



Mais do que o
primo pobre?
A emergência
de fundações
comunitárias
como um novo
paradigma de
desenvolvimento
Jenny Hodgson
& Barry Knight

Conteúdo

| | |
|--|----|
| Introdução | 2 |
| Resumo | 2 |
| Fontes de dados | 3 |
| Definindo o território | 4 |
| Localização | 5 |
| Jovens e Pequenas | 5 |
| Tamanho não é tudo; o que importa são as funções | 6 |
| Construindo comunidades ativas | 7 |
| Envolvendo a comunidade | 8 |
| Fundações comunitárias e justiça social | 9 |
| Doações pequenas como instrumento de desenvolvimento | 11 |
| Financiamento e mobilização de recursos | 12 |
| Conclusões | 14 |
| Próximos passos | 15 |

Introdução

Este documento mostra os resultados de um estudo de base com 50 solicitações de apoio financeiro ao Fundo Global para Fundações Comunitárias. O documento utiliza informações coletadas durante o processo de avaliação das solicitações, a fim de compreender como andam as fundações comunitárias, quais as contribuições em termos de resultados e impacto, e quais as hipóteses no avanço desse tipo de trabalho.

O documento sugere que a filantropia comunitária pode ter um importante papel a desempenhar na criação de um novo paradigma de desenvolvimento. O trabalho tem, por base, organizações que receberam apoio financeiro do GFCF e que serão acompanhadas, como parte do trabalho de avaliação realizado pelo Fundo.

Resumo

A filantropia comunitária, por muito tempo, foi considerada o “primo pobre” no campo maior da filantropia. Mas isso precisa mudar. Nosso relatório argumenta que a filantropia comunitária e as fundações comunitárias, longe de estarem à margem, estão agora emergindo como componentes fundamentais no campo do desenvolvimento internacional.

Há muito tempo argumenta-se que as comunidades devem estar envolvidas em seu próprio desenvolvimento. Essa visão emergiu nos anos 40, quando as potências colonialistas começaram a transferir poder às nações emergentes, e encontrou expressão máxima nos anos 60 durante a “Guerra à Pobreza” na América, quando o lema era “maior participação possível”. A teoria era que as pessoas locais precisavam apropriar-se dos programas de desenvolvimento e ter confiança nas instituições que ofereciam apoio. Caso contrário, as “burocracias frias” governariam o desenvolvimento.

Infelizmente a ideia de “comunidade” tem sido alvo de oscilações nas práticas de desenvolvimento e nunca se enraizou firmemente. Isto se deve, em parte, por ser uma ideia difícil de ser implementada, com falta de clareza nos termos utilizados, dificuldades em encontrar organizações comunitárias fortes o suficiente para implementar programas, e baixa compreensão sobre como medir impacto. Por estas razões, todos defendem a ideia de “comunidade”, mas quase ninguém age sobre ela. Entretanto, evidências mostram que programas ‘top-down’, sem o envolvimento da comunidade, fracassam em produzir benefícios duradouros.

Este relatório busca documentar um acontecimento significativo: a emergência, nos últimos 15 anos, de fundações comunitárias em contextos diversos, de rendas

baixa e média, dos chamados Países do Sul – do Brasil à Tailândia e da África do Sul ao Azerbaijão. As evidências coletadas dessas fundações – reconhecidamente um grupo pequeno – apontam para uma crescente relevância do desenvolvimento comunitário formulado no local de origem. Isto demonstra uma mudança das estratégias ‘top-down’ de muitos programas de ajuda governamental e internacional em direção ao “desenvolvimento liderado pelas pessoas”.

Crescimento das Fundações Comunitárias



O crescimento das fundações comunitárias ao redor do mundo é mostrado no gráfico “Crescimento das Fundações Comunitárias”. A análise de tendência mostra que o crescimento é constante e que, na média, 70 novas fundações comunitárias são formadas a cada ano¹. Em uma década, o número total mais do que dobrou globalmente.

O campo das fundações comunitárias nos países do Sul e nas economias emergentes do Leste Europeu é ainda relativamente novo e pequeno em termos financeiros. Entretanto, esta pesquisa sugere que este setor emergente oferece perspectivas interessantes sobre como aumentar as relações de confiança na comunidade, encorajar a participação cidadã, enfrentar questões de justiça social e potencializar o papel de ativos comunitários. Se estes processos forem implementados sistematicamente, isto pode resultar em um novo paradigma para o desenvolvimento internacional.

Fontes de dados

Este relatório tem como base 3 principais fontes de evidências:

- 1 A experiência de 4 anos do GFCF em fazer pequenas doações (US\$ 5,000 a US\$ 50,000) a 121 fundações comunitárias, outros financiadores locais, organizações e associações de apoio à filantropia de 41 países da América Latina, África, Oriente Médio, Ásia e Leste Europeu.
- 2 Resultados de avaliações formativas e somativas conduzidas ao longo das doações realizadas pelo Fundo Global de Fundações Comunitárias, entre 2006–2008.
- 3 Dados preliminares e empíricos extraídos de uma nova estratégia de coleta de dados que o Fundo Global utilizou como piloto durante o ciclo de doações realizado em

2009. Dados demográficos básicos foram coletados dos formulários de solicitação de propostas das 49 fundações comunitárias e organizações de apoio que foram convidadas a apresentar solicitações completas². As organizações que solicitaram apoio foram também convidadas a classificar os resultados de seu trabalho em um ranking de prioridades em torno de um grupo de indicadores desenvolvidos pelo GFCCF. Este processo foi seguido por entrevistas aprofundadas com 37 organizações (incluindo organizações que receberam doações e outras que não tiveram sua solicitação atendida).

Estamos conscientes que, em relação ao campo mais amplo da filantropia comunitária, os dados tendem a refletir mais sobre organizações menores e baseadas no hemisfério sul. Entretanto, este documento é um primeiro passo de um esforço mais amplo que planejamos para coletar informações mais sistemáticas. Embora os dados sejam preliminares, eles iluminam tendências que estão acontecendo no campo da filantropia, mais notadamente em países do hemisfério sul.

Definindo o território

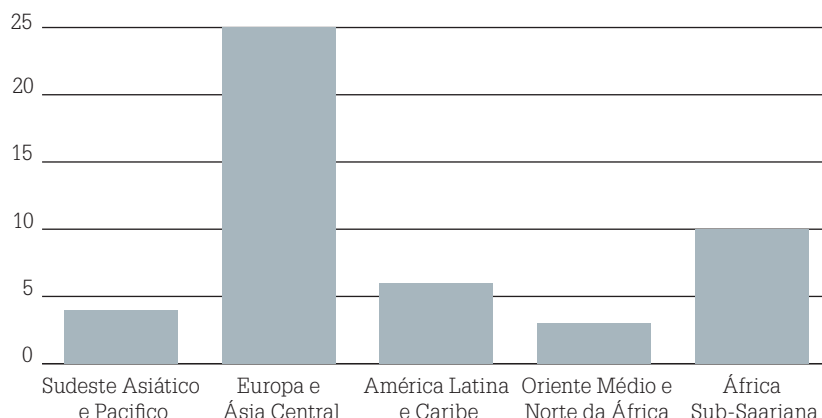
De maneira geral, as organizações pesquisadas pertencem a quatro categorias:

- 1** Fundações comunitárias: estabelecidas (algumas vezes com apoio internacional, outras não) com referência deliberada a alguns “princípios” universais de fundações comunitárias, normalmente adaptados ao contexto local;
- 2** Fundações grantmakers locais, geralmente nacionais: estabelecidas em grande parte com financiamento internacional e que estão considerando a promoção da filantropia local como uma estratégia para a sustentabilidade em longo prazo, e também para aumentar sua legitimidade e pertencimento local.
- 3** Iniciativas que podem ser descritas como similares a uma fundação comunitária: possuem características e valores similares a fundações comunitárias, e buscam avançar com base em culturas de liderança e filantropia pré-existentes ou em atividades existentes, através da perspectiva de uma fundação comunitária.
- 4** Um pequeno número (7) de organizações de apoio à filantropia (a maioria associações de membros) ativas no desenvolvimento de fundações comunitárias em um país ou região específica.

O grupo de organizações é muito diverso em termos de idade, tamanho e contexto local. Apesar dessa diversidade, todas as organizações compartilham a mesma combinação de funções centrais, que incluem grantmaking (fazer doações), desenvolvimento da filantropia local, e um conjunto complexo de habilidades de “construção de pontes” sob o mesmo teto institucional.

Localização

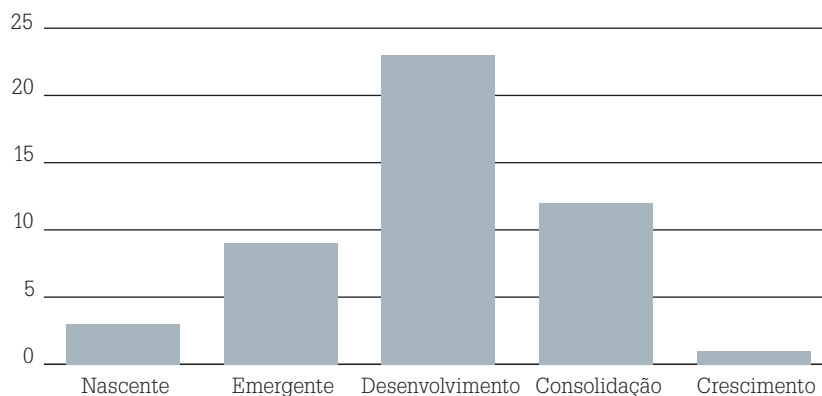
A distribuição geográfica das organizações apoiadas é mostrada no gráfico abaixo:



Jovens e pequenas

As fundações comunitárias pesquisadas neste relatório foram todas estabelecidas depois de 1992, com idade média de 4 anos, e 3/5 delas com 5 anos ou menos³.

As fundações foram solicitadas a dizer em qual estágio de desenvolvimento elas consideravam que estavam. Os resultados são mostrados no gráfico:

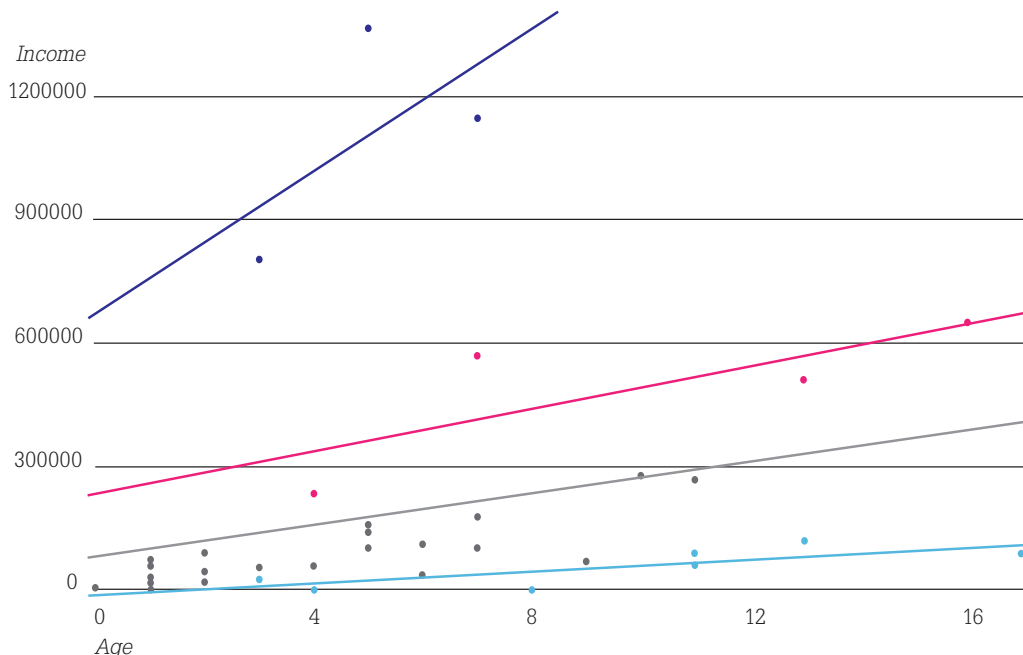


Fica claro pelo gráfico que as fundações consideram estar em estágios iniciais de desenvolvimento.

Além de jovens, essas fundações comunitárias também são relativamente modestas em termos financeiros. Com exceção de um grupo pequeno de organizações com movimentação anual que excede U\$ 750,000 – U\$ 1 milhão, 3/4 movimentam menos que U\$ 155,000 e metade menos que U\$ 65,000 – 1/4 tem movimentação de menos de U\$ 23,000.

Houve uma correlação estatisticamente relevante entre o tempo de existência de uma organização e seu nível de movimentação financeira, mas o efeito da idade na movimentação financeira não foi um fator relevante.

Idade e Movimentação Financeira



Isto pode ser visto no gráfico acima. Cada ponto representa uma fundação, marcada por idade em um eixo, e movimentação financeira em 2009, no outro. A tendência geral é representada pela linha preta que mostra um aumento lento e gradual. Entretanto este aumento gradual mascara variações dramáticas – a linha azul-escuro mostra uma trajetória alta, a linha vermelha uma trajetória acima da média e a linha azul-claro representa um grupo de organizações que tiveram pouco ganho na movimentação financeira ao longo do tempo.

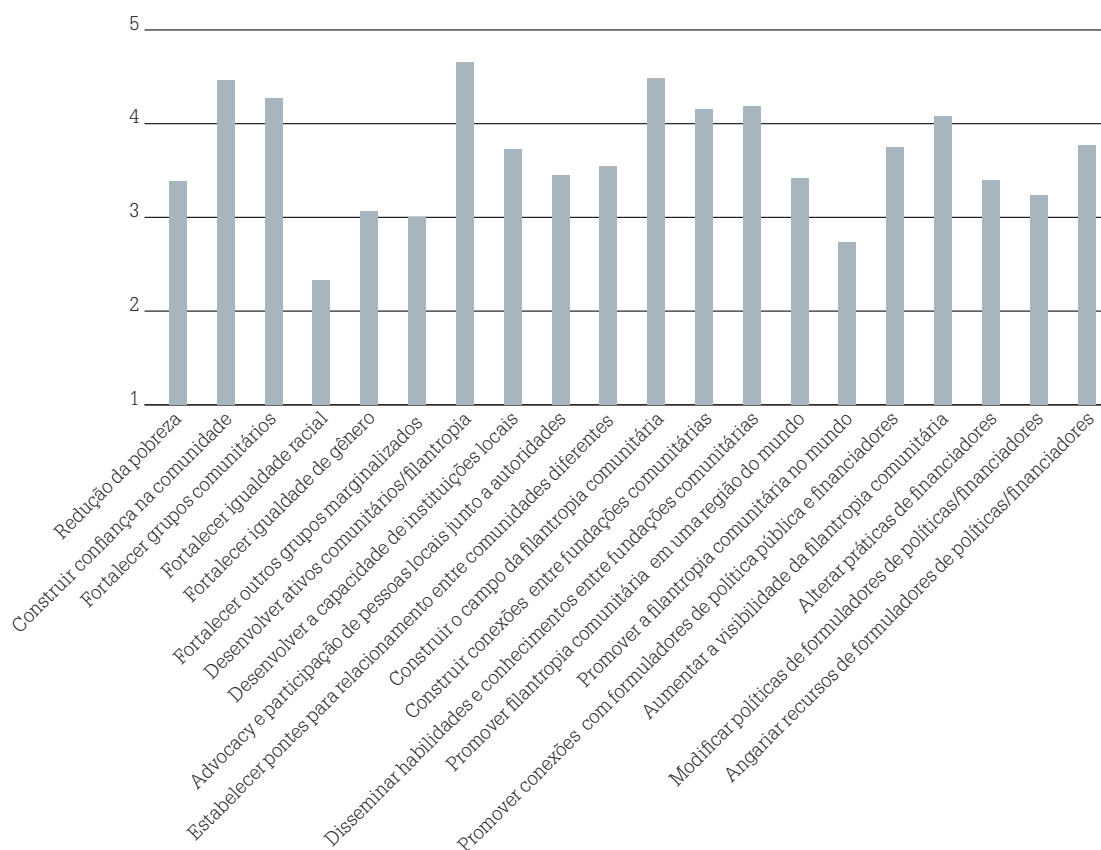
Tamanho não é tudo: o que importa são as funções

Encontramos que o tamanho de uma fundação comunitária era menos importante que os papéis que ela desempenha na comunidade. Pedimos para as pessoas avaliarem os papéis que desempenhavam, atribuindo uma nota de acordo com sua importância⁴. Os resultados são mostrados no gráfico abaixo. As notas são médias em uma escala de 5 pontos, na qual 1 é “muito baixo” e 5 “muito alto”.

É importante notar que todos os itens no quintil mais alto de resposta (todos aqueles com nota 4 ou mais) incluem a palavra “comunidade”, enquanto nenhum daqueles no quintil mais baixo (notas de 3.25 ou menos) a incluem. Fica claro que as funções fundamentais para as fundações dentro deste grupo estão focadas em questões como construir confiança, solidariedade, ativos e capacidades nas comunidades.

Estes resultados foram confirmados nas entrevistas com as organizações. Embora fazer doações (grantmaking) fosse uma função fundamental para quase todas as organizações entrevistadas – e que as diferenciava das outras organizações da sociedade civil em suas comunidades – a maioria considerava que seu papel era de maximizar os ativos da comunidade.

Importância de diferentes funções



Construindo comunidades ativas

Um papel central e definidor para as fundações comunitárias foi o de construir elos entre diferentes partes da comunidade, promover a confiança pública e estimular uma cultura de filantropia local.

Ao desempenhar estes papéis, os entrevistados que trabalham em fundações comunitárias consideraram seu trabalho como sendo o de encorajar pessoas a serem mais ativas em seu próprio desenvolvimento, movidas pelo sentimento de que “as pessoas podem fazer coisas por si próprias”. Eles também falaram sobre como procuram superar altos níveis de apatia e falta de envolvimento cívico em suas comunidades ao “levar as pessoas a assumirem o controle de suas vidas” como foi dito por um dos entrevistados.

Ao enfatizar o papel das doações locais como um recurso para iniciativas comunitárias locais, as fundações comunitárias, muitas vezes, desafiam a mentalidade local de maneira radical, especialmente ao superar a percepção de que a comunidade é sempre aquela que recebe. Este é o caso principalmente em contextos nos quais a ajuda internacional criou uma cultura de dependência, bem como em países do ex-Bloco do Leste, onde o estado tradicionalmente desempenhou um papel centralizador e ‘top-down’. Algumas fundações comunitárias estimularam as organizações apoiadas a mobilizarem recursos como contrapartida (*matching funds*), como uma maneira de aumentar o sentimento de pertencimento e autonomia ou, na palavra de um dos entrevistados, “para mudar a maneira como elas viam a si próprias e umas às outras”.

Muitas fundações consideraram como um papel importante demonstrar que instituições eficientes podem fortalecer relações e iniciativas de desenvolvimento local. Em contextos onde a confiança pública estava ausente, ou tinha sido erodida por corrupção, isto significava simplesmente restaurar a fé nas instituições. Em outros casos, as fundações estavam explorando maneiras de introduzir ou formatar novas formas institucionais a fim de complementar a cultura tradicional. Uma organização, trabalhando com grupos locais na América Latina, buscava introduzir uma fundação comunitária, como uma maneira de aumentar a conscientização do valor das estruturas institucionais em sua comunidade. Em outro caso, na Ásia Central, uma fundação comunitária foi estabelecida como forma institucional para servir como instrumento de gerenciamento dentro de estruturas tradicionais de governança e cultura de doações.

A maior parte das fundações comunitárias enfatizou a importância de seu papel como financiadoras locais independentes, livres da influência de um doador ou grupo de interesse específico. Essa percepção de independência foi também mencionada por muitos que viam a si mesmos como desempenhando um papel único de conectar e mobilizar diferentes setores da comunidade. Muitos descreveram que esse papel de “facilitador da comunidade” não tinha sido buscado ativamente por eles no início, mas lhes acabou sendo atribuído à medida que começaram a construir suas relações como financiadoras e mobilizadoras de recursos locais. Pequenos apoios financeiros concedidos a diferentes partes da comunidade permitiram que as fundações comunitárias desenvolvessem relações de confiança com grupos e organizações locais, e construíssem uma base de conhecimento sobre as necessidades e capacidades destes grupos. Isso, somado ao gerenciamento eficiente e transparente de recursos, também aumentou sua credibilidade entre outros setores da comunidade (incluindo governo, doadores locais e o público em geral) e fortaleceu sua posição natural como “construtora de pontes”. Um dos entrevistados descreveu sua fundação comunitária como “a organização aonde as pessoas vão”. Uma fundação comunitária recente no sul da Ásia Oriental disse: “somos conhecidos como quem reúne pessoas para enfrentar problemas difíceis”.

Envolvendo a comunidade

A aceitação por parte da comunidade foi considerada central para o trabalho de todos os entrevistados. Nas palavras de uma organização: “Você não pode ser uma fundação comunitária se a comunidade não estiver envolvida com você”. Entretanto a combinação do fato de fundações comunitárias serem poucas e de constituírem um campo emergente, tem como consequência um baixo nível de informação por parte do público. Muitas organizações descreveram ser difícil explicar para a comunidade o que elas eram e o que faziam. Conceitos como “filantropia” podem ser difíceis de expressar, particularmente quando há um descrédito histórico do termo (como nos países ex-socialistas, onde era associado a contribuições de caridade compulsórias ou “voluntariado mandatário”). Ou em contextos onde a cultura de doação e ajuda mútua (como sociedades para funerais e círculos de poupança) formam uma rede de proteção social fundamental em comunidades pobres, mas geralmente não são consideradas financiamento para o desenvolvimento. A prática de fazer doações também foi considerada como algo novo e mais comumente associada a programas de grandes ONGs internacionais.

Apesar desses obstáculos, quase todas as fundações comunitárias (96%) utilizaram estratégias variadas para promover diferentes formas de participação, incluindo estratégias proativas de apoio para grupos informais e marginalizados, mobilização pública de recursos ou eventos voluntários e a participação em processos decisórios da fundação (incluindo comitês de avaliação de propostas, etc.). Outras estratégias utilizadas pelas fundações comunitárias para ouvir, aprender e promover a confiança na sua comunidade incluem fóruns de ONGs, 'Youth Banks' (fundos filantrópicos gerenciados por um comitê de jovens), consultas comunitárias, encontros em vilas, e sistemas de monitoramento da comunidade. Em alguns casos, a própria noção de "comunidade" era um conceito contestado. Esse era o caso para as fundações comunitárias que atendiam, principalmente, grupos da população que eram marginalizados pela "comunidade" mais ampla, e também em situações onde pressões sociais ou econômicas levaram a uma limitação da definição de comunidade.

Todos os pesquisados enfatizaram a importância do envolvimento da comunidade nos diferentes aspectos de seu trabalho. Entretanto, isto nem sempre se reflete em suas estruturas de governança. Somente 57% possuem um mecanismo aberto de recrutamento para membros do Conselho e 50% têm tempo de mandato fixo para o Conselho. Uma explicação para a aparente fragilidade nessa área é que a maioria das organizações do grupo pesquisado ainda estava em fase de implementação. Durante a fase inicial, crucial e vulnerável, onde a fundação comunitária estabelece suas credenciais, é essencial o apoio de um conselho pequeno, escolhido à mão, composto por indivíduos respeitáveis (geralmente proveniente da rede social do fundador) que compreenda o conceito e empreste legitimidade à fundação. Uma vez que a fundação comunitária esteja engajando a comunidade em outros aspectos de sua operação, um conselho selecionado estrategicamente pode apoiar e proteger o espaço que a fundação está construindo para si, enquanto estiver conscientizando e ganhando legitimidade na comunidade mais ampla. Várias organizações com um conselho selecionado a dedo durante a fase de implementação estavam preparando uma transição em direção à formação de um conselho mais equilibrado e representativo da comunidade.

Sobre a questão dos Conselhos, é importante mencionar a existência de várias situações onde fundações comunitárias foram estabelecidas em algum processo com facilitação externa – geralmente com financiamento internacional – e onde as estruturas de governança tendiam a ser formalmente organizadas. A fundação comunitária ainda lutava para encontrar sua direção devido à diversidade de experiências e compreensões dentro desse seu conselho teoricamente representativo.

Fundações comunitárias e justiça social

Nossos dados mostram que as fundações comunitárias estão construindo capital social nas comunidades onde atuam. Pontos comuns como promover o engajamento de cidadãos e aumentar a confiança comunitária apareceram consistentemente.

Nossa pesquisa também investigou em que medida as fundações comunitárias assumiram questões estruturais ou profundas de justiça social. Perguntamos como os participantes compreendiam o significado de "justiça social", se era um termo comumente usado, se tinha conotações negativas e, em caso afirmativo, que alternativas eram utilizadas. Também lançamos mão de uma metodologia que está sendo desenvolvida pelo Grupo de Trabalho em Filantropia para Paz e Justiça Social⁵. O Grupo

de Trabalho sugere que “justiça social” é uma ideia muito genérica para ter sentido se não for analisada em relação a linhas de pensamento como “direitos humanos” ou “transformação estrutural”⁶. A partir dessa análise criamos seis afirmações de justiça social (sem usar este rótulo) e perguntamos em que medida (numa escala de 5 pontos) elas representavam o resultado do trabalho da fundação.

Ficou claro que para 17.6% dos entrevistados, o termo “justiça social” estava associado a alguma conotação ou interpretação negativa que tornava seu uso problemático. Este era particularmente o caso em contextos pós-socialistas, onde era associado com a ideologia comunista que posicionava o social (coletivo estatal) verso o indivíduo. De modo similar, mesmo onde “justiça social não carregava conotações negativas, a maioria das pessoas (58.8%) preferia utilizar outro termo. Embora muitos respondentes sentiam-se confortáveis com a compreensão e utilização do termo em certos círculos (outras redes e fundações comunitárias, financiadores internacionais, etc.) a maioria o considerava demasiado abstrato para ser aplicado de maneira útil em relação a necessidades imediatas, ou que havia o perigo que sua utilização pudesse criar conflitos ou ser muito política entre diferentes elementos da comunidade. Um dos entrevistados resumiu assim:

“Nós não utilizamos diretamente o termo ‘justiça social’, mas é um importante princípio de nosso trabalho. As pessoas poderiam associar o termo com política, o que não é muito produtivo em nosso país e nós devemos ser cuidadosos para sermos politicamente não partidários”.

Apesar de dúvidas sobre a linguagem, em relação ao conteúdo do trabalho em justiça social, as pessoas geralmente atribuíram notas altas nas seis afirmações formuladas segundo o trabalho do Grupo de Trabalho em Filantropia e Justiça Social, mostradas no gráfico a seguir. As notas estão em uma escala de 1 a 5 (onde 1 é muito baixo e 5 muito alto).

| <i>Critério de Justiça social</i> | <i>Média</i> | <i>Desvio padrão</i> |
|---|--------------|----------------------|
| Estruturas que garantem a distribuição igualitária dos resultados de bens públicos e privados | 3.58 | 1.23 |
| Todas as pessoas têm segurança dentro de um arcabouço de direitos | 3.71 | 1.35 |
| Grupos marginalizados são protegidos por força da lei | 3.74 | 1.21 |
| Indivíduos e grupos têm o poder de opinar em questões que os afetam | 4.39 | 0.88 |
| Todas as culturas reconhecem que suas normas não devem dominar outras | 3.58 | 1.2 |
| O mercado opera de uma maneira que beneficia todos | 3.48 | 0.89 |

É surpreendente que a nota mais alta é para “Indivíduos e grupos têm o poder de opinar em questões que os afetam”. Isto está relacionado com nosso achado anterior sobre aumentar o poder da comunidade.

É importante notar que uma nota alta em uma afirmação prediz notas altas em todas as outras⁷. Isto significa que existe um pressuposto comum por trás destas seis afirmações, que as pessoas podem chamar de justiça social ou outra coisa, mas que parece ser consistente com a ideia de justiça social. Outra análise sugere que há dois conceitos subjacentes a este grupo de fundações comunitárias. Há um grupo que enfatiza segurança, direitos, lei, participação e tolerância, e outro grupo de fundações que enfatiza estruturas que garantam resultados e que o mercado deve trabalhar para todos. O primeiro grupo parece estar mais interessando em fatores sociais e o segundo em fatores econômicos.⁸

Pequenas doações como um instrumento de desenvolvimento

Fazer pequenas doações (*grants*) é uma das estratégias pelas quais as fundações comunitárias podem proporcionar visibilidade de ONGs e outros grupos comunitários frente ao setor empresarial e corporativo, de uma forma aberta e transparente. As doações geralmente são acompanhadas de várias atividades, incluindo desenvolvimento institucional, fortalecimento da liderança comunitária, etc, e tendem a ser apenas um meio para atingir um fim, e não um fim em si mesmas.

A maioria das organizações possuía apenas pequenas somas de recursos disponíveis para fazer doações, e conseqüentemente suas doações eram pequenas. Pegando a variação do valor das doações das menores para as maiores, a média foi de U\$ 350 a U\$ 2.500. O 25º percentil foi de U\$110 a U\$1.000 e o 75º percentil de U\$ 700 a U\$ 12.850.

Entretanto, isto não foi considerado necessariamente uma desvantagem. Muitos dos pequenos grupos, que as fundações comunitárias estavam apoiando, nunca tinham recebido recursos antes e teriam dificuldades em absorver grandes somas. Para muitas organizações da comunidade, solicitar e administrar uma pequena doação era, em si, um processo de desenvolvimento. Mesmo quando mais altos, os custos transacionais de pequenas doações eram vistos como investimentos em longo prazo. Um dos entrevistados contou como suas pequenas doações permitiram que grupos informais formalizassem suas atividades a ponto de serem capazes de mobilizar diretamente seus próprios recursos sem a ajuda da fundação comunitária. Outros enfatizaram os efeitos de empoderamento que pequenas doações podem ter ao contribuir para que a comunidade local se aproprie de projetos, bem como a importância de fazer doações sem restrições. Nas palavras de um dos entrevistados: “Só depois de receber a doação que eles decidem o que querem fazer”.

De forma similar, o uso de pequenas doações com requerimento de relatórios simples e acessíveis, somadas a uma série de outras atividades de apoio e capacitação, significou que foi possível desenvolver relações mais horizontais e menos hierárquicas com os parceiros, baseadas mais em outros fatores e menos no dinheiro. Um dos entrevistados considerou o fácil acesso e a proximidade de sua fundação como um elemento fundamental de sua identidade: eles não eram financiadores que “causavam medo”. Pequenas doações também serviram como uma estratégia eficiente para conectar pessoas com as formas mais tradicionais de desenvolvimento. Vários entrevistados descreveram como grandes projetos geralmente implementados por ONGs profissionais de alto nível, muitas vezes pareciam abstratos e remotos para comunidades locais.

Financiamento e Mobilização de Recursos

Embora exista variação significativa entre as fontes de financiamento do grupo de organizações pesquisadas, todas elas, em algum nível, estavam envolvidas na formação de uma base local de doadores. Em um lado do espectro estavam organizações gerenciadas profissionalmente, estabelecidas e ainda financiadas por doadores internacionais que estavam desenvolvendo uma base local tanto como uma estratégia de garantir sua sustentabilidade a longo prazo (particularmente quando doadores internacionais já estavam discutindo uma estratégia de saída) como para aumentar o senso de pertencimento local. No outro lado, estavam aquelas iniciativas mais de base, estabelecidas inteiramente por contribuições locais (e para quais o Fundo Global para Fundações Comunitárias foi o primeiro e único financiador internacional), que tendiam a ser gerenciadas de maneira menos formal e que lutavam diante do desafio de equilibrar necessidades significativas e recursos limitados. A maioria das fundações comunitárias encontrava-se no grupo do meio, tendo tido sucesso em atrair tanto apoio local como internacional.

A tabela abaixo mostra a importância de diferentes tipos de apoio de financiamento. Identifica fontes internacionais, nacionais ou governo local, empresas, indivíduos e outras fontes, e as relaciona com a proporção do orçamento que cada tipo de financiamento cobre nas 39 organizações analisadas neste estudo.

Proporção do orçamento coberto pelas diferentes fontes de financiamento

| | 0% | 1–24% | 25–49% | 50–74% | 75% ó más | Total |
|---------------------------|----|-------|--------|--------|-----------|-------|
| Internacional | 8 | 6 | 11 | 6 | 8 | 39 |
| Nacional ou governo local | 18 | 15 | 0 | 4 | 2 | 39 |
| Empresas | 10 | 18 | 7 | 2 | 2 | 39 |
| Indivíduos | 5 | 28 | 3 | 2 | 1 | 39 |
| Outras | 21 | 14 | 1 | 3 | 0 | 39 |

Nota: os números da tabela são números de organizações em cada categoria N=39.

Independente do tamanho ou contexto, as organizações enfrentam muitos desafios semelhantes em relação a mobilizar recursos locais. Uma das razões para isto é a novidade do conceito de fundação comunitária, tanto em termos de objetivos quanto de funções. Da mesma maneira que fazer doações não era geralmente uma prática estabelecida entre as organizações locais, as fundações comunitárias que estavam construindo um fundo patrimonial (endowment) tinham dificuldades em explicar o conceito. Um fundo patrimonial pode garantir a independência e a sustentabilidade de uma fundação comunitária a longo prazo, um recurso que pode ser utilizado para responder às necessidades que surgem em uma comunidade. Entretanto, convencer doadores locais a contribuir para um fundo patrimonial, no qual as doações seriam investidas financeiramente e somente um pequeno percentual dos juros obtidos seria gasta, ainda foi uma tarefa muito difícil para as fundações comunitárias pesquisadas.

Segundo um dos entrevistados, a reação das pessoas com frequência foi “por que construir um fundo patrimonial se existe pobreza hoje?”

Menos da metade das organizações tinham estabelecido um fundo patrimonial (22 de 39). O tamanho dos fundos patrimoniais tende a ser pequeno. A mediana foi U\$ 32.500 com intervalo interquartil de U\$ 13.750 e U\$ 107.000, e o maior deles U\$ 927.000.

O passado de um país também contribui para formar atitudes e pressupostos em relação à mobilização de recursos e filantropia. Por exemplo, a noção de filantropia organizada como um espaço de ação pessoal é particularmente difícil em contextos com uma dependência histórica do Estado ou de organizações de desenvolvimento internacional como fonte principal de ajuda. O diretor de uma nova fundação comunitária na África Oriental disse que apesar das pessoas estarem acostumadas a contribuir para eventos específicos como casamentos e funerais, ao serem convidadas a contribuir para o problema de crianças em situação de risco consideravam isto uma responsabilidade do Estado. Outro entrevistado mencionou o desafio de mudar a mentalidade no contexto local, onde havia uma grande dependência da ajuda internacional, no qual “as pessoas se acostumaram a ver a si mesmas como receptoras, subvalorizando seus recursos próprios”. Entretanto, história, cultura e religião também ofereceram experiências positivas de filantropia, nas quais as fundações comunitárias buscaram se basear ou resgatar no sentido de promover doações locais. No Sudeste Asiático, por exemplo, uma fundação comunitária emergente contou que as pessoas se tornavam voluntárias “em parte por altruísmo, mas também porque receberiam ‘bondade’ na filosofia Budista”.

A questão da confiança – ou falta de confiança – foi outro obstáculo na construção da base de doadores locais. Nos seus esforços de mobilizar doações locais, muitas fundações comunitárias inicialmente tiveram que lutar para superar dúvidas quanto as suas motivações. Mais uma vez, experiências passadas de filantropia organizada em países pós-comunismo levaram a um profundo ceticismo público em relação aos motivos dos esforços de reativá-la. De modo similar, em contextos onde a corrupção era alta, geralmente havia uma falta de confiança generalizada em instituições de todos os tipos como sendo não transparentes, auto-centradas e abertas ao abuso.

Diante da falta de familiaridade com o conceito de filantropia institucionalizada, não foi surpresa constatar que muitos potenciais doadores locais – no caso de decidir doar – preferiam doar diretamente para as causas de seu interesse, ao invés de fazê-lo através do que consideravam “intermediários custosos”. Uma fundação comunitária do Leste Europeu comentou: “as pessoas não entendem a necessidade de uma organização profissional e odeiam doar para custos administrativos”. Em muitos casos as fundações comunitárias encontravam-se em uma situação paradoxal. Era difícil mobilizar recursos porque os potenciais doadores queriam saber exatamente para onde iria seu dinheiro, mas sem estes recursos as fundações comunitárias também não conseguiam fazer doações para projetos comunitários concretos e visíveis que poderiam demonstrar a efetividade de sua abordagem. Como organizações de “nível secundário” (i.e. um passo distante dos beneficiários diretos do projeto) às vezes também era difícil ser associada diretamente ao sucesso do projeto. Não obstante, muitas compreendiam que levaria tempo para construir o tipo de relação de confiança que conduziria à construção de uma base de doadores diversificada e tinham desenvolvido estratégias provisórias para atingir suas metas, tais como envolver primeiramente as pessoas nas atividades da fundação comunitária como voluntárias, ou apresentando projetos pré-selecionados a potenciais financiadores. Outras consideravam apenas uma questão de tempo e que deveriam construir lentamente a sensibilização e confiança na comunidade através do exemplo de seu trabalho. O diretor de uma fundação comunitária descreveu como ele

próprio havia trabalhado como voluntário durante os primeiros dois anos e isso ajudou a convencer as pessoas que seus motivos não eram suspeitos. Nas palavras de outro: “as pessoas precisam de um empurrão para começar a mudar as atitudes. Confiança é muito importante: só se alcança se você faz o que promete”.

Para as fundações comunitárias que trabalham com grupos minoritários, geralmente há um desafio específico em relação à captação de recursos na comunidade local.

Esse foi o caso da questão dos povos ciganos na Europa Central e Oriental: para eles foi muito difícil arrecadar dinheiro local. Outra questão “difícil” foi a de imigrantes ilegais. Em outras regiões, fundações comunitárias, trabalhando com comunidades “invisíveis” (particularmente comunidades nativas), enfrentaram desafios semelhantes em mobilizar doadores locais. Em tais casos, as fundações comunitárias geralmente recorrem a recursos internacionais – e às vezes, de diáspora – para enfrentar a questão.

Para muitas fundações comunitárias, o tipo mais frequente de apoio inicial veio de empresas locais, quando convencidas do valor de trabalhar com uma fundação comunitária como um modo de investir seus recursos de modo mais efetivo e diminuir custos administrativos. Embora atrair doadores individuais seja um desafio na maioria dos contextos, muitos dos entrevistados enfatizaram a importância deste tipo de apoio para garantia da participação, e o sentimento, por parte da comunidade, de que a fundação lhe pertence. Um entrevistado descreveu como a filantropia pública não deveria ser considerada como “uma boutique” de “joias elitistas” mas sim “um produto de consumo . . . acessível no supermercado”.

Conclusões

Nosso estudo sugere vários pontos promissores para futuras pesquisas e desdobramentos. Consideramos que estas são proposições para novas análises.

- 1** Fundações comunitárias podem ser a peça que faltava no quebra-cabeça do desenvolvimento internacional. Há um debate crescente sobre como a ajuda pode chegar aos segmentos da sociedade para a qual é destinada. Recursos advindos de agências internacionais podem ser apropriados pelas elites e não chegar até à base. Fundações comunitárias oferecem um mecanismo para alcançar aqueles de maior necessidade e oferecer liderança local, accountability e autonomia.
- 2** Fundações comunitárias desenvolvem “confiança” como uma das suas preocupações principais. Este é um componente vital no enfrentamento da pobreza. Pessoas que se sentem desconectadas umas das outras e não têm confiança em suas instituições, geralmente não conseguem combater a pobreza em suas comunidades. Há uma compreensão cada vez maior do papel de comportamentos e atitudes em comunidades, considerando a ideia de “identidade da comunidade” como um aspecto fundamental no sucesso do desenvolvimento.
- 3** Há um valor especial em dinheiro local. Mesmo que em quantias pequenas, é importante que as pessoas locais contribuam com seus próprios recursos para solução de seus problemas. Desenvolvimento comunitário envolve muito mais do que dinheiro, mas pequenas quantias de dinheiro são extremamente valiosas.
- 4** Enfim, ao fazer pequenas doações e construir relações com pequenas organizações de base, fundações comunitárias podem desempenhar um papel de dar voz às pessoas

locais, incluindo as pessoas pobres. Embora a maioria das fundações comunitárias neste grupo não goste do termo “justiça social”, sua maior ambição era permitir “que indivíduos e grupos tenham poder de opinar em questões que os afetam”.

Próximos passos

Estamos conscientes que este é um trabalho pequeno e limitado. Planejamos continuar esta pesquisa, aprofundando nossa compreensão sobre os avanços do grupo de organizações apoiadas atualmente pelo GFCCF, e adicionando outras organizações à medida que entrem no processo.

Desejamos também envolver as pessoas na discussão e gostaríamos de convidar a todos a enviar comentários sobre este relatório para Jenny Hodgson em jenny@globalfundcf.org

Notas

- 1** A análise de tendência, baseada em 5 pontos de dados relatados em cinco relatórios Community Foundations Global Status Report de 2000 a 2008 (www.wingsweb.org)
- 2** Uma organização foi convidada a apresentar duas propostas para apoio a diferentes projetos de modo que o número total de propostas foi de 50, entre 49 organizações.
- 3** As primeiras fundações comunitárias, fora da América do Norte e Europa Ocidental, foram estabelecidas na metade da década de 90, na Europa Oriental, México e África do Sul.
- 4** A escolha dos indicadores foi proveniente de uma avaliação somativa do trabalho do Fundo Global para Fundações Comunitárias (2006–2008). Os indicadores foram escolhidos de várias fontes, incluindo literatura sobre capital social e avaliações do Banco Mundial sobre projetos de desenvolvimento. Foram escolhidos três tipos principais de indicadores, cada um relacionado a um dos objetivos do GFCF. O primeiro tipo de indicador mediu o impacto em localidades específicas. O segundo mediu a construção da filantropia comunitária em nível regional ou global. O terceiro mediu o impacto em políticas e práticas de formuladores de políticas e detentores de recursos.
- 5** Em 2007, o Grupo de Trabalho em Filantropia para Paz e Justiça Social foi reunido por Christopher Harris, que era então Oficial de Programa Senior em Filantropia da Fundação Ford, com o objetivo de promover a reflexão e construir consenso sobre o significado da filantropia para paz e justiça social, identificar instrumentos (novos ou existentes), para avaliar de modo mais eficaz o impacto do trabalho, e para aprofundar e ampliar a rede de indivíduos interessados em fazer com que as fundações filantrópicas aumentem e aperfeiçoem o apoio a trabalhos que promovem transformações estruturais para justiça. Veja <http://p-sj.org/node/68>.
- 6** Ruesga, G.A. e Puntteney, D. (Março 2010). Filantropia para Justiça Social: Um Arcabouço Inicial para Posicionar este Trabalho. Grupo de Trabalho para a Filantropia para Paz e Justiça Social.
- 7** Chronbach's Alpha=0.73
- 8** Estes resultados foram baseados na análise de componentes principais, utilizando fator de rotação varimax. Apesar dos números pequenos, os resultados foram claros e os dois fatores explicaram dois terços da variância.



O Fundo Global para Fundações Comunitárias (GFCCF) é uma organização financiadora (grantmaker) de base, que trabalha para promover e apoiar instituições de filantropia comunitária ao redor do mundo. Trabalha com fundações comunitárias individuais e outras grantmakers locais, e suas redes com foco em países de renda baixa e média. Através de pequenos apoios financeiros, apoio técnico e reuniões, o GFCCF auxilia estas instituições locais a se fortalecer e crescer para que possam alcançar seu potencial como veículos de desenvolvimento local, guiado pela comunidade.

Ao desenvolver seu modelo de apoio (grantmaking) o Fundo Global para Fundações Comunitárias integrou avaliação em seus sistemas administrativos, de modo que todos os procedimentos envolvidos no processo de apoio geram dados de avaliação. O GFCCF gostaria de agradecer o apoio dos seguintes doadores em 2009–2010, sem o qual este relatório – e o trabalho em que se baseia – não teria sido possível:

Ford Foundation
Charles Stewart Mott Foundation
W.K. Kellogg Foundation
Rockefeller Brothers Fund
King Baudouin Foundation

Fundo Global para Fundações Comunitárias

EISA Building
Ground Floor
14 Park Road
Richmond
Johannesburg 2092
South Africa

Community House
CityLink Business Park
Albert Street
Belfast BT12 4HQ
Northern Ireland

Publicado por Global Fund for Community Foundations.

Todos os direitos reservados

www.globalfundcf.org
info@globalfundcf.org



www.globalfundcf.org

Junho 2010