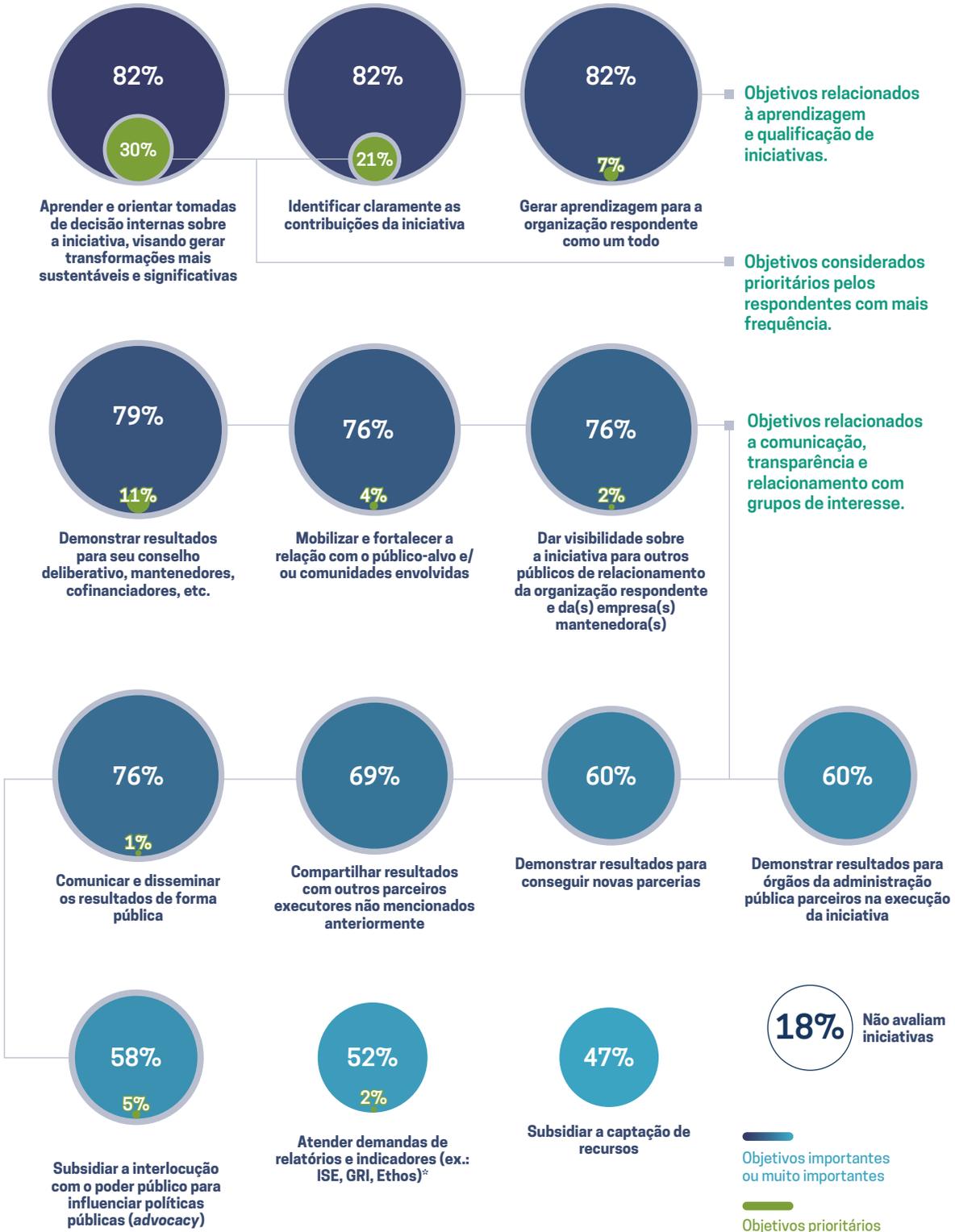


OBJETIVOS RELACIONADOS À IDENTIFICAÇÃO DE CONTRIBUIÇÕES E APRENDIZAGEM ESTÃO ENTRE OS CONSIDERADOS MAIS IMPORTANTES NA AVALIAÇÃO DE INICIATIVAS

Motivações para avaliar iniciativas que mais organizações consideram relevantes são: aprender e orientar tomadas de decisão internas sobre a iniciativa, visando gerar transformações mais sustentáveis e significativas (82% consideram importante ou muito importante e 31%, prioritário); identificar claramente as contribuições da iniciativa (82% consideram importante ou muito importante e 21%, prioritário); e gerar aprendizagem para a organização como um todo (82% consideram importante ou muito importante e 7%, prioritário). Esses dados mostram que motivações referentes à ampliação de conhecimento e qualificação de iniciativas se sobrepõem a objetivos relacionados à comunicação e ao relacionamento com grupos de interesse.



Gráfico 7.6 – Organizações por tipo de objetivo ao avaliar iniciativas



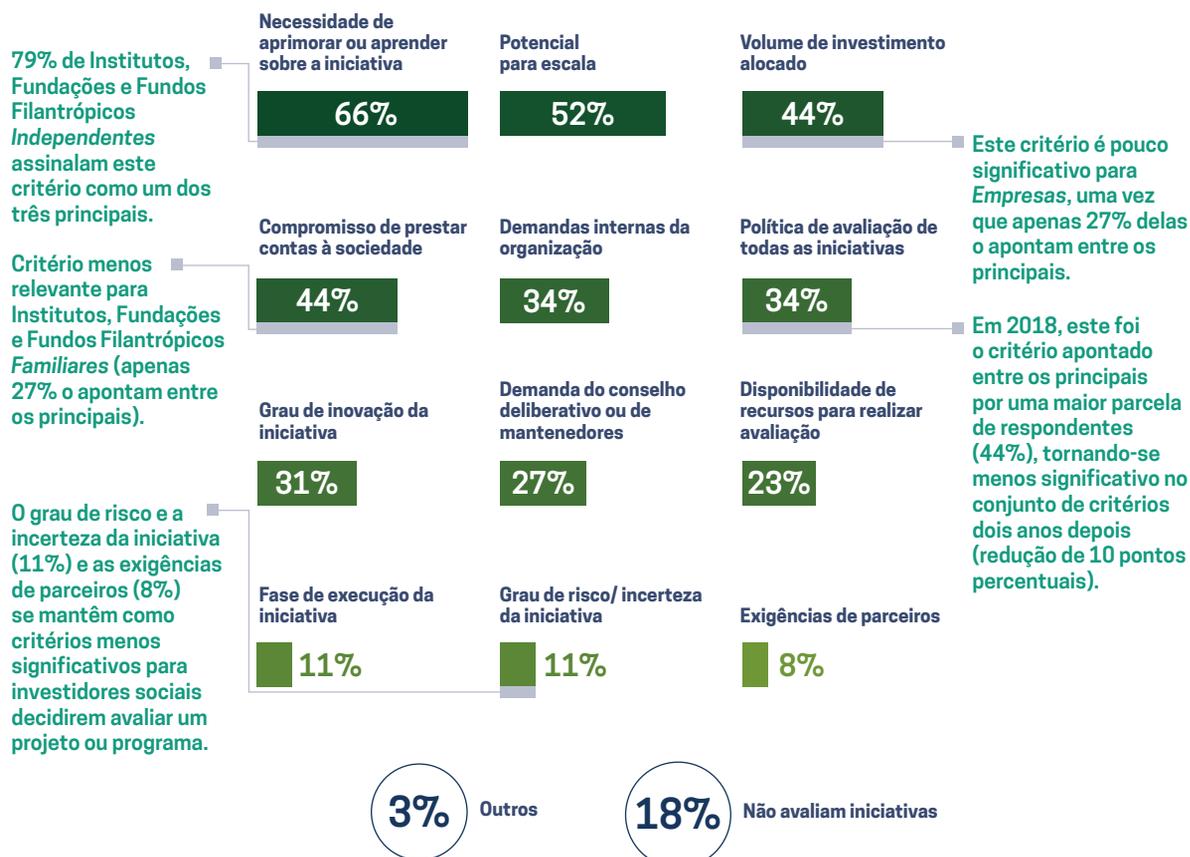
Nota: *ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial, GRI – Global Reporting Initiative.

CRITÉRIOS RELACIONADOS A DEMANDAS E POTENCIAIS DE INICIATIVAS SÃO OS QUE MAIS ORIENTAM AS DECISÕES DE AVALIÁ-LAS



Para decidir se uma iniciativa deve ser avaliada, a maioria dos investidores sociais se baseia em critérios referentes à necessidade de aprimorar ou aprender sobre a iniciativa (66%) e a seu potencial para escala (52%).

Gráfico 7.7 – Organizações por principais critérios para decidir avaliar iniciativas



7.2 COMUNICAÇÃO

O papel da comunicação no campo do investimento social pode ser relevante não apenas para dar visibilidade ao trabalho realizado por organizações, como também para fortalecer sua reputação e legitimidade junto a grupos de interesse. Além disso, a comunicação tem potencial de qualificar o debate público, mobilizar indivíduos e engajar a sociedade em causas sociais significativas para o desenvolvimento socioambiental – configurando-se, inclusive, como importante ferramenta estratégica de articulação intersetorial e *advocacy*.

Praticamente todos os investidores sociais realizam ações de comunicação (apenas uma organização indicou não as desenvolver). Os objetivos que mais orientam organizações são: dar visibilidade às iniciativas (92%, sendo que 44% das organizações também indicaram esse objetivo como prioritário), sensibilizar para causas (87%) e garantir maior transparência às iniciativas (83%).

COMUNICAÇÃO DE CAUSAS GANHA IMPORTÂNCIA PARA AS ORGANIZAÇÕES

A sensibilização para causas é um tema que tem ganhado espaço no campo de impacto social e na comunicação de investidores sociais. A tendência de crescimento dessa dimensão se mantém, podendo ser observado pelo aumento de 8 pontos percentuais, em relação a 2018, na parcela de organizações que apontam esse foco – o objetivo já havia sido um dos que mais cresceram na última edição do Censo GIFE, de modo que, se comparado a 2016, a parcela de organizações que o citou aumentou em 20 pontos percentuais. Com isso, em 2020, esse passa a ser o segundo objetivo mais frequentemente indicado pelos respondentes e um dos considerados prioritários (31%).



COMUNICAÇÃO DE CAUSAS

Comunicar causas sociais é colocar um tema na agenda da sociedade, de modo a gerar mudanças sociais positivas. Para isso, busca-se mobilizar tanto pessoas e grupos sociais que já aderem à causa como aqueles que são indiferentes a ela, bem como influenciar tomadores de decisão com o objetivo de mudar a realidade social, cultural, econômica e ambiental, por meio da sensibilização do público e de mudanças nas políticas públicas em prol da construção de uma sociedade mais justa.

Fonte: INSTITUTO ARAPYAUÍ; CAUSE; SHOOT THE SHIT. **O fluxo das causas**: os desafios da comunicação de causas sociais depois da revolução digital. 2016. Disponível em: <<https://sinapse.gife.org.br/download/o-fluxo-das-causas-os-desafios-da-comunicacao-de-causas-sociais-depois-da-revolucao-digital>>. Acesso em: out. 2021.

Saiba mais:

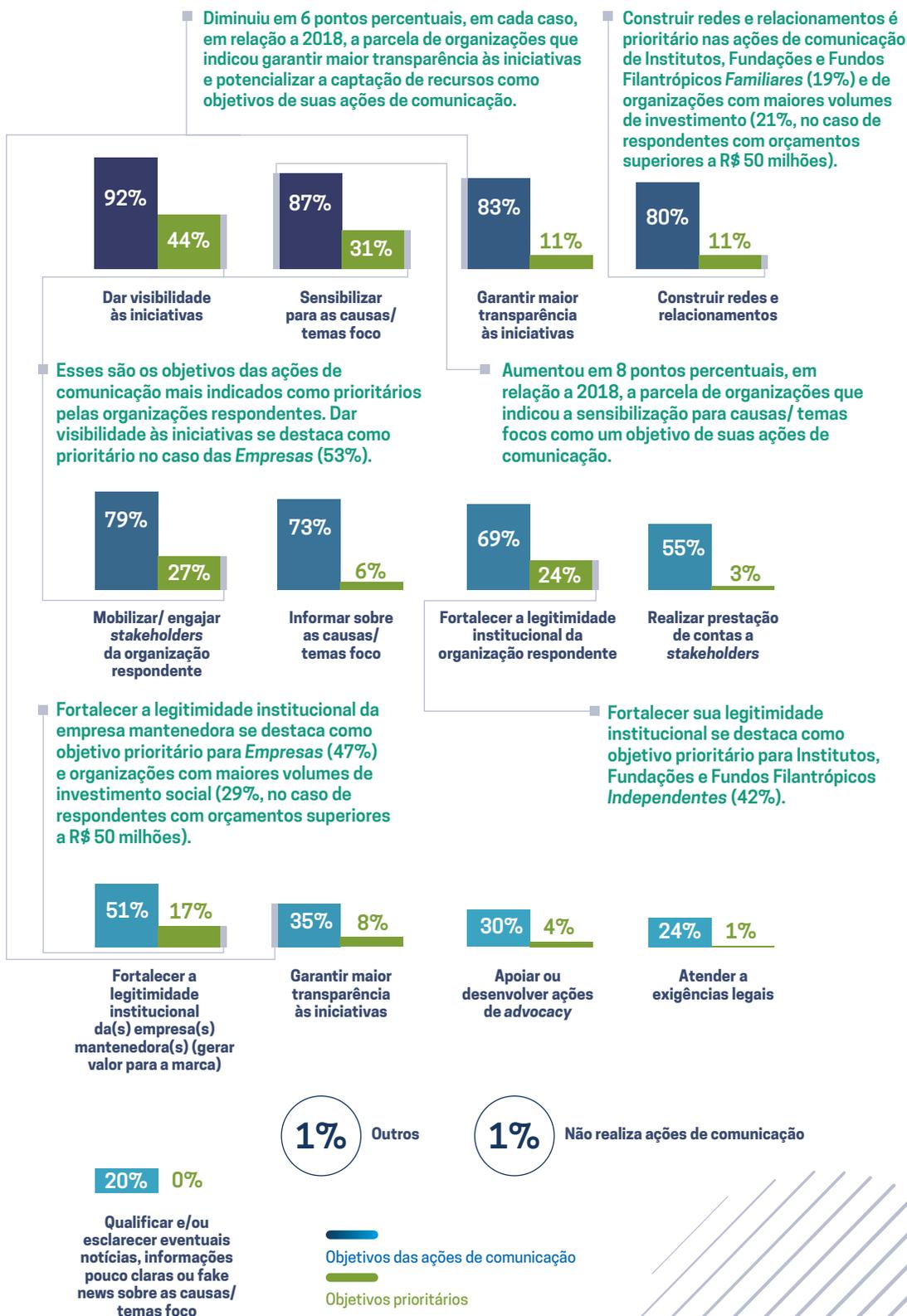
GIFE. **Elementos da comunicação de causas**. 2021. Disponível em: <<https://sinapse.gife.org.br/download/elementos-da-comunicacao-de-causas>>. Acesso em: out. 2021.

REDE NARRATIVAS: *Homepage*. Disponível em: <<https://narrativas.org.br/>>. Acesso em: out.2021.

FUNDAÇÃO TIDE SETUBAL. **Comunicação de causas**: reflexões e provocações para novas narrativas. 2020. Disponível em: <<https://fundacaotidesetubal.org.br/publicacoes/comunicacao-de-causas-reflexoes-e-provocacoes-para-novas-narrativas/>>. Acesso em: out. 2021.



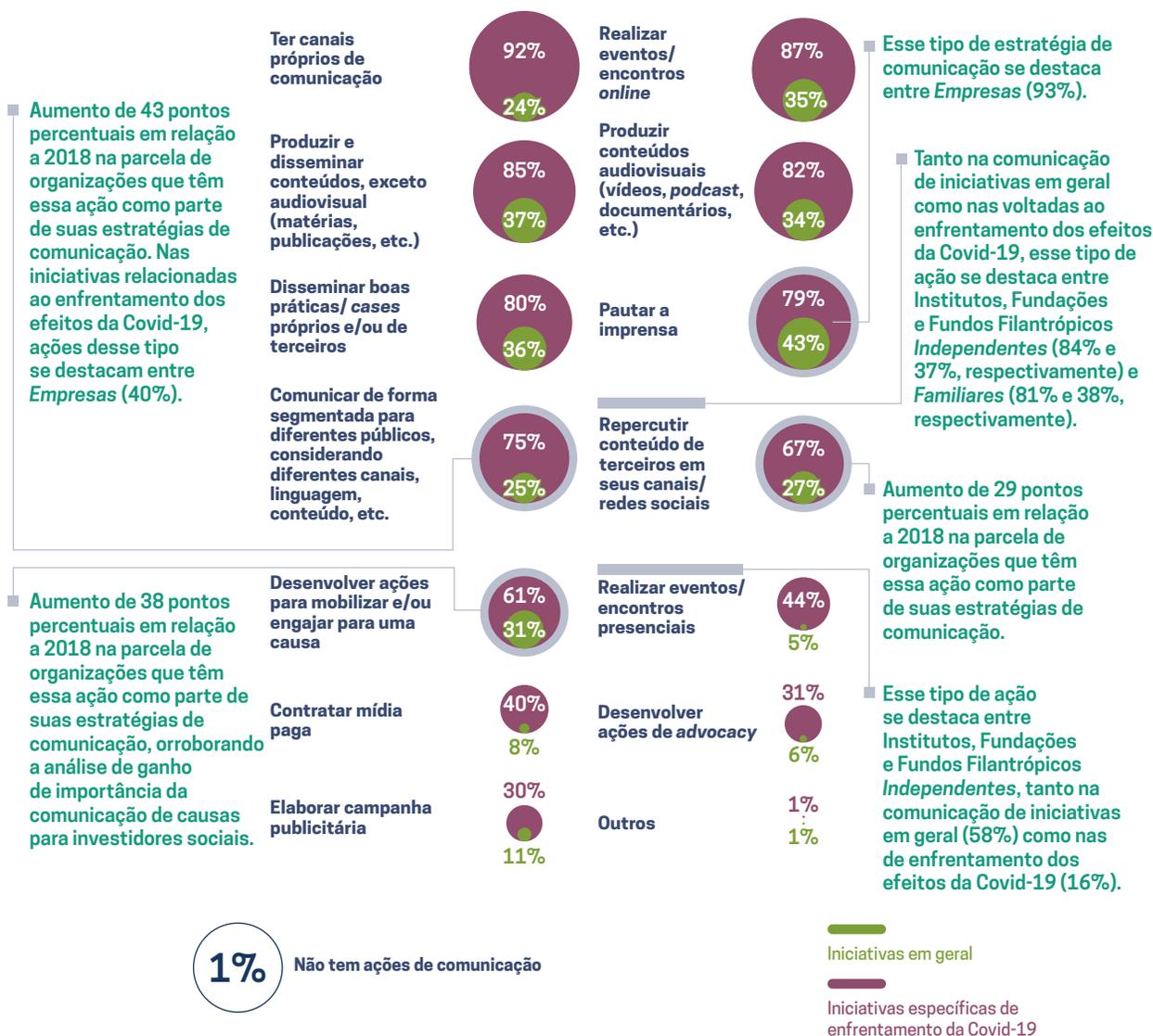
Gráfico 7.8 – Organizações por objetivo das ações de comunicação



Nas estratégias das organizações, as ações de comunicação mais presentes são ter canais próprios (92%), realizar eventos *online* (87%) e produzir e disseminar conteúdos diversos, em especial, audiovisuais (85% e 82%, respectivamente).

Especificamente para iniciativas voltadas ao enfrentamento dos efeitos do novo coronavírus (Covid-19), as ações de comunicação mais utilizadas são similares às adotadas pelas iniciativas em geral, com destaque para pautar a imprensa, que foi o tipo de ação mais adotado por investidores sociais (43%). Ter canais próprios de comunicação não foi uma das estratégias mais utilizadas em iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19, exceto entre *Empresas*, já que 47% adotaram essa estratégia.

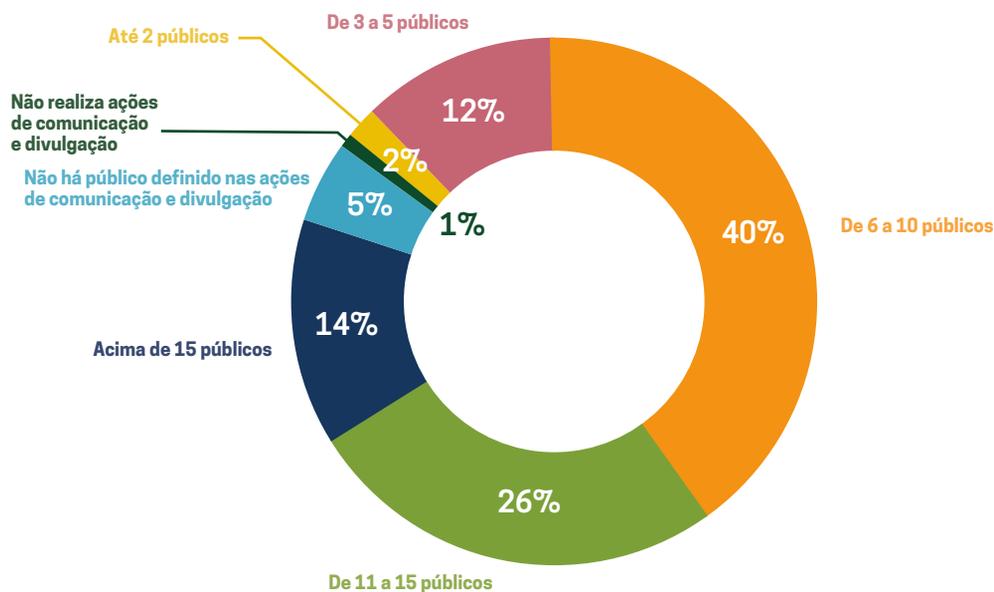
Gráfico 7.9 – Organizações por tipo de ações de comunicação



ORGANIZAÇÕES BUSCAM DIVERSIFICAÇÃO DE PÚBLICOS DE COMUNICAÇÃO

A maior parte das organizações procura atingir diversos públicos em suas ações de comunicação: 80% orientam suas ações para pelo menos 6 públicos (parcela que chega a 89% entre Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes*). Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* são o tipo de investidor social com a menor quantidade de públicos das ações de comunicação – 31% das organizações buscam atingir até 5 públicos (para os respondentes em geral, essa parcela é de 14%).

Gráfico 7.10 – Organizações por quantidade de públicos das ações de comunicação



Nota: A somatória do gráfico pode não alcançar 100% devido a arredondamentos.



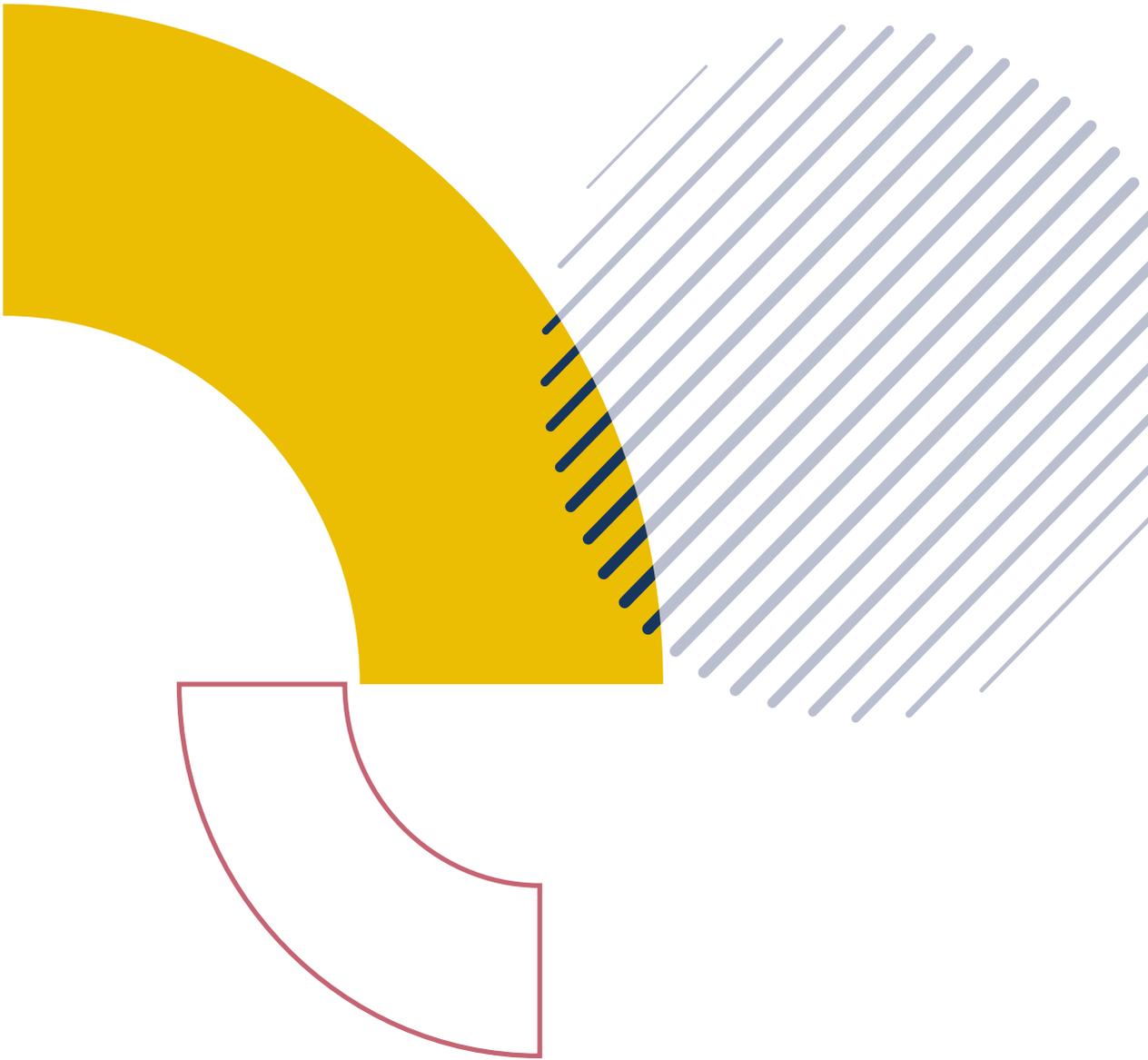
ATORES ENVOLVIDOS EM INICIATIVAS E A SOCIEDADE EM GERAL SÃO OS PÚBLICOS PRIORITÁRIOS DAS AÇÕES DE COMUNICAÇÃO DE INVESTIDORES SOCIAIS

As pessoas e as comunidades beneficiadas por iniciativas e a sociedade em geral estão entre os públicos que mais organizações procuram atingir com suas ações de comunicação. Esses também são os públicos para os quais mais investidores sociais desenvolvem estratégias de comunicação específica (47%), assim como colaboradores/ as das empresas mantenedoras (36%).



Gráfico 7.11 – Organizações por tipos de públicos das ações de comunicação







COLETA, PROCESSAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS

O Censo GIFE é uma pesquisa bienal, quantitativa, autodeclaratória e voluntária, respondida pelos Associados GIFE por meio de questionário *online*. Realizada desde 2001, a pesquisa está em sua 10ª edição e teve dados coletados em 2021 com referência a 2020.

Como o grupo de Associados GIFE varia todo ano e, ainda que o universo de associados seja convidado a responder ao Censo, nem todos participam, o número de respondentes varia a cada edição. Em 2021, o Censo alcançou a participação de 81% da base associativa total no período de coleta (161 associados), com 131 respondentes.

Os dados foram colhidos por meio de questionário *online* disponível em um sistema desenvolvido especialmente para o Censo GIFE. A ferramenta – grande novidade desta edição – permitiu aos respondentes maior flexibilidade no preenchimento do questionário, como acesso aos blocos de perguntas na ordem que o respondente desejasse e possibilidade de imprimir as respostas para conferência antes de finalizar o questionário. A coleta foi realizada entre junho e julho de 2021.

O questionário do Censo GIFE 2020 foi estruturado em sete blocos temáticos, que abordaram: 1. Dados gerais da organização; 2. Governança e gestão; 3. Recursos financeiros; 4. Estratégias de atuação;

5. Iniciativas; 6. Monitoramento e avaliação; e 7. Comunicação. Todas as perguntas, exceto quando indicadas explicitamente, referem-se ao ano de 2020. Em todos os blocos havia perguntas de autorização para divulgação das informações coletadas e um espaço para compartilhamento de sugestões e percepções dos respondentes sobre a pesquisa.

Nesta edição, houve um esforço para explorar as influências e ações de investidores sociais em relação ao novo coronavírus (Covid-19). As organizações puderam informar o volume de recursos empregados em resposta à pandemia e possíveis mudanças geradas em sua forma de atuação, na relação com diversos *stakeholders* (organizações da sociedade civil – OSC, governo, negócios de impacto, entre outros) e em suas instâncias e processos de tomada de decisão.

Além disso, novos temas foram incluídos na pesquisa, como filantropia colaborativa – que se refere à colaboração entre atores da filantropia (doadores ou gestores de recursos filantrópicos) para a mobilização, coordenação, alocação e/ou gestão de recursos financeiros privados para a produção de bem público –, e políticas de promoção à diversidade em conselhos deliberativos de investidores sociais, que se somam às análises da influência da pandemia já citadas anteriormente. Também foram aprofundados temas como *grantmaking*, ambiente de atuação, *advocacy* e relação com o poder público.

No Censo 2020 foram definidos quatro tipos de investidores:

- Empresas;
- Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Empresariais*;
- Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares*;
- Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes*.

Na nomenclatura dos perfis de investidores foi incluído o termo Fundos Filantrópicos, que consistem em organizações que recebem uma variedade de recursos filantrópicos e de investimento social e, assim, combinam recursos de fontes diversas para o apoio a iniciativas de interesse público.

A preocupação em dialogar com diferentes perfis de investidores sociais, já presente na pesquisa anterior, manteve-se nesta edição a partir da revisão e utilização de cinco tipos diferentes de questionários, adaptados para cada tipo de investidor. Nos questionários, a abordagem das questões foi ajustada, permitindo a adequação de cada pergunta às características específicas daquele tipo de respondente, evitando perguntas inapropriadas à realidade dos diferentes perfis de investidor. Assim, foram elaborados questionários para cada um dos perfis de investidor já indicados, acrescidos de uma subdivisão de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* nos casos **sem ou com vínculos** com a(s) empresa(s) da família mantenedora.

As respostas dadas às perguntas dos questionários foram consolidadas em uma base de dados única, para que o tratamento das informações fosse unificado e permitisse a comparação entre diferentes tipos de investidores. Para fins de análise, os resultados de investidores *Familiares* com e sem vínculos com a(s) empresa(s)

da família mantenedora foram agregados. Além disso, as perguntas do questionário eram, em grande parte, obrigatórias, impossibilitando que as organizações não respondessem a questões relevantes. Dessa maneira, ampliou-se a base de respostas das perguntas individualmente, o que contribuiu para a qualidade e confiabilidade dos dados, além de facilitar análises e comparações.

Foi analisada a consistência das respostas e, quando necessário, os respondentes foram procurados para confirmar as opções escolhidas e alterá-las, se fosse o caso, garantindo a coerência necessária. Como parte do processamento de dados, também foram realizados cruzamentos entre algumas respostas, buscando produzir uma visão integrada de análise dos resultados para além dos blocos temáticos do questionário em separado.

LEITURA DOS DADOS

Esta edição do Censo GIFE foi produzida para ser mais concisa e dinâmica que as anteriores, dando maior foco à apresentação dos dados e facilitando o acesso e a compreensão das informações pelos leitores. Por essa razão, notas e parâmetros técnicos de auxílio à leitura das tabelas, quadros e gráficos apresentados ao longo da publicação estão contidas neste item.

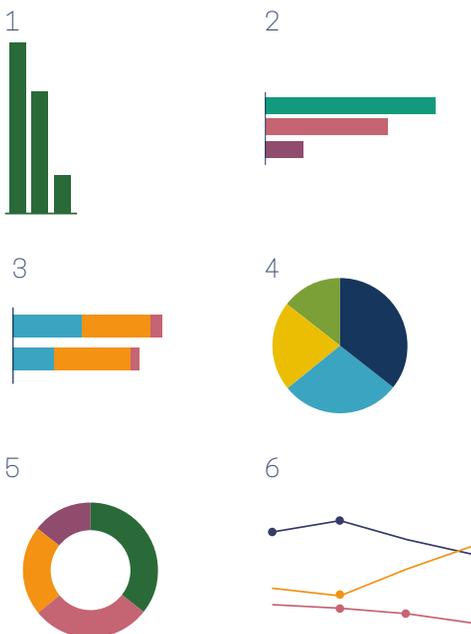
Tipos de gráficos

- Os gráficos em barras ou colunas foram usados, prioritariamente, para representar dados independentes, ou seja, sem correlação entre si, nos quais mais de uma alternativa podia ser selecionada pelas organizações.
- Os gráficos em pizza ou barras empilhadas foram utilizados,

prioritariamente, para representar relações de proporcionalidade entre os valores, ou seja, em perguntas em que as organizações só podiam escolher uma alternativa. A mesma lógica se aplica aos demais gráficos circulares/ esféricos.

- Os gráficos de linha demonstram o comportamento e as transformações de um determinado dado no período analisado, apresentando evoluções, regressões ou comparação histórica de informações. Além das linhas, os gráficos de barra também foram utilizados nesta publicação para realizar comparações entre anos da pesquisa em questões com muitas alternativas a serem comparadas.

Ao longo da publicação, foram utilizadas outras representações gráficas similares às destacadas anteriormente, para facilitar a compreensão da análise proposta de acordo com o que está sendo ilustrado.



Legenda: 1 - colunas; 2 - barras; 3 - colunas empilhadas; 4 - pizza; 5 - rosca; 6 - linhas.

Notas gerais

- As questões com respostas únicas podem ser identificadas a partir da soma dos valores, que são muito próximos a 100%, considerando arredondamentos. Já as perguntas com respostas múltiplas apresentam soma de valores acima de 100% nos diversos tipos de gráficos.
- Os gráficos estão ilustrados nas proporções corretas, porém em diversas escalas.
- Algumas abreviações utilizadas nos gráficos são: N/A - não se aplica; N/I - não informou; N/S - não soube responder; pp - pontos percentuais.
- Quando determinada questão não se aplica para algum perfil de investidor social, essa informação está apontada em nota de gráfico ou tabela. Outros pontos merecem destaque:
 - todas as menções relacionadas ao perfil de investidor social *Empresas* que responderam ao Censo GIFE 2020 se referem à área que coordena o investimento social dessas organizações;
 - para Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares*, todas as menções aos recursos da(s) empresa(s) mantenedora(s) devem ser entendidas como referentes a recursos da(s) empresa(s) da família mantenedora da organização. Para Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Familiares* sem relação com a(s) empresa(s) da família mantenedora não

havia uma série de perguntas relacionadas à(s) empresa(s) da família mantenedora;

- questões relacionadas a empresas mantenedoras foram adaptadas aos mantenedores em geral no caso de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos *Independentes*; ainda assim, a esse tipo de investidor não foram apresentadas questões específicas relacionadas ao mantenedor empresarial.

Para a análise de forma de atuação dos investidores sociais foram construídas algumas categorias para agregar informações e para tornar a leitura dos dados mais fácil. As categorias trabalhadas estão a seguir.

- **Essencialmente financiador:** organizações essencialmente financiadoras são aquelas que repassam mais de 90% a 100% de recursos para apoio à terceiros.
- **Híbrido mais financiador:** organizações híbridas mais financiadoras são aquelas que repassam mais de 70% a 90% para apoio a terceiros.
- **Híbrido:** organizações híbridas são aquelas que repassam mais de 30% a 70% para apoio a terceiros.
- **Híbrido mais executor:** organizações híbridas mais executoras são aquelas que repassam mais de 10% a 30% para apoio a terceiros.
- **Essencialmente executor:**

organizações essencialmente executoras são aquelas que repassam entre 0% a 10% para apoio a terceiros.

Apresentação de resultados

Além desta publicação, composta pela análise dos resultados do Censo 2020, os dados da pesquisa também têm relação com outros conteúdos e produtos, como segue.

- **Plataforma de dados:** desde a edição de 2018, o Censo GIFE conta com uma plataforma *online* que permite acessar os dados contidos na publicação, em formato digital, e também os resultados das perguntas que compõem o questionário, permitindo acesso aos dados por tipo de investidor, forma de atuação e faixa de investimento. A visualização de dados está disponível em Monte o seu Gráfico, no [Mosaico](#), que é um portal de dados de investimento social, criado para ampliar o acesso e o uso mais autônomo dos dados do Censo GIFE, da Pesquisa Organizacional e de pesquisas de outras organizações, a partir da segmentação e personalização na apresentação das informações.
- **Base de Projetos:** o Censo GIFE 2020 foi também alimentado e alimentará a [Base de Projetos](#), ferramenta digital de acesso público que disponibiliza informações e dados sobre iniciativas de investidores sociais em forma de listas, tabelas e gráficos, além de mapeá-las pelo território nacional e detalhá-las em uma visualização personalizada. A Base de Projetos,

que também está hospedada no portal [Mosaico](#), busca facilitar parcerias, conexões e coinvestimentos entre investidores sociais, auxiliar as organizações em seus processos de tomada de decisão e dar visibilidade a suas ações e a cases do campo.

- **Infográficos:** correspondem a leituras temáticas de dados do Censo GIFE 2020 e outras pesquisas que serão publicadas periodicamente no portal [Mosaico](#) ao longo de 2022. Os infográficos podem, eventualmente, combinar dados do Censo GIFE com outras pesquisas e bases de dados relevantes para a discussão de cada tema.
- **Relatórios de comparação:** são relatórios individuais de cada um dos respondentes, apresentando suas respostas em uma perspectiva comparada com o resultado geral e com setores/ tipos de investidores específicos. Esse produto tem por objetivo fornecer a cada respondente um panorama de como ele se encontra em relação aos demais e, assim, poder contribuir para a definição de estratégias organizacionais e de investimento.

LISTA DE SIGLAS

API – *Application programming interface* (interface de programação de aplicativos)

BISC – *Benchmarking* do Investimento Social Corporativo

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CEBAS Assistência – Certificado de Entidade Beneficente de Assistência Social

CEBAS Educação – Certificado de Entidade Beneficente de Educação

CEBAS Saúde – Certificado de Entidade Beneficente de Saúde

CENTS – Cadastro Único das Entidades Parceiras do Terceiro Setor

CEO – *Chief executive officer*

Covid-19 – Novo coronavírus

CREPDH – Certificado de Reconhecimento de Entidade Promotora dos Direitos Humanos

CRIC – Certificado de Reconhecimento de Instituição Cultural

ESG – *Environmental, social & governance* (Ambiental, social e governança)

FNCA – Fundo Nacional para a Criança e do Adolescente

GRI – Global Reporting Initiative

IPCA – Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo

ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial

ISP – Investidor Social Privado

ITCMD – Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação

LGBTQIA+ – População lésbica, gay, bissexual, travesti, transexual, *queer*, intersexual e assexual e outras orientações sexuais, identidades e expressões de gênero

MROSC – Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil

ODS – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

OS – Organização social

OSC – Organização da sociedade civil
 OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
 PF – Pessoa física
 PJ – Pessoa jurídica
 PLR – Participação nos lucros e resultados
 pp – Ponto percentual
 Pronas – Programa Nacional de Apoio à Atenção da Saúde da Pessoa com Deficiência
 Pronon – Programa Nacional de Apoio à Atenção Oncológica
 RH – Recursos humanos
 TAC – Termo de ajustamento de conduta
 TI – Tecnologia da informação

LISTA DE GRÁFICOS, QUADROS E TABELAS

Gráfico 1.1 – Organizações respondentes do Censo GIFE 2020 e organizações Associadas GIFE (total e por tipo de investidor)	8
Gráfico 1.2 – Organizações respondentes do Censo GIFE 2020 e organizações Associadas GIFE (1995-2021)	9
Gráfico 1.3 – Organizações por tipo de investidor	10
Gráfico 1.4 – Organizações por tipo de investidor (2019 e 2021)	11
Gráfico 1.5 – Média de idade das organizações em anos (por tipo de investidor)	12
Gráfico 1.6 – Organizações por ano de constituição (total e por tipo de investidor)	13

Gráfico 1.7 – Organizações por forma jurídica	14
Gráfico 1.8 – Organizações por títulos ou certificados	15
Gráfico 1.9 – Organizações por alteração no ambiente de atuação (2019-2020)	19
Gráfico 1.10 – Organizações por alterações em temas específicos do ambiente de atuação (2019-2020)	20
Gráfico 1.11 – Organizações por percepção de influência da crise causada pela Covid-19 em alterações no ambiente de atuação	21
Gráfico 1.12 – Organizações por consideração do ambiente de atuação no planejamento de suas ações	22
Gráfico 1.13 – Organizações por envolvimento com diferentes agendas de sustentabilidade das OSC	23
Gráfico 2.1 – Investimento realizado (2018-2020)	29
Gráfico 2.2 – Investimento realizado (por tipo de investidor)	31
Gráfico 2.3 – Evolução do investimento (2010-2020)	32
Gráfico 2.4 – Organizações por faixa de valor investido (2019 e 2020)	33
Gráfico 2.5 – Organizações por faixa de valor investido (por tipo de investidor)	33
Gráfico 2.6 – Orçamento previsto e valor investido	34
Gráfico 2.7 – Investimento realizado (por relação com iniciativas de enfrentamento da Covid-19)	35

Gráfico 2.8 - Volume de recursos destinados a iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19 (por fontes dos recursos)	37	Gráfico 2.20 - Organizações por quantidade de leis de incentivo fiscal adotadas (total e por tipo de investidor)	56
Gráfico 2.9 - Investimento realizado (2019 e 2020) e investimento previsto (2021)	38	Gráfico 2.21 - Organizações por nível de leis de incentivo fiscal adotadas (2018 e 2020)	57
Gráfico 2.10 - Organizações por expectativa de variação de volume de investimento em 2022 e 2023 em relação ao previsto para 2021 (total e por tipo de investidor)	39	Gráfico 2.22 - Organizações por uso de leis de incentivo fiscal e proporção de investimentos por incentivos	58
Gráfico 2.11 - Organizações por tipo de fontes de recurso utilizadas (2018 e 2020)	41	Gráfico 3.1 - Organizações por tipo de atuação (2014, 2016, 2018 e 2020)	63
Gráfico 2.12 - Investimento por fontes de recursos	43	Gráfico 3.2 - Organizações por tipo de atuação e de investidor (2020 e variação em relação a 2018)	64
Gráfico 2.13 - Investimento por fontes de recursos próprias e provenientes de captação externa	46	Gráfico 3.3 - Organizações por faixas de recursos repassados a terceiros (total e por tipo de investidor)	65
Gráfico 2.14 - Organizações por estratégias de mobilização de recursos (2018 e 2020)	48	Gráfico 3.4 - Investimento total por tipo de alocação orçamentária (2014, 2016, 2018 e 2020)	67
Gráfico 2.15 - Organizações por instâncias de definição em empresas mantenedoras sobre o destino de recursos para investimento social (2018 e 2020)	50	Gráfico 3.5 - Investimento total por tipo de alocação orçamentária e por tipo de investidor (2020 e variação em relação a 2018)	69
Gráfico 2.16 - Organizações por percepção sobre mudanças no processo decisório de alocação de recursos destinados por empresas mantenedoras para iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19	52	Gráfico 3.6 - Investimento nas iniciativas de enfrentamento dos efeitos da Covid-19 por tipo de atuação (total e por tipo de investidor)	70
Gráfico 2.17 - Organizações por critério principal adotado por empresas mantenedoras para destino de recursos	53	Gráfico 3.7 - Organizações por tipos de terceiros para os quais repassam recursos	72
Gráfico 2.18 - Participação de incentivos fiscais no investimento total (2018 e 2020)	54	Gráfico 3.8 - Organizações por estratégias de atuação	73
Gráfico 2.19 - Organizações por uso de incentivos fiscais nos investimentos (total e por tipo de investidor)	55	Gráfico 3.9 - Organizações por influência da crise da Covid-19 em estratégias de atuação	75

Gráfico 3.10 - Organizações por quantidade de iniciativas desenvolvidas	76	Gráfico 4.6 - Organizações por perfil de público indicado como foco das iniciativas	96
Gráfico 3.11 - Iniciativas por forma de operação (total e por tipo de investidor)	76	Gráfico 4.7 - Iniciativas por relação com diversidade e equidade	98
Gráfico 3.12 - Organizações e iniciativas por formas de atuação	78	Mapa 1 - Iniciativas por abrangência territorial	100
Gráfico 3.13 - Organizações por adoção de portfólio de doações	79	Gráfico 4.8 - Organizações por incorporação dos ODS em sua estratégia de atuação (total e por tipo de investidor)	103
Gráfico 3.14 - Portfólios de doações por faixas de orçamento	80	Gráfico 4.9 - Organizações por ODS relacionados com sua atuação	105
Gráfico 3.15 - Portfólios de doações por quantidade de doações e de organizações apoiadas	81	Gráfico 5.1 - Organizações por tipos de parcerias formais estabelecidas nas iniciativas mais significativas	108
Gráfico 3.16 - Portfólios de doações por tempo médio de duração das doações	82	Gráfico 5.2 - Organizações pela quantidade de OSC para as quais repassaram recursos	110
Gráfico 3.17 - Organizações por influência da crise da Covid-19 nas alterações de processos e práticas de iniciativas	83	Gráfico 5.3 - Recursos repassados a OSC (por tipo de investidor)	111
Gráfico 4.1 - Organizações com atuação na área de educação (2016, 2018, 2020)	86	Gráfico 5.4 - Organizações por estratégia de apoio a OSC	112
Gráfico 4.2 - Organizações por áreas temáticas de atuação	88	Gráfico 5.5 - Organizações por critérios utilizados para selecionar OSC apoiadas (2018 e 2020)	114
Quadro 4.1 - Abordagem tridimensional do foco de atuação de iniciativas em operação em 2020	89	Gráfico 5.6 - Organizações por principais motivações para apoiar OSC	116
Gráfico 4.3 - Organizações por áreas temáticas das iniciativas	90	Gráfico 5.7 - Organizações que apoiam OSC por principais dificuldades	117
Gráfico 4.4 - Organizações que atuaram no enfrentamento dos efeitos da Covid-19, por subáreas das iniciativas	91	Gráfico 5.8 - Organizações por influência da crise causada pela Covid-19 em processos e práticas de apoio a OSC	119
Gráfico 4.5 - Organizações por territórios indicados como foco das iniciativas	93	Gráfico 5.9 - Organizações por intenção de apoio a OSC nos próximos dois anos (total e por tipo de investidor)	120

Gráfico 5.10 - Organizações por tipo de alinhamento com políticas públicas (2018 e 2020)	122	Gráfico 5.21 - Organizações por forma de participação em redes ou grupos (total e por tipo de investidor)	138
Gráfico 5.11 - Organizações por aproximação com políticas públicas em cada esfera federativa	123	Gráfico 5.22 - Organizações por atributos valorizados na participação em redes ou grupos	139
Gráfico 5.12 - Organizações por representatividade formal em instâncias participativas de políticas públicas (por esfera de governança)	125	Gráfico 5.23 - Organizações por formatos de filantropia colaborativa usados	142
Gráfico 5.13 - Organizações por intenção de incidir em políticas públicas para a promoção e garantia de direitos (total e por tipo de investidor)	127	Gráfico 5.24 - Organizações por outros formatos de colaboração com outros investidores sociais (sem envolvimento de recursos financeiros)	143
Gráfico 5.14 - Organizações por três principais dificuldades na aproximação com políticas públicas	128	Gráfico 6.1 - Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por existência de conselho deliberativo (total e por tipo de investidor)	147
Gráfico 5.15 - Organizações por envolvimento com o campo de negócios de impacto (total e por tipo de investidor)	129	Gráfico 6.2 - Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por vínculo de conselheiros (na composição do conselho deliberativo total e por tipo de investidor)	147
Gráfico 5.16 - Organizações por forma de envolvimento com o campo de negócios de impacto	132	Gráfico 6.3 - Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por composição de gênero do conselho deliberativo (total e por tipo de investidor)	149
Gráfico 5.17 - Organizações por formas de repasse de recursos ao campo de negócios de impacto	133	Gráfico 6.4 - Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por presença exclusiva de homens no conselho deliberativo (total e por tipo de investidor; 2016, 2018 e 2020)	150
Gráfico 5.18 - Organizações por faixas de recursos aportados no campo de negócios de impacto	134	Gráfico 6.5 - Proporção de conselheiros/as por gênero nos conselhos deliberativos de Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos	151
Gráfico 5.19 - Organizações por volume de recursos para o tema de negócios de impacto social em relação ao investimento total	135	Gráfico 6.6 - Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por composição racial do conselho deliberativo (2018 e 2020)	152
Gráfico 5.20 - Organizações por participação em redes ou grupos (total e por tipo de investidor)	136		

Gráfico 6.8 - Institutos, Fundações e Fundos Filantrópicos por existência de políticas para promover, ampliar e/ou assegurar a diversidade no conselho deliberativo (total e por tipo de investidor)	154	políticas de gestão de riscos próprias e as praticadas pelas empresas mantenedoras	172
Gráfico 6.9 - Organizações por adoção de práticas e políticas de controle financeiro e de uso de dados	157	Gráfico 6.19 - Organizações por práticas de gerenciamento de crise próprias	173
Gráfico 6.10 - Organizações por número de colaboradores/as (total e por tipo de investidor)	161	Gráfico 7.1 - Organizações por processos de sistematização e reflexão sobre dados e informações realizados	177
Gráfico 6.11 - Organizações por composição das equipes por gênero (2018 e 2020)	163	Gráfico 7.2 - Organizações por área/ equipe responsável pelo monitoramento	178
Gráfico 6.12 - Composição das equipes das organizações por tipo de vínculo (total e por tipo de investidor)	164	Gráfico 7.3 - Organizações por realização de avaliação institucional e de iniciativas (total e por tipo de investidor)	180
Gráfico 6.13 - Organizações por motivos de alinhamento das iniciativas sociais com as empresas mantenedoras	165	Gráfico 7.4 - Organizações por tipo de prática e política de avaliação de iniciativas	181
Gráfico 6.14 - Organizações por tipo de relação com empresas mantenedoras em iniciativas de enfrentamento dos efeitos da pandemia	167	Gráfico 7.5 - Organizações por barreiras na realização de avaliações de iniciativas	182
Gráfico 6.15 - Organizações por participação na gestão de investimento não voluntário realizado pelas empresas mantenedoras (2018 e 2020)	168	Gráfico 7.6 - Organizações por tipo de objetivo ao avaliar iniciativas	184
Gráfico 6.16 - Organizações por existência de procedimentos de gestão de riscos e gerenciamento de crises (total e por tipo de investidor)	170	Gráfico 7.7 - Organizações por principais critérios para decidir avaliar iniciativas	185
Gráfico 6.17 - Organizações por práticas de gestão de riscos próprias	171	Gráfico 7.8 - Organizações por objetivo das ações de comunicação	188
Gráfico 6.18 - Organizações por relação entre		Gráfico 7.9 - Organizações por tipo de ações de comunicação	189
		Gráfico 7.10 - Organizações por quantidade de públicos das ações de comunicação	190
		Gráfico 7.11 - Organizações por tipos de públicos das ações de comunicação	192

LISTA DE ASSOCIADOS GIFE (JULHO DE 2021) E RESPONDENTES DO CENSO 2020

Os asteriscos indicam as organizações que responderam ao Censo GIFE 2020.

A Beneficência Portuguesa de São Paulo
Aegea Saneamento e Participações S.A.*
B3 Social*
Banco Bradesco
Banco J. P. Morgan
Bank of America Merrill Lynch
Childhood Brasil*
FTD Educação*
Fundação ABH*
Fundação Alphaville*
Fundação Amazonas Sustentável*
Fundação André e Lucia Maggi*
Fundação ArcelorMittal Brasil*
Fundação Arymax*
Fundação Avina*
Fundação Banco do Brasil*
Fundação Bradesco*
Fundação Bunge
Fundação Cargill*
Fundação Casas Bahia*
Fundação CSN*
Fundação Demócrito Rocha*
Fundação Dom Cabral*
Fundação Educar DPaschoal*
Fundação Espaço ECO
Fundação FEAC*
Fundação Ford*
Fundação Grupo Boticário*
Fundação Grupo Volkswagen*
Fundação lochpe*
Fundação Itaú para Educação e Cultura*
Fundação John Deere
Fundação José Luiz Egydio Setubal*
Fundação José Silveira
Fundação Lamb Watchers
Fundação Lemann*

Fundação Maria Cecília Souto Vidigal*
Fundação Maurício Sirotsky Sobrinho*
Fundação Nestlé Brasil
Fundação Odebrecht*
Fundação Ormeo Junqueira Botelho*
Fundação Otacílio Coser*
Fundação Raízen*
Fundação Renova
Fundação Roberto Marinho*
Fundação Semear*
Fundação SM*
Fundação Stickel
Fundação Telefônica Vivo*
Fundação Tide Setubal*
Fundação Toyota do Brasil*
Fundação Vale*
Fundação Victor Civita
Fundo Elas*
Fundo Vale*
Gerdau*
Globo*
Insper
Inspirare
Instituto 3M*
Instituto ABCD
Instituto ACP*
Instituto AIPI
Instituto Alair Martins (IAMAR)*
Instituto Alana*
Instituto Alcoa*
Instituto Algar*
Instituto Arapyaú*
Instituto Arcor Brasil*
Instituto Arredondar*
Instituto Avon*
Instituto Ayrton Senna*
Instituto Bancorbrás*
Instituto BAT Brasil*
Instituto Bauducco*
Instituto Beatriz e Lauro Fiuza*
Instituto Betty e Jacob Lafer*
Instituto BRB*
Instituto BRF*

Instituto C&A*
Instituto Cactus*
Instituto Camargo Corrêa
Instituto CCR
Instituto Center Norte*
Instituto Claro*
Instituto Clima e Sociedade*
Instituto Coca-Cola Brasil*
Instituto Conceição Moura*
Instituto Cooperforte*
Instituto CPFL*
Instituto Criança é Vida*
Instituto Cultural Vale*
Instituto Cyrela*
Instituto de Cidadania Empresarial*
Instituto Desiderata*
Instituto Diageo*
Instituto Ecofuturo
Instituto EDP*
Instituto Embraer de Educação e Pesquisa*
Instituto Estre*
Instituto Eurofarma*
Instituto Galo da Manhã*
Instituto General Motors*
Instituto GPA*
Instituto Grupo Big
Instituto Grupo Boticário*
Instituto Humanize*
Instituto Ibirapitanga*
Instituto Iguá de Sustentabilidade*
Instituto InterCement
Instituto Invepar
Instituto Jatobás*
Instituto JCPM de Compromisso Social
Instituto João e Maria Backheuser*
Instituto Julio Simões*
Instituto LafargeHolcim*
Instituto Lina Galvani*
Instituto Lojas Renner
Instituto Mosaic*
Instituto Natura*
Instituto Neoenergia*
Instituto Opy
Instituto Paulo Gontijo*
Instituto Península*
Instituto Positivo*
Instituto Queiroz Jereissati*
Instituto República*
Instituto Sabin*
Instituto SEB de Educação
Instituto Serrapilheira*
Instituto Sicoob*
Instituto Singularidades
Instituto Stop Hunger*
Instituto Tecnológico Vale*
Instituto Unibanco*
Instituto Usiminas*
Instituto Vedacit*
Instituto Verdescola*
Instituto Votorantim*
Instituto Yamana*
ISA CTEEP*
Itaú Unibanco*
Laudes Foundation*
Liga Solidária*
Mattos Filho Advogados*
Microsoft*
Monsanto
Norsk Hydro Brasil*
Oi Futuro*
Open Society Foundations
Pinheiro Neto Advogados*
PWC*
Raiadrogasil S.A.*
Roche*
Santander*
Serasa Experian*
SITAWI Finanças do Bem*
Sociedade Brasileira de Cultura Inglesa*
TIM Brasil*
Umane*
United Way Brasil*



Esta publicação foi composta nas tipografias Cooper Hewitt e Univers Lt Std e impressa em papéis Supremo 250g/m² e Couché fosco 115g/m² em novembro de 2021.

APOIO INSTITUCIONAL:



FORDFOUNDATION



fundação **bradesco**



Laudes ———
— Foundation

PARCERIA:



COORDENAÇÃO TÉCNICA:



REALIZAÇÃO:



ISBN: 978-65-86701-20-3



9 786586 701203