
GRANTMAKING

I. CONTEXTO, DESAFIOS & OPORTUNIDADES

- 1. O conceito e as práticas de Grantmaking ganharam terreno na atuação do ISP e filantropia nos últimos.** A Rede Temática de Grantmaking (lançada em 2018) e a Plataforma GrantLab (2019) vieram promover e qualificar a prática de grantmaking no Brasil.
- 2. Para o GIFE "Grantmaking consiste no repasse de recursos financeiros (grants), de forma**

estruturada, para organizações ou iniciativas de interesse público, diferenciando-se, assim, da operacionalização de projetos próprios. O grantmaking é, em geral, associado ao apoio às OSCs, mas pode referir-se ao financiamento de universidades e centros de pesquisa, negócios de impacto social, movimentos, lideranças ou grupos comunitários, museus e centros culturais, equipamentos públicos." (GIFE, 2020d).

- 3. A filantropia e o ISP brasileiro concentram-se majoritariamente na execução de projetos próprios.** Segundo dados do Censo GIFE (2018), 23% das organizações respondentes são essencialmente financiadoras, 40% essencialmente executoras e 38% híbridas. Sabe-se que o padrão histórico de atuação vem mudando em direção a um investimento social mais doador. O Censo GIFE 2018 apontou um crescimento de organizações que doaram recursos financeiros para terceiros, passando de 21% em 2016 (595 milhões de reais) para 35% em 2018 (1,1 bilhão de reais).
- 4. Dados sobre a importância do grantmaking no Brasil e sua contribuição para o fortalecimento das OSCs:**
 - 4.1** Em 2018, 33% dos investidores sociais destinaram mais de 70% de seus recursos para apoio a terceiros.
 - 4.2** Foram repassados pelo ISP 1,1 bilhão para outras organizações via estratégias de grantmaking, um aumento de quase

100% em relação a 2016 (573 milhões de reais, atualizado pelo IPCA). Foram dirigidos para executar projetos próprios 1,6 bilhões de reais.

4.3 Dos investidores sociais, 64% repassam recursos para OSC, o que representou um aporte de 511 milhões de reais, sendo as OSCs as principais receptoras de recursos de grantmaking.

4.4 Outros receptores de recursos de grantmaking importantes são: negócios de impacto, aceleradoras ou outras organizações intermediárias de apoio a negócios de impacto (26%), instituições acadêmicas, centros de pesquisa ou universidades (24%), outros investidores sociais (14%), centros culturais e museus (11%) e equipamentos sociais públicos (11%).

4.5 O fortalecimento institucional de OSC é apontado por 60% dos investidores sociais como um foco de atuação.

4.6 Metade dos financiadores apoiou até 10 OSC, enquanto a outra metade apoiou mais de 10.

4.7 De 2016 para 2018, aumentou o percentual de investidores sociais que apoiam OSC de forma institucional, passando de 24% para 30% (GIFE, 2019).

5. No contexto emergencial da pandemia esse movimento ga-

nhou tração. Pela primeira vez a utilização de estratégias de grantmaking prevaleceu em relação a opção pela execução de iniciativas próprias: 59% dos respondentes da pesquisa Emergência Covid-19 utilizaram estratégias de financiamento de iniciativas de terceiros, enquanto 50% realizaram projetos próprios (GIFE, 2020).

6. Para além dos números, as reflexões sobre como fazer grantmaking ganharam espaço e importância e temas como apoio institucional, confiança e grantmaking participativo se apresentam como fronteiras a serem superadas e aspectos a serem desenvolvidos.

7. Nas experiências de ação emergencial, as formas de fazer grantmaking também mudaram: houve maior flexibilidade, simplificação de processos, menos controle e mais autonomia para as organizações da sociedade civil do que normalmente.

8. É possível elencar uma lista extensa de potenciais oportunidades com expansão da adoção do grantmaking:

8.1 Fortalecimento da sociedade civil organizada, imprescindível para um ambiente democrático fortalecido, vibrante e atuante.

8.2 A oportunidade de fomentar e fortalecer a pesquisa e a ciência, a gestão e as políticas públicas, os negócios de impacto social.

9. Maior conexão com movimentos de base:

9.1O grantmaking abre possibilidades para que investidores sociais possam apoiar causas com as quais não poderiam se envolver de maneira mais direta por decisões institucionais;

9.2A adoção do grantmaking como estratégia principal permite que investidores sociais tenham estruturas mais enxutas para gerir seus investimentos sociais, possibilitando que os recursos cheguem de forma mais efetiva e direta onde precisam chegar.

10.Muitas organizações reconhecidas e com um histórico de trabalho de impacto comprovado **estão constantemente ameaçadas pelo risco de deixar de existir**, com medo de não conseguir pagar contas no curto/médio prazo.

11.No Brasil e no mundo, em geral, ainda **são raras as abordagens mais flexíveis de financiamento** porque a concepção do campo da filantropia e do isp como parte do território de cidadania ativa, como um fator potencializador da capacidade da autonomia do protagonismo dos atores sociais, é muito recente.

12.As OSCs foram profundamente **afetadas pela pandemia** e o tema da mortalidade das organizações da sociedade civil ou "extinção em massa" de grantees (DALBERG, 2020) em 2020 apareceu como grande preocupação dos envolvidos no terceiro se-

tor. Em maio de 2020, 46% das organizações da sociedade civil respondentes do estudo Impacto da Covid-19 nas OSCs Brasileiras afirmaram ter orçamento disponível para operar por, no máximo, mais três meses.

GRANTMAKING

II. PRIORIDADES DOS PRÓXIMOS ANOS PARA FORTALECIMENTO & DESENVOLVIMENTO

- 1. Ampliar o grantmaking no Brasil,** com mais organizações adotando o grantmaking como estratégia e maior volume de recursos doados para organizações da sociedade civil e para outros grantees.
- 2. Ampliar a consciência, a crença, a base quase filosófica de que a sociedade civil tem um papel absolutamente essencial a cumprir.**
- 3. Maior comunicação e diálogo entre grantmakers e grantees:** financiadores precisam estar mais abertos a ouvir e atender às necessidades das OSCs; a realidade do campo deve ser melhor estudada e compreendida pelos atores.
- 4. Estreitamento da relação entre financiadores e donatários:** a escuta ativa das necessidades imediatas cria condições mais propícias para apoios não financeiros que visam contribuir para o desenvolvimento das capacidades dos grantees e para maior eficiência nos resultados da parceria.
- 5. A desburocratização dos processos de grantmaking:** no período da pandemia, como o foco recaiu na resolução rápida de problemas, algumas organizações investidoras desenvolveram instrumentos jurídicos mais simples, flexibilizaram processos e protocolos, agilizaram as aprovações internas e o repasse de grants, aumentaram o prazo para prestação de contas, diminuíram o rigor técnico no monitoramento, deram maior liberdade para realocação de recursos nas rubricas orçamentárias etc.
- 6. Fomento e criação de Iniciativas de filantropia colaborativa que convidam o campo a deixar de estar pautado unicamente por diretrizes próprias e isoladas** para estar guiado por uma agenda comum.
- 7. Fortalecer as relações de confiança e ampliar a autonomia das OSCs** no que diz respeito à gestão dos recursos doados. Isso não significa entregar o recurso para que a organização donatária faça o que quiser com ele, mas sim criar canais de muito diálogo e processos de comunicação contínua.
- 8. Ampliar o financiamento com foco em fortalecimento institucional** das OSCs, combinando apoio operacional geral com o fortalecimento de competências. O setor precisa compreender que organizações da sociedade civil são formadas por pessoas que precisam ser remuneradas e que gastos com aluguel, banco, internet, luz, água são custos que estão diretamente vinculados à capacidade da organização de cumprir a sua missão.

GRANTMAKING

III. ORIENTADORES

- 1.** É cada vez mais evidente a necessidade de **definir uma porcentagem relevante em qualquer doação como recurso livre ou irrestrito**, de forma que a OSCs possam utilizá-lo para cobrir custos fixos, operacionais, logísticos e outras despesas não previstas.
- 2.** Destinar uma parte do recurso doado para **ações de fortalecimento institucional das organizações de acordo com a necessidade e o ponto de desenvolvimento do grantee** para cobrir uma lacuna latente das OSCs e outros perfis de donatários. Exemplos de recursos dirigidos ao fortalecimento institucional das organizações são: criação ou desenvolvimento de uma área ou de estratégias de captação de recursos; programas de formação em gestão nos mais diversos temas – financeira, de pessoas, técnica; doações para criar estruturas e garantir as ferramentas necessárias para uma atuação mais virtual;
- 3.** As crises têm mostrado a importância da sociedade civil organizada nos territórios, o que na pandemia se comprovou fundamental para que o montante das doações chegasse à ponta. Por isso, é preciso **fortalecer organizações comunitárias, de base, movimentos sociais, coletivos e grupos sem CNPJ para além do contexto emergencial.**
- 4.** O conhecimento e a capacidade criativa dos grantees podem ser um ganho enorme no desenho de estratégias de grantmaking mais sintonizadas com a realidade local, aumentando o impacto positivo.
- 5.** Investidores sociais com mais experiência, tempo de atuação ou com uma reflexão e consciência mais amadurecida sobre o papel da sociedade civil podem inspirar, contribuir para articular o campo do ISP e atrair novos doadores, gerando experiência e conhecimento que apontem

a importância da confiança e da efetividade das soluções que vêm dos territórios.

6. **As organizações do ISP precisam avançar no uso de dados e evidências, conhecer os grupos e as OSCs que atuam em dado território**, saber o que já alcançaram de resultados, se e como se relacionam com o poder público etc. para, assim, entender melhor as necessidades dos territórios e serem mais efetivas nos resultados do grantmaking.
7. O ISP precisa atentar-se para a possibilidade de **descentralizar doações**, visto que as desigualdades regionais no Brasil são enormes e há OSCs precisando de financiamento em todas as regiões do país.
8. De maneira geral, é importante **construir relações, entre financiadores e grantees, mais horizontais e menos hierárquicas, mais baseadas em confiança**, para que, de fato, o poder sobre a alocação de recursos esteja nas mãos dos que são diretamente afetados pelos problemas que os recursos pretendem resolver, como preconizam movimentos como #ShiftThePower ("transferir o poder", em tradução livre) (GFCF, 2018).
9. É necessário **sensibilizar as altas lideranças das organizações que fazem ISP**, principalmente de institutos e fundações empresariais que, muitas vezes, têm que seguir rígidas regras de compliance da empresa mantenedora.

10. Incorporar práticas de grantmaking participativo. Um dos debates que envolve a relação entre doadores e donatários, ainda pouco proeminente, mas que ganha espaço, é a proposta de grantmaking participativo: quando a tomada de decisão sobre a alocação dos recursos a serem aportados passa a incluir ações que buscam envolver, de diferentes formas, os potenciais grantees em todo o processo de gestão de grants.