

Doadores de Alta Renda e Organizações de Direitos Humanos no Brasil

Autoria

Mario Aquino Alves - mario.alves@fgv.br

Mestr e Dout em Admin Pública e Governo/FGV/EAESP - Fundação Getulio Vargas/Esc de Admin de Empresas de São Paulo

Mestr Prof em Gestão Internacional - MPGI/FGV/EAESP - Fundação Getulio Vargas/Esc de Admin de Empresas de São Paulo

Alexandre Abdal - alexandre.abdal@fgv.br

Mestr Prof em Gestão e Políticas Públicas - MPGPP/FGV/EAESP - Fundação Getulio Vargas/Esc de Admin de Empresas de São Paulo

Núcleo de desenvolvimento e desigualdades/Cebrap - Centro Brasileiro de Análise e Planejamento

Fernando do Amaral Nogueira - fernando.nogueira@fgv.br

Mestr e Dout em Admin Pública e Governo / EAESP / FGV

Andréa Martini Pineda - andrea.pineda@gmail.com

Mestr e Dout em Admin Pública e Governo/FGV/EAESP - Fundação Getulio Vargas/Esc de Admin de Empresas de São Paulo

Pedro Henrique Lopes Campos - ph.lopescampos@gmail.com

Mestr em Admin/FGV/EBAPE - Fundação Getulio Vargas/Esc Brasileira de Admin Pública e de Empresas

Curso de Especialização em Legislativo, Território e Gestão Democrático da Cidade/Escola do Parlamento

Agradecimentos

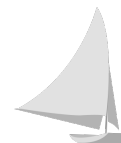
Este artigo é resultado do financiamento do Fundo BIS e do GV Pesquisa para pesquisa em conjunto com a Conectas Direitos Humanos

Resumo

Este artigo procura responder à seguinte pergunta de pesquisa: por que indivíduos de alta renda doariam para as causas de direitos humanos? Desenvolveu-se uma pesquisa qualitativa, empregando tanto dados de fontes secundárias para caracterizar o universo dos indivíduos de alta renda e lançando mão da técnica de grupo focal para compreender as percepções deste estrato sobre suas práticas de solidariedade (voluntariado, doação), bem como suas percepções sobre a temática “direitos humanos”. Os resultados apontam para uma alta propensão a práticas de solidariedade e doação, mas pouco estruturadas. Há significativo desconhecimento, resistência e preconceito em relação a direitos humanos por parte dessa população. Por outro lado, a maior parte deste público não é indiferente às diversas causas que podem ser associadas aos direitos humanos, tais como atenção à saúde, educação, discriminação de gênero e raça, atenção aos refugiados; nem mesmo à questão da defesa de



direitos.



Doadores de Alta Renda e Organizações de Direitos Humanos no Brasil

Resumo

Este artigo procura responder à seguinte pergunta de pesquisa: por que indivíduos de alta renda doariam para as causas de direitos humanos? Desenvolveu-se uma pesquisa qualitativa, empregando tanto dados de fontes secundárias para caracterizar o universo dos indivíduos de alta renda e lançando mão da técnica de grupo focal para compreender as percepções deste estrato sobre suas práticas de solidariedade (voluntariado, doação), bem como suas percepções sobre a temática “direitos humanos”. Os resultados apontam para uma alta propensão a práticas de solidariedade e doação, mas pouco estruturadas. Há significativo desconhecimento, resistência e preconceito em relação a direitos humanos por parte dessa população. Por outro lado, a maior parte deste público não é indiferente às diversas causas que podem ser associadas aos direitos humanos, tais como atenção à saúde, educação, discriminação de gênero e raça, atenção aos refugiados; nem mesmo à questão da defesa de direitos.

Palavras-chave: Doação; Organizações de Direitos Humanos; Indivíduos de Alta Renda

Nos últimos anos houve um aumento na produção de conteúdo sobre o comportamento do doador brasileiro para organizações da sociedade civil (Bailey, 1999, Mendonça, Alves e Nogueira; 2013; IDIS, 2015). Porém, grande parte do conhecimento produzido está focado no desenvolvimento de estratégias de captação de recursos voltada para aquisição e retenção de pequenos doadores regulares, pessoas físicas que doam R\$ 30,00 por mês em média, através de canais digitais, *telemarketing*, mala direta, *street fundraising*, dentre outros (Wiggers, 2016). No entanto, essas estratégias se mostram pouco efetivas junto a doadores de alta renda, em especial profissionais em meio de carreira e com altos salários, como médicos, advogados, engenheiros, publicitários, diretores e altos gerentes, agentes do mercado financeiro e outros. Trata-se de um público-alvo pouco explorado pelas organizações que captam recursos no Brasil, mas com grande potencial de doação (IDIS, 2015).

Em paralelo, no cenário da sociedade civil brasileira, as organizações de direitos humanos têm um grande desafio pela frente: diversificar as suas fontes de recursos (Mendonça, Alves e Nogueira, 2013). Repensar o modelo institucional e organizacional é essencial para a ampliação da base de apoio legítimo à causa dos direitos humanos no Brasil e revigorar o movimento em um contexto político e social tão complexo como o atual, no qual os direitos fundamentais passam por crescente processo de deslegitimação e descrédito (Nogueira, Alves, Mendonça, 2015). Por essa razão, é importante conhecer o perfil comportamental dos potenciais doadores brasileiros de alta renda, seus interesses por causas sociais. Os potenciais doadores de alta renda constituem um público ainda pouco mobilizado no Brasil pelas organizações de direitos humanos e o seu engajamento pode vir a ser uma nova e significativa alternativa para a diversificação das fontes de financiamento dessas organizações.

Assim, partimos da seguinte pergunta de pesquisa: *por que indivíduos de alta renda doariam para as causas de direitos humanos?* Para responder esta pergunta de pesquisa, desenvolveu-se uma pesquisa de caráter qualitativo, empregando tanto dados de fontes secundárias para caracterizar o universo dos indivíduos de alta renda, quanto lançando mão da técnica de grupo focal para compreender as percepções deste estrato sobre suas práticas de solidariedade (voluntariado, doação), bem como suas percepções sobre a temática “direitos humanos”.

Então, o artigo está organizado da seguinte forma. Primeiro, fizemos uma revisão da literatura para caracterizar o que são organizações de direitos humanos no Brasil e quais os seus



desafios de sustentabilidade, bem como compreender como tratar os potenciais doadores de alta renda. Em seguida, apresentamos a metodologia e o desenho da pesquisa, com destaque para o tamanho do universo dos potenciais doadores de alta renda e para os procedimentos para a montagem do grupo focal. Na terceira parte apresentamos um relatório sumário do grupo focal com os principais achados. Terminamos o artigo com considerações para organizações de direitos humanos no sentido de compreender o universo dos potenciais doadores de alta renda.

REVISÃO DA LITERATURA

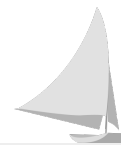
As Organizações de Direitos Humanos no Brasil

Não há um conceito fechado sobre as organizações de defesa de direitos humanos e sua abrangência, mas é certo que se trata de um conceito amplo calcado tanto na luta pelos direitos humanos e pela igualdade de gênero (Harris-Curtis, 2003), quanto na luta pelas liberdades (Sen, 2000), destacando a intrínseca importância dos seres humanos, o seu papel e consequência no desenvolvimento econômico e o seu papel construtivo, na gênese de valores e prioridades.

Além de buscar injetar os princípios de direitos humanos na formulação de planos, programas e projetos, as diretrizes desta abordagem também apontam para a realização participativa das ações, o fortalecimento de mecanismos de *accountability*, foco nos processos e nos resultados, e principalmente, engajar atores locais e internacionais em esforços de promoção dos direitos dos grupos mais vulneráveis. Isto levou ao estabelecimento de estratégias que pudessem articular grupos locais e internacionais para realizar campanhas globais de *advocacy*. Até a década de 1990 era possível identificar as organizações de direitos humanos como as organizações de *advocacy* “puras”. A partir do advento do *rights based approach* (Spink, 2000), organizações da sociedade civil de diferentes atuações e portes passaram a se engajar em diferentes estratégias de *advocacy* articulando sua atuação com a defesa de direitos.

A pesquisa Perfil das Organizações da Sociedade Civil do Brasil do IPEA apresenta em sua classificação o grupo de defesa de direitos, que compreenderia 339.034 organizações ativas no ano de 2016 (IPEA, 2018). O grupo classificado “Defesa de direitos de grupos e minorias”, composto por mais de 43.000 organizações tem sido apontado pelos próprios praticantes do campo como representativo das organizações de direitos humanos no Brasil. No entanto, esta classificação carece de melhor especificação e apuração e ainda está longe de ser um consenso para apontar os limites do campo. A definição do IPEA aponta que estas organizações compreendem associações que são criadas para atuar em causas de caráter social, tais como a defesa: dos direitos humanos, do meio ambiente, das minorias étnicas, etc., sendo excluídas desta classificação as organizações que realizam as atividades de assistência social prestadas em residências coletivas e particulares ou os serviços de assistência social sem alojamento (IPEA, 2018).

Com frequência é apontado pelos praticantes do campo que as organizações que compõe a rede ABONG - Associação Brasileira de ONGs - reflete uma parte significativa das organizações de direitos humanos no Brasil. A ABONG tenta vincular seu perfil de associados com as organizações “puras” do campo de defesa de direitos. Atualmente tem adotado a denominação organizações de defesa de direitos e promoção do bem comum, que sempre aparece nas comunicações da entidade. São de fato organizações bastante representativas do campo no Brasil, mas estão longe de encampar sua totalidade. Existem também organizações com trajetórias e perfis distintos, mas que certamente também se consideram e são reconhecidas como organizações de direitos humanos, como a Fundação ABRINQ (recentemente associada à Save the Children), o Greenpeace e o SOS Mata Atlântica (mais profissionalizadas na área de meio ambiente), e organizações de constituição mais recente, como a Repórter Brasil, que trabalha no combate às formas de trabalho escravo contemporâneo, ou a Conectas Direitos



Humanos, que possuem uma aproximação mais forte com o setor privado e com novos atores da cooperação internacional, como Fundações e fundos de investimento privados.

As organizações de direitos humanos brasileiras e a sustentabilidade

Ao analisar o perfil de acesso a recursos das organizações de direitos humanos ligadas à rede ABONG (Mendonça et.al, 2009), observa-se que em 1993 as associadas ABONG recebiam cerca de 75% dos seus recursos da cooperação internacional. Este número caiu para 40% a final do ano de 2003. De fato, os desafios outrora identificados se materializam de forma contundente a partir dos primeiros anos de 2000. O contexto global da cooperação internacional para o desenvolvimento se transforma radicalmente, tendo tais mudanças se intensificado nos últimos anos (Milani, 2013). Desta forma, a soma de um contexto de crise, de reordenamento de prioridades programáticas e geográficas, e a ênfase em eficiência resultam em um cenário claramente diferente do vivido pelas organizações de direitos humanos por décadas, com impactos significativos para o seu financiamento.

Doadores Médios ou “High Networth Individuals”

“Doadores médios” são aquelas pessoas que doam a causas ou organizações sem fins lucrativos mais vezes (ou em uma maior quantidade) do que a média da população, mas que não chamam a mesma atenção que um grande doador ou filantropo que mobiliza quantias muito altas (Armson & McKenzie, 2013). O conceito de “doador médio” está muito ligado às práticas de captação de recursos em países nos quais fatores como a distribuição da renda é mais igualitária e o peso da formação profissional é forte na inculcação de valores (Lloyd, 2004; Schervish, 2006; Ostrander; Ron et al, 2014; BMO Harris Private Banking et al, 2015; Pandya et al, 2016).

As características da população brasileira de alta desigualdade na distribuição da renda e menor peso da formação profissional da disseminação de valores, porém, trazem dificuldades para a aplicação direta do conceito de doador médio. Além disso, caracterizar esse tipo de doador apenas como “rico” é complicado, uma vez que a própria definição de “rico” escapa à precisão, como salienta Souza (2018), dando margem a uma série de diferentes estudos com diferentes metodologias e definições operacionais díspares.

Uma outra definição, também muito comum no campo internacional de captação de fundos, categoriza os “indivíduos de alto poder aquisitivo” não a partir de sua renda, mas a partir de seu patrimônio. Segundo essa literatura (World Wealth Report 2017), tais indivíduos são os “*High Networth Individuals*”, termo usado para designar pessoas cujos ativos mobilizáveis (como ações e títulos) excedem um determinado valor. Contudo, esse tipo de definição, mais voltado para o patrimônio em detrimento da renda, traz uma importante dificuldade: ausência de informações públicas e inacessibilidade de informações privadas a respeito da dotação patrimonial das pessoas.

METODOLOGIA E DESENHO DA PESQUISA

Este artigo é fruto de uma pesquisa multimétodos que busca entender os hábitos, as motivações e os interesses dos *potenciais doadores de alta renda*. Para a investigação dos hábitos, motivações e interesses dessa população, o desenho desta pesquisa envolveu duas estratégias complementares: (i) mapeamento sociodemográfico e ocupacional dos potenciais doadores de alta renda a partir das fontes de dados secundárias e públicas disponíveis (ii) um grupo focal com seis representantes dessa população.

A definição operacional



Em que pese essas as definições de “doadores médios” ou “indivíduos de alto poder aquisitivo”, para esta pesquisa, adotamos uma *definição operacional de “potenciais doadores de alta renda”*. Guardando uma interlocução com as definições relacionadas à renda, adotamos a seguinte definição operacional para os potenciais doadores de alta renda como *aqueles profissionais em meio de carreira e com altos salários, cuja renda média mensal é igual ou superior a R\$ 30.000,00 (trinta mil reais)*.

Caraterização do Universo dos Potenciais Doadores de Alta Renda

Em termos sintéticos, a análise dos dados da GN-DIRPF e da Rais revela os seguintes pontos. Primeiro, que os potenciais doadores de alta renda, medidos a partir do corte de renda de 30 mil reais mensais, é um grupo diminuto da população. Dependendo de como se mede, configuram um grupo de 0,2% dos ocupados formais ou de 0,25% a 1% da população brasileira em idade ativa. Na conta mais otimista, está-se falando de pouco mais de um milhão de pessoas. Segundo, apesar de pequeno, os potenciais doadores de alta renda aumentaram quantitativamente até 2015, passando a diminuir desde então. Assumindo que os efeitos da crise não devem se atenuar no curto prazo, é pouco provável que os potenciais doadores de alta renda voltem a crescer em um futuro próximo. Terceiro, o conjunto dos potenciais doadores de alta renda, quando comparado à população, é relativamente mais masculino (75% de homens), mais maduro (75% com 40 a 64 anos de idade), mais branco (pouco mais de 80% de declarados brancos), mais residente no Sudeste e Centro-Oeste (72% residem nessas duas regiões) e mais escolarizado (86% possuem ensino superior completo).

A maioria dos potenciais doadores de alta renda com ocupação formal está empregada no setor privado (42%), seguido por governo e profissionais liberais (31% e 25%). As principais ocupações são diretores e gerentes, no setor privado, judiciário, no governo e não identificado entre os profissionais liberais.

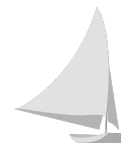
O grupo focal

O grupo focal é uma técnica qualitativa de pesquisa, que objetiva a produção de informação relevante a respeito do tema de interesse na e pela interação entre os participantes (Carey e Asbury, 2016). Tal interação é controlada, registrada e mediada pelo pesquisador. O grupo focal é um fluxo mediado de conversa no qual os diferentes pontos de vista, percepções e opiniões acerca do tema de interesse podem aflorar e se modificar quando em contato com outros mais ou menos convergentes, mais ou menos conflitantes (Almeida, 2016). O tipo de evidência produzida no grupo focal é, principalmente, uma evidência discursiva embora haja, também, evidências não-verbais.

Preparação, produção e amostragem do grupo focal

Realizamos um único grupo focal ao longo da pesquisa com o objetivo duplo de melhor conhecer hábitos, práticas e percepções de doação dos doadores potenciais na sua complexidade e profundidade, bem como gerar insumos para a elaboração de questionário que usaríamos posteriormente em outra etapa da pesquisa. Embora um único grupo focal seja pouco e arriscado, porque dificilmente esgota os diferentes pontos de vista sobre o tema de interesse e/ou porque pode não funcionar bem dados questões logísticas, dificuldades na interação entre os participantes e/ou mediação inábil, um único grupo focal era o que permitia nossos recursos financeiros, humanos e de tempo.

A seleção do grupo resultou de uma amostragem não-aleatória, utilizando a metodologia bola de neve (Baldin e Munhoz, 2011), em que o pesquisador pede que o respondente indique, via de regra, duas ou três pessoas no perfil desejado para que essas sejam convidadas a participar do grupo focal e/ou indicar outras pessoas para serem convidadas. O grupo em



questão partiu de indicações originárias do próprio corpo docente da instituição de ensino dos autores. Mais do que generalizar estatisticamente qualquer resultado obtido, nosso interesse aqui era explorar o universo simbólico e as práticas de doação de um grupo selecionado de potenciais doadores de alta renda. Especialmente, estávamos interessados em mapear a maior variabilidade possível de hábitos, práticas, percepções e significados e, para isso, buscamos variar os participantes em termos de sexo, cor ou raça, grupo ocupacional (profissionais liberais, setor privado / mundo corporativo e setor público) e idade. O Quadro 1 abaixo sintetiza tais informações.

Participante	Sexo	Cor ou Raça	Grupo Ocup.	Idade
1	Masculino	Preto	Bancário	56 anos
2	Feminino	Branca	Diplomata	30 anos
3	Masculino	Branca	Mercado financeiro	43 anos
4	Feminino	Branca	Bancária	38 anos
5	Masculino	Branca	Publicitário	44 anos
6	Feminino	Branca	Advogada	48 anos

Quadro 1: Membros do Grupo Focal

Fonte: Elaboração própria.

Registro e análise dos resultados

O grupo focal foi registrado em vídeo, áudio e notas, com a permissão e ciência formal de todos participantes (e uso para fins exclusivamente científicos). Ao mesmo tempo, os demais integrantes da pesquisa tomaram notas acerca do andamento do grupo focal. Posteriormente ao áudio transcrito, a equipe de pesquisa da pesquisa produziu um relatório descritivo acerca do grupo focal, sem análises, nem interpretações, mas uma descrição extensiva e densa da evidência verbal e não verbal produzida ao longo da interação propiciada pelo grupo focal. Este relatório descritivo foi a base fundamental para as análises posteriores.

DESCRIÇÃO ANALÍTICA DO GRUPO FOCAL

O grupo focal aconteceu em uma noite de terça-feira de abril de 2018, na própria instituição de ensino, em São Paulo. Os participantes e a mediação foram dispostos em uma mesa quadrada, na qual todos conseguiam ver e ser vistos por todos, e identificados por seu primeiro nome. Na sala permaneceram dois assistentes da pesquisa (sentados em carteiras individuais e separadas), que estiveram em contato com restante da equipe de pesquisa locada em sala ao lado e que acompanhavam o grupo focal por *streaming*. Durante aproximadamente duas horas, um pesquisador mediou a conversa entre os participantes, que abordou temas mais amplos, como cidadania e práticas de solidariedade, e temas mais específicos e que foram objeto de aprofundamento, com destaque para doações para direitos humanos.

Sobre o ato de doar

Respeitando a sequência da interação, partindo do mais geral para o mais específico, sobre as ações de solidariedade e doação, os participantes declararam que realizam muitas e diversificadas ações desse tipo. Foram mencionadas desde doações institucionais em dinheiro, recorrentes ou pontuais, para organizações de diferentes tipos e por diferentes formas a doações não monetárias (horas, ideias, trabalho *pro bono* etc.) para organizações ou pessoas; além de doações em dinheiro ou não para conhecidos (pessoas com as quais se possui relações pessoais e/ou de familiaridade) e doações no âmbito de campanhas de TV/rádio/internet. As doações de sangue também foram lembradas.

De modo geral, é possível perceber a combinação de um duplo padrão: doação impessoal-formal e mais estruturada, por um lado; e doação pessoal-informal e pouco



estruturada, por outro. Tal combinação ocorre, inclusive, ao nível de um mesmo indivíduo, denotando diversidade de práticas de solidariedade em lógica na qual padrões de doação não são mutuamente excludentes, mas complementares. Outro ponto importante a se notar é a disseminação dessas práticas: todos os seis participantes do focal tinham realizado pelo menos dois tipos diferentes de doação no último ano, sugerindo que, pelo menos entre a população de alta renda, a doação é prática generalizada e diversificada.

Outro dado bastante específico a respeito das práticas de doação desse segmento populacional foram as sinalizações de doações mensais de um patamar mínimo de R\$ 300,00. Tal valor é muito superior à faixa de doações dos brasileiros de R\$20 a R\$40 mensais, identificada pela Pesquisa Doação Brasil (IDIS, 2015). Como nem todos os participantes fazem doações estruturadas e regulares, destaca-se que o valor de R\$ 300,00 / mês emergir da interação e convergência de percepções ao longo do grupo focal. Em termos de meios de pagamento, periodicidade da doação e valores o grupo demonstrou optar sempre pela flexibilidade.

Outros três aspectos relativos à prática de doação que foram objeto de discussão foram: o ato de doar não necessariamente ocorre como um ato individual; muitas vezes, aparece como objeto de uma decisão e/ou hábito familiar, como se a doação fosse “hereditariamente transmitida”; o ato de doar acontece como uma decisão que nem sempre é planejada; é comum que seja fruto de reação emocional a campanha e/ou escapismo a abordagem insistente, recorrente e “chata”; busca de articulação entre o ato de doar e a prática profissional mediante a realização voluntária de sua atividade profissional para públicos mais vulneráveis (casos citados foram mentoria, assessoria jurídica e formação profissional).

Motivações para doar

Quando indagados a respeito das principais motivações para realizar uma doação, ficou claro que há uma propensão às práticas de solidariedade daqueles que, em razão de sua trajetória, foram beneficiários de práticas de solidariedade no passado e/ou o fato do doar ser uma prática arraigada na tradição familiar. Inclusive é possível que hábitos de doação do passado, seja a forma como a pessoa foi objeto de ajuda no passado ou a família costume estruturar e significar a doação, condicione a forma presente de estruturação e significação da doação. Um participante, por exemplo, declarou que foi bolsista no passado e que hoje, uma das formas prediletas de doar é na forma de doação para fundos de bolsa. Outro participante, que contou preferência por modalidades menos estruturadas e menos formalizadas de doação, sobretudo para pessoas em situação de maior vulnerabilidade de seu entorno pessoal, declarou que a família “sempre doou” coisas como roupas, móveis, tratamentos etc. para empregados e familiares desses empregados.

Também foi verbalizada uma preferência por fazer diferença na vida das pessoas (“Pessoas só precisam de uma oportunidade”) e uma intenção em impactar na realidade (desde que mensurável por prestação de contas e/ou auditorias). Ao mesmo tempo, a busca por satisfação pessoal e/ou culpa também foi citada. Interessante notar como os participantes do focal autodeclararam, eles próprios, mais propensos a associar doação com sentimento de retribuição e/ou realização pessoal, enquanto associaram outros doadores de seu estrato social mais associados a sentimentos de culpa.

Outro aspecto bastante relevante para o escopo desta pesquisa foi a questão da confiança como dimensão fundamental no ato de doar. Os participantes disseram, contudo, que a confiança deve ser construída, em processos que podem ser relativamente longos e que indicações de conhecidos (familiares, amigos pessoais, colegas de trabalho, as próprias empresas nas quais trabalham) são importantes. Aspectos relacionados a fatores mais impessoais também foram citados como importantes na construção da confiança, tais como



transparência, prestação de contas pela organização, regularidades de auditoria e não ter envolvimento com escândalos. Nesse sentido, pode-se considerar a construção da confiança como processo de médio e longo prazo para o qual concorrem tanto fatores informais e pessoais, como indicações de amigos, familiares e colegas, como fatores mais formais e impessoais, como transparência, status e mecanismos de mensuração e demonstração de resultados.

Sensibilidade para doar

Um fato que chamou atenção foi que muitos deles têm interesse em ajudar (pessoas e organizações), mas desconhecem os caminhos. Nesse sentido, foi trazida pelo grupo a flexibilidade nos caminhos para ajudar. Foi visível que dentre as formas que as doações podem ser operacionalizadas, há uma preferência pelas menos insistentes de abordagem, como correio (eletrônico ou não) e campanhas em geral (sem tom apelativo), uma vez que muitos rejeitam a aproximação direta por desconhecidos (corpo-a-corpo) no que diz às práticas de captação de recursos, mas aceitam quando essa aproximação se faz por meio de indicação de conhecidos. “Detesto quando sou abordado na rua ou quando recebo uma ligação de desconhecido pedindo dinheiro para alguma causa/organização”, verbalizou um dos participantes. “Tenho ojeriza ao ser abordado na rua”, disse outro.

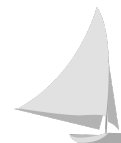
Há uma sensibilidade para questões diferentes e variadas, em geral, ligados a temas associados à desigualdade de oportunidades: Educação (bolsas de estudo, fundos de bolsas, estudos de conhecido); Gênero (liderança feminina, violência sexual); Diversidade (raça, gênero e LGBT+); Pobreza e saneamento e Saúde. Direitos humanos (assim como Cultura) não foi nominalmente citado, embora causas comumente associadas ao universo dos direitos humanos o foram: refugiados, gênero e raça, saúde. Além disso, grupo demonstrou variação entre resistência e desconhecimento em relação a doações incentivadas, muito comuns nos campos de Cultura e Esportes. Para alguns dos participantes, as doações incentivadas não foram feitas para as pessoas, mas para as empresas.

Sensibilidade para Direitos Humanos

No que diz respeito às causas de direitos humanos, tema central desta pesquisa, vale destacar que por parte de alguns participantes havia resistência e desconhecimento em relação à sua abrangência. Um dos participantes vinculou direitos humanos com impunidade, como se as “organizações de direitos humanos defendem quem não precisa ser defendido ou pessoas que fizeram mal para outras pessoas”. Outros participantes do grupo associaram direitos humanos a uma noção de “dignidade da pessoa”, a partir de visão positivada dos direitos humanos. Também foi interessante observar que a predisposição a alguns temas ou causas sob a denominação direitos humanos não imediatamente gera percepção favorável a respeito de outros temas. Não é porque uma pessoa defende causas relacionadas a quilombolas ou populações ribeirinhas que ela vá ser simpática à defesa dos direitos de detentos.

Uma convergência entre as diferentes visões só pode ser construída na e pela interação do grupo. Ganhado corpo a ideia de que se pode colaborar com projetos relacionados à recuperação / inserção de públicos como ex-detentos ou imigrantes e refugiados via ações de empreendedorismo e qualificação profissional. Tais ações ao mesmo tempo em que fariam diferença na vida dessas pessoas, contribuiriam para uma sociedade melhor.

Ao fim e ao cabo o que a discussão sobre direitos humanos revelou foi que, em primeiro lugar, a própria noção de direitos humanos é escorregadia e marcada por desconhecimentos, parcialidades e preconceitos. Muitas vezes, temas comumente associados aos direitos humanos pelas organizações e ativistas da área não o são pelas pessoas. Tal dissociação apareceu, por exemplo, com o tema dos imigrantes e refugiados, que não necessariamente foi articulado pelos participantes enquanto um tema de direitos humanos. Em segundo lugar, quando associado a



uma causa mais ampla de direitos humanos, um tema é, imediatamente, objeto de resistência pela parcela da população que tende a ver direitos humanos de modo negativado. Em terceiro lugar, pessoas não necessariamente reconhecem alinhamento imediato entre os diferentes temas e causas concebidos como direitos humanos pelas suas organizações e ativistas. Por fim, algum tipo de convergência pode ser obtido a partir de ações sob o guarda-chuva dos direitos humanos enquanto ações voltadas à (re)inserção social via esforço individual, por exemplo, a partir de ações de empreendedorismo.

Entre os participantes do grupo focal houve certo conhecimento de organizações (brasileiras e internacionais) de direitos humanos. A organização mais citada e objeto de doações em dinheiro por alguns participantes foi “Médicos sem Fronteiras”, que é a organização mais bem-sucedida em captação no país. Também foram citadas como objeto de conhecimento (e, às vezes, de doação): Caleidoscópio, Reflexões da Liberdade, Conectas, Cruz Vermelha, Exército da Salvação, Casas André Luiz, Sou da Paz e Action Aid.

Após toda a discussão, grupo chegou a consenso relativo em torno da ideia de doar institucionalmente para uma ou algumas dessas organizações de direitos humanos. Porém, a doação só seria efetivada se a organização não se colocasse em contraposição a convicções político-ideológicas pessoais (um exemplo citado foi o fato de um dos participantes ter interrompido o apoio a uma organização na medida em que ela se colocou favorável à quebra de determinadas patentes, uma vez que para ele a quebra de patentes constituiria um risco à propriedade e um desincentivo para o investimento em ciência e tecnologia).

Apesar dessa convergência final em prol da doação institucional a organizações de direitos humanos, os participantes apontaram que o doar é um assunto pouco presente no cotidiano. E que muitos não costumam doar para organizações de direitos humanos porque elas não pedem e/ou não realizam a sua abordagem de forma adequada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando os objetivos desta, ou seja, *responder como e porque indivíduos de alta renda doariam para as causas de direitos humanos*, obtivemos um trabalho rico em informações e que permite a sua apropriação por parte de ativistas, captadores de recursos e organizações possibilitando o desenvolvimento e o suporte de suas estratégias de captação de recursos. Nesse sentido, os resultados da pesquisa buscam fortalecer todo o ecossistema de captação de recursos por organizações de direitos humanos junto aos potenciais doadores de alta renda.

Os resultados do grupo focal podem ser sintetizados nos seguintes pontos. A população de alta renda possui muitas e simultâneas práticas de solidariedade e doação. Embora isso não signifique necessariamente que esse estrato populacional “doe muito” ou o “máximo que pode”, significa que realiza uma grande diversidade de práticas. Também a população de alta renda combina de forma simultânea e percebida como complementar práticas de solidariedade e doação que podem ser categorizadas tanto como estruturadas, impessoais e formais, como doações institucionais; quanto pouco estruturadas, pessoais e informais, como doação de tratamento ou de estudos para filho de funcionário.

As principais motivações associadas ao ato de doar foram impactar a realidade social, fazer a diferença na vida das pessoas e busca de satisfação social ou retribuir ajudas do passado e tradição familiar. A confiança é aspecto fundamental do doar, pois não se doa se não tem confiança. A confiança deve ser construída e tal construção envolve fatores pessoais (indicação de amigos, familiares ou colegas, conhecimento de trabalhadores das organizações ou ativistas, ter sido ajudado no passado) e fatores impessoais (prestação de contas, auditoria, transparência e demonstração dos resultados).



A população de alta renda possui predisposição em ajudar/doar, mas nem sempre está mobilizada para tanto. Organizações em geral nem sempre abordam tal público e, quando o fazem, nem sempre da forma mais adequada. Há preferência pelas formas de abordagem menos insistentes e a indicação de amigos, familiares e conhecidos é mecanismo de diminuição de risco da doação. Quanto mais flexível forem os meios de realização da doação e suas modalidades melhor. Há uma variabilidade de temas que sensibilizam pessoas desse estrato social, inclusive temas comumente associados a direitos humanos. Contudo, direitos humanos não foram diretamente citados.

Aliás, há significativo desconhecimento, resistência e preconceito em relação a direitos humanos por parte da população de alto poder aquisitivo. Essa pesquisa mostra que esse segmento de público não compreende a complexidade e fragmentação de temas que abrangem direitos humanos. Algumas vezes tem dificuldade em associar temas específicos e/ou organizações específicas à temática mais geral dos direitos humanos. Há, também, questionamentos de caráter ideológico sobre a atuação das organizações de direitos humanos que trabalham especialmente com causas com baixo apelo midiático positivo (por exemplo, direito de defesa e situação carcerária), o que acaba associando e reduzindo direitos humanos à defesa da impunidade das pessoas perante à lei. Tal resistência tende a ser mais intensa no momento em que o tema “direitos humanos” é colocado. Essa resistência pode diminuir na medida em que uma discussão minimamente reflexiva é iniciada, inclusive emergindo certa aceitação da doação para organizações de direitos humanos. Assim, doação e direitos humanos, contudo, não são assuntos cotidianos para a população de alta renda. Junto com fato de que organizações de direitos humanos não os abordam, há, para parcela dessa população, ausência de percepção da doação para essas organizações como uma possibilidade concreta e realizável.

Por outro lado, a maior parte deste público não é indiferente às diversas causas que podem ser associadas aos direitos humanos, tais como atenção à saúde, educação, discriminação de gênero e raça, atenção aos refugiados; nem mesmo à questão da defesa de direitos. Não é necessariamente feita uma associação direta entre eles e a temática mais geral dos direitos humanos. Há, porém, um conceito que perpassa a imensa maioria das pessoas e que assume um potencial não apenas unificador, mas sobretudo de redução da complexidade da discussão sobre direitos humanos que é o da *garantia da dignidade da pessoa*.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Ronaldo. Roteiro para emprego de grupos focais. In ABDAL, Alexandre et al. **Métodos e técnicas de pesquisa em Ciências Sociais**: bloco qualitativo. São Paulo: Sesc-Cebrap, 2016.
- ARMSON, M.; MCKENZIE, A. Launching a new middle donor programme and making it work. In **International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing**. Vol. 18, nº 01, 2013.
- BAILEY, Michael. Fundraising in Brazil: the major implications for civil society organisations and international NGOs. **Development in Practice**, v. 9, n. 1-2, p. 103-116, 1999.
- BALDIN, Nelma, e MUNHOZ, Elzira. Snowball (bola de neve): uma técnica metodológica para pesquisa em educação ambiental comunitária. In **Anais do X Congresso Nacional de Educação**. Curitiba: PUCRS, 2011.
- BMO Harris Private Banking et al. **The philanthropic conversation: Understanding philanthropic advisors' approaches and high net worth individuals' perspectives**. Toronto, ON: GIV3, 2015.
- CAREY, Martha Ann; ASBURY, Jo-Ellen. **Focus group research**. Routledge, 2016.



HARRIS-CURTIS, Elizabeth. Rights-based approaches – issues for NGOs. **Development in Practice**, V.13 N. 5, pp. 558-564, 2003.

IDIS. Pesquisa Doação Brasil. São Paulo: Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social, 2015. Disponível em https://idis.org.br/pesquisadoacaobrasil/wp-content/uploads/2016/10/PBD_IDIS_Sumario_2016.pdf

LLOYD, Theresa. **Why rich people give**. London: Association of Charitable Foundations, 2004.

MENDONÇA, Patrícia; ALVES, Mário Aquino; NOGUEIRA, Fernando (orgs.). **Arquitetura institucional de apoio às organizações da sociedade civil no Brasil**. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013.

MENDONÇA, Patrícia; TEODÓSIO, Armindo; ALVIM, F.; ARAÚJO, E. Desafios e Dilemas das ONGs na Cooperação Internacional: Uma análise da realidade brasileira. **Gestão.Org. Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, V.7, pp. 69-83, 2009.

MILANI, Carlos. R. S. Cooperação internacional para o desenvolvimento e ONGs brasileiras: financiamento e autonomia política. In M.A. Alves; P. M. E. Mendonça & F. A. Nogueira (eds) **Arquitetura Institucional de Apoio às Organizações da Sociedade Civil no Brasil**. São Paulo: Editora Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013

NOGUEIRA, Fernando; ALVES, Mario Aquino; MENDONÇA, Patricia Maria Emerenciano. US Foundations in Brazil and the Funding of the Human Rights Field–Data and Trends from 2003 to 2012. **Nonprofit Policy Forum**. V.1, N.2, p. 371-393, 2015.

OSTRANDER, Susan. The growth of donor control: Revisiting the social relations of philanthropy. In **Nonprofit and voluntary sector quarterly**. Vol. 36, nº 2, 2007.

PANDYA, Archana et al. The Human Right sector in Mumbai. In **The Human Right Organizations Project**, Humphrey School of Public Affairs, University of Minnesota, 2016.

RON, James et al. The Human Rights sector in Mexico. In **The Human Right Organizations Project**, Humphrey School of Public Affairs, University of Minnesota, 2014.

SCHERVISH, Paul. The moral biography of wealth: Philosophical reflections on the foundation of philanthropy. In **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**. Vol. 35, nº 03, 2006.

SEN, Amartya. **Development as Freedom**. Oxford: Oxford University Press, 2000

SOUZA, Pedro Herculano G. F. Os ricos no Brasil: o que sabemos e o que deveríamos saber. In **BIB**. Vol. 85, nº 01, 2018.

WIGGERS, Robert. Action for Children: a model for stimulating local fundraising in low-and middle-income countries. **Development in Practice**, v. 26, n. 5, p. 619-628, 2016.

World Wealth Report 2017, 2017. Disponível em: <https://www.worldwealthreport.com/>