

Por que não somos como eles (Revista Exame 21.02.2008)

Nos Estados Unidos, empresários como Warren Buffett e Bill Gates são incentivados a repartir sua fortuna com a sociedade. No Brasil, apesar das enormes demandas, ocorre o contrário

Pelo menos uma vez por mês o empresário e ex-banqueiro Jorge Paulo Lemann se dedica a analisar um relatório de resultados bem diferente dos que avaliou ao longo de boa parte de sua vida profissional. Além de verificar os resultados de seus negócios mundo afora, Lemann passou a analisar o nível de repetência de alunos em escolas públicas como a Vicente Rao, instalada no bairro do Jabaquara, na zona sul de São Paulo. Aos 67 anos de idade, Lemann -- um dos três controladores da cervejaria Inbev, ao lado dos sócios Marcel Telles e Carlos Alberto Sicupira -- é hoje um dos poucos filantropos brasileiros que dedicam parte de sua fortuna pessoal -- estimada em 5 bilhões de dólares -- a causas sociais no Brasil. Dos 109 institutos e fundações ligados ao Grupo de Institutos, Fundações e Empresas (Gife), menos de 10% pertencem a uma família ou pessoa física. Os demais estão vinculados a empresas. Hoje, boa parte dos investimentos de Jorge Paulo Lemann na área social se concentra na Fundação Lemann, criada por ele em 2002 para investir sobretudo na melhoria do ensino no país. "Meus amigos podem achar que estou virando um socialista tardio, mas na verdade estou aflito com os baixos níveis educacionais do Brasil", disse Lemann, num recente seminário sobre o tema realizado por sua fundação, a uma platéia de 250 representantes de países da América Latina, composta de ministros, empresários e pesquisadores.

Não há dados precisos sobre o número de empresários que investem sistematicamente dinheiro do próprio bolso em causas sociais no Brasil hoje. Considerando os dados do Gife, a maior associação de fundações e institutos filantrópicos do país, porém, chega-se a não mais do que dez deles -- um número inferior, por exemplo, à quantidade de brasileiros listados entre as maiores fortunas do mundo. Em 2003, apenas cinco brasileiros apareciam na lista de bilionários da revista americana Forbes -- grande parte deles, banqueiros. Hoje, a maioria dos 16 empresários brasileiros presentes no ranking é de industriais ou donos de companhias prestadoras de serviços que não herdaram fortunas. A conclusão óbvia é que a produção de novos bilionários no país não veio acompanhada na mesma medida de uma nova geração de filantropos.

Um recente levantamento da consultoria CapGemini com o banco Merrill Lynch sobre filantropia reforça a posição de desvantagem dos brasileiros -- e de seus vizinhos na América Latina -- em relação ao resto do mundo. Os latino-americanos estão na lanterna quando se fala em investimentos filantrópicos por pessoas físicas com mais de 1 milhão de dólares para investir -- apenas 3% delas dedicaram 3% de sua fortuna a causas sociais em 2006. Trata-se, a princípio, de um comportamento incompreensível numa região com tantas demandas. Em outras partes do mundo, a ascensão de uma nova classe de bilionários parece ter dado fôlego a novos investimentos sociais. Na Ásia, uma das regiões do planeta que mais crescem atualmente, o percentual de doação é o maior do mundo -- 14% dos milionários doam cerca de 12% de seu dinheiro. Os Estados Unidos, onde estão filantropos como Warren Buffett e Bill Gates, 14% dos milionários dedicam cerca de 8% de seu portfólio a causas sociais.

Parte da explicação para essa discrepância é cultural. Nos Estados Unidos, até por influência das culturas protestante e judaica, há uma crença disseminada de que o cidadão deve devolver à sociedade parte da riqueza que conseguiu acumular. O milionário pouco generoso nas doações à sociedade é malvisto -- e existe até mesmo uma disputa entre os milionários em relação a quem doa mais. Em 2006, aos 75 anos, o magnata Warren Buffett decidiu doar em vida 85% de sua fortuna -- o equivalente a 37,4 bilhões de dólares --, construída ao longo de quatro décadas à frente do fundo de investimento Berkshire Hathaway. A maior parte desse dinheiro, 30,7 bilhões de dólares, será transferida de forma escalonada para a entidade administrada por Bill Gates, o segundo homem mais rico do mundo, e sua mulher -- a Fundação Bill & Melinda Gates, que financia escolas públicas e

pesquisas para a cura de doenças. O restante do dinheiro vai para a própria fundação de Buffett e para três outras geridas por seus filhos. Em valores atualizados, a doação de Buffett equivale às doações somadas de filantropos como John Rockefeller e Andrew Carnegie, cujas fundações perduram até hoje. Antes do anúncio de Buffett, o recorde de filantropia estava com o próprio Gates, que destinara 28 bilhões de sua fortuna de 50 bilhões de dólares à fundação que leva seu nome. "Acredito na filosofia de que um milionário deve deixar a seus filhos o suficiente para que eles façam qualquer coisa -- mas não o suficiente para que eles não precisem fazer nada", declarou Buffett na época do anúncio da doação de sua fortuna.

A inspiração religiosa e cultural pura e simples -- e uma secular bagagem de exemplos ao longo da história -- está longe de ser, no entanto, a única explicação para a forte cultura da filantropia nos Estados Unidos. Um dos motores para estabelecê-la é um mecanismo legal inexistente no Brasil: um imposto sobre a transmissão de grandes heranças que pode atingir até 50% do montante a ser repassado para as futuras gerações. Para quem tem uma fortuna nos Estados Unidos, faz mais sentido financeiro criar fundações com objetivos sociais e colocar os filhos para comandá-las do que transferir o patrimônio diretamente a eles. Isso sem contar a possibilidade de abater do imposto de renda boa parte do dinheiro investido em causas sociais. No Brasil, a lei não oferece incentivos para investimentos sociais de pessoas físicas e permite que as empresas deduzam como despesa as doações que fazem a suas fundações e institutos até o limite de 2% do lucro. "Existe um contexto extremamente desfavorável para a filantropia no Brasil, que inclui desde a falta de incentivos fiscais até a desorganização das entidades que recebem os recursos", diz Marcos Cruz, sócio da consultoria McKinsey, responsável por um estudo preliminar sobre as dificuldades do setor no país. "Se o cenário mudasse, o investimento social seria muito maior." É um paradoxo que um país com tantas dificuldades dificulte a distribuição de riqueza, enquanto uma sociedade rica como a americana a incentive. "Os Estados Unidos criaram uma imensa estrutura voltada para isso", diz o advogado Eduardo Szazi, professor de direito do Terceiro Setor da Fundação Instituto de Administração e da Fundação Getulio Vargas. "Quando os americanos doam, estão, na verdade, fazendo o planejamento fiscal de suas fortunas."

O que ainda atrapalha

As características que criam um ambiente desfavorável para a filantropia no Brasil

1 - Falta de incentivos fiscais

No Brasil, quem doa não pode abater a doação do imposto (no caso de empresas, o desconto equivale a 2% do lucro). Nos Estados Unidos, o doador abate até 100% do imposto

2 - Má gestão das ONGs

Institutos e fundações têm dificuldade de encontrar — entre as 300 000 ONGs do país — entidades capazes de prestar contas e apresentar resultados

3 - Burocracia

Doações de bibliotecas ou obras de arte podem levar até três anos — pela falta de preparo do Estado para lidar com situações como essa

Fontes: McKinsey e especialistas

NOS ESTADOS UNIDOS, EXISTE UMA SÉRIE de incentivos específicos -- como o desconto para doações realizadas a escolas. Nesses casos, o contribuinte pode deduzir até um limite de 50% dos impostos a pagar. Por isso, universidades e centros de pesquisa americanos recebem milhões de dólares todos os anos. Um dos casos mais conhecidos, para ficar em apenas um exemplo, é o da Universidade Harvard. Seu histórico de doações começa em 1638, quando o pastor John Harvard decidiu doar imóveis próprios em Massachusetts e sua biblioteca de 400 volumes para fundar uma universidade, e deu seu nome a ela. Desde 1974, quando as doações começaram a ser geridas por uma empresa (a Harvard Management Company), as doações somaram 34,9 bilhões de dólares. No Brasil, em contraste, uma coleção de histórias demonstra o desafio à paciência e às boas intenções que uma doação -- de proporções bem mais modestas -- pode causar. A mais recente delas é a da Coleção Brasileira - Fundação Estudard, uma série de 477 obras de arte adquiridas pelos empresários Jorge Paulo Lemann, Carlos Alberto Sicupira e Marcel Telles em leilões na Europa e doada à Pinacoteca do Estado de São Paulo em outubro do ano passado. Todo o périplo da doação levou quase três anos até que a fundação finalmente conseguisse assinar o contrato (veja quadro na pág. 114). "Tivemos de falar inúmeras vezes com dezenas de representantes de diversas esferas do estado", diz a advogada Tatiana Buzalaf, que negociou a doação. "Quase desistimos."

O empresário José Mindlin levou oito anos para conseguir doar sua famosa biblioteca de 50 000 livros à Universidade de São Paulo. Ele descobriu que, para isso, precisaria atualizar o valor das obras pela cotação de mercado e pagar um imposto de 15% na hora da transferência. A quantia era altíssima. Mindlin então decidiu criar sua fundação, que serviria como receptora dos livros. Novas dificuldades. Ao colocar as obras sob a propriedade de sua própria entidade, teria de pagar um imposto de transmissão de bens de 4% sobre o valor do acervo. O empresário só conseguiu doar sua biblioteca à USP quando a lei foi alterada, liberando a doação de livros da cobrança de impostos. Seu acervo -- que inclui preciosidades como a versão original datilografada de *Vidas Secas*, de Graciliano Ramos, e primeiras edições de livros de Machado de Assis -- será encaminhado à USP no ano que vem, quando termina a construção de um prédio climatizado, planejado especialmente para abrigar a coleção.

A ausência de incentivos para o investimento via pessoa física no Brasil não apenas dificulta que as doações ocorram como também determina uma diferença crucial entre a natureza da filantropia aqui e nos Estados Unidos. Lá, as maiores fundações ou institutos filantrópicos estão ligados a pessoas físicas. No Brasil, a esmagadora maioria -- 90% -- está vinculada a empresas. A consequência imediata disso transparece no volume dos recursos doados. Um abismo de dólares costuma separar a doação de fortunas acumuladas ao longo de vidas e um percentual do lucro das empresas. Isso fica claro comparando os investimentos da Microsoft com as doações pessoais do casal Bill e Melinda Gates. Em 2007, os investimentos da Microsoft em causas sociais foram de cerca de 100 milhões de dólares. Os da Fundação Gates somaram 2 bilhões de dólares -- 20 vezes mais -- no mesmo período.

Existem outras distinções quando se fala em filantropia ligada a empresas e a pessoas físicas. "As empresas fazem investimento social pensando no quanto ele vai agregar à marca, é o que chamo de filantropia mercadológica", diz Floriano Pesaro, secretário de Assistência Social da cidade de São Paulo. "E isso é legítimo." Na prática, isso significa que as diretrizes para as ações sociais de muitas companhias podem mudar de acordo com certas demandas -- como a recente preocupação com o aquecimento global -- e também tendem a se concentrar cada vez mais em questões voltadas para a sustentabilidade do próprio negócio (algo defensável e, pode-se dizer, desejável). Além disso, as fundações ligadas a empresas estão sujeitas aos movimentos inerentes ao mundo dos negócios, como o de fusões e o de aquisições, que podem mudar a agenda da noite para o dia. (Basta imaginar que, se John Rockefeller tivesse criado uma fundação ligada à sua companhia na época, a Standard Oil, provavelmente ela teria seguido o mesmo caminho -- e se dissolvido nas inúmeras fusões de petrolíferas que se seguiram.) Longe do escopo de investimentos sociais da companhia, é possível abrir o foco para as questões mais abrangentes. "Nunca colocamos o nome da empresa no nosso instituto, para manter independência", diz Daniel

Feffer, herdeiro e vice-presidente do grupo Suzano e diretor-geral do Instituto Ecofuturo, criado em 1999 para investir em educação ambiental. Hoje, o instituto é mantido exclusivamente pelos resultados da Suzano Papel e Celulose, que faturou 4 bilhões de reais em 2007. Feffer prevê que ainda neste ano o instituto não será mais dependente apenas da empresa -- e começará a arrecadar fundos com outras companhias e pessoas físicas. Trata-se de algo raro nos casos de fundações ligadas a empresas, nas quais costuma prevalecer o interesse institucional de manter a autoria de seus projetos.

Campeões em generosidade

Quem são hoje os sete maiores filantropos dos Estados Unidos e quanto destinaram para causas sociais nos últimos cinco anos

Warren Buffett

Megainvestidor, executivo-chefe da Berkshire Hathaway
40,7 bilhões de dólares

Bill e Melinda Gates

Fundador da Microsoft e sua mulher
3,5 bilhões de dólares

George Kaiser

Dono de empresas nos setores financeiro, imobiliário e de óleo e gás
2,3 bilhões de dólares

George Soros

Megainvestidor
2,1 bilhões de dólares

Gordon & Betty Moore

Co-fundador da Intel e sua mulher
2 bilhões de dólares

Família Walton

Família do fundador do Wal-Mart
1,5 bilhão de dólares

Herbert e Marion Sandler

Co-fundadores da instituição financeira Golden West
1,4 bilhão de dólares

Fonte: Business Week

Apesar da falta de incentivos e das dificuldades do mercado brasileiro, alguns empresários começam a pensar em fundações com vida própria justamente para escapar dessas limitações. É o caso da socióloga Maria Alice Setubal, a única mulher entre os sete filhos de Olavo Setubal, dono do Itaú. O grupo mantém investimentos sociais de 130 milhões de reais por ano. Mesmo assim, Maria Alice criou em 2005, com recursos próprios e de seus seis irmãos (inclusive Roberto Setubal, atual presidente do banco), a Fundação Tide Setubal -- em homenagem a sua mãe. Seu objetivo: ajudar na melhoria das condições de vida das famílias que moram na região de São Miguel Paulista, na zona leste de São Paulo. A primeira leva de recursos da fundação, que Maria Alice prefere não revelar, foi usada para recuperar um hospital, uma escola e um clube do bairro. "O vínculo com o banco, que tem seus propósitos, limitaria minha liberdade para agir e fazer parcerias", afirma Maria Alice.

"Além disso, como profissional, tenho questionamentos pessoais que não interessam a uma empresa, como entender por que a periferia e a cidade se transformaram em universos tão distintos e isolados." Há 21 anos, Maria Alice criou e dirige o Centro de Pesquisa para Educação e Cultura, uma das ONGs de educação mais respeitadas do país.

Ela não é a única que quer manter sua atuação social totalmente desvinculada dos negócios. Outro empresário com a mesma iniciativa é o paulistano Marcos de Moraes. Filho de Olacyr de Moraes, o ex-rei da soja, Marcos tornou-se ele próprio milionário ao vender à Portugal Telecom, em 2000, o portal Zip-Net, por 365 milhões de dólares. Hoje, além de cuidar da fabricante de cachaça Sagatiba, ele dedica parte de seu tempo ao Instituto Rukha, criado em 2005. O projeto mais conhecido da entidade é o Nova Virada, que oferece bolsas de 350 reais a 102 famílias carentes da zona sul de São Paulo. Em troca do dinheiro, os pais se comprometem a manter seus filhos ocupados durante todo o dia -- na escola e em atividades complementares que acontecem em ONGs --, além de participar, eles próprios, de atividades educativas promovidas pelo instituto. Moraes não diz quanto investe no Rukha, que vem tomando cada vez mais seu tempo. Ele visita, por exemplo, pelo menos uma vez a cada 15 dias, famílias na zona sul de São Paulo.

O estilo "mão na massa" é uma característica típica da filantropia brasileira. Mesmo que o doador não queira entrar em ação, é preciso que ele crie uma estrutura para garantir que seu dinheiro traga os resultados esperados -- e isso acaba sendo um fator de desestímulo para que muitos deles repartam parte de sua fortuna com a sociedade. A necessidade de interferência radical é provocada pela precária estrutura gerencial de boa parte das quase 300 000 ONGs instaladas no país. Nos Estados Unidos, em geral os empresários atuam apenas como grant makers, investidores que escolhem e acompanham os resultados dos projetos em que investem. É o caso da Fundação Gates. No Brasil, muitas vezes é preciso ajudar as ONGs a se tornar capazes de prestar contas e apresentar indicadores. "O que mais desestimula os empresários hoje a investir é a dificuldade que as ONGs têm de avaliar os resultados das ações que executam", diz Evelyn Iochpe, diretora da Fundação Iochpe, criada em 1989 para investir na educação profissionalizante de jovens de baixa renda. Essa realidade mudou o propósito original da Fundação Lemann, por exemplo. "Quando nascemos, há cinco anos, a idéia era permanecer apenas como uma avaliadora e investidora de projetos eficientes", diz Ilona Becskeházy, diretora executiva da Fundação Lemann. "Logo percebemos que não haveria projetos organizados suficientes e que não conseguiríamos aumentar o escopo de nossa atuação se não montássemos nossos próprios programas do zero." Atualmente, 40% dos projetos são próprios. Ilona garante que os investimentos da fundação, que somaram 12 milhões de dólares nos últimos cinco anos, são limitados pela falta de bons projetos de terceiros.

A TENDENCIA É QUE AS EXIGENCIAS das fundações em relação à capacidade gerencial das ONGs aumentem nos próximos anos -- o que pode levar a uma seleção natural no futuro. Um dos motivos é que as fundações devem funcionar cada vez mais como empresas, seguindo metas e indicadores de desempenho. No caso da Fundação Lemann, existe um microcosmo da cultura de eficiência encontrada nos negócios nos quais o empresário investe. Há metas individuais e coletivas e, se elas são atingidas, todos os funcionários levam um bônus de até seis salários. A diretora-geral Ilona é ex-executiva do banco de investimento JP Morgan e recrutou as 13 pessoas de sua equipe em bancos no Brasil e no exterior. Trata-se de uma tendência mundial. A própria Fundação Gates criou, no ano passado, um departamento para avaliar a viabilidade de suas ações. O presidente Patty Stonesifer veio da Microsoft e nunca tinha trabalhado antes no Terceiro Setor.

"Embora sejam poucos, os institutos criados no Brasil recentemente já nasceram com uma orientação para resultados seguindo os melhores modelos do mundo", diz Armínio Fraga, conselheiro de dez fundações, como o Instituto Desiderata. O instituto foi criado em agosto de 2003, no Rio de Janeiro, pelo empresário carioca Guilherme Frering, um dos ex-controladores da mineradora Caemi, adquirida pela Vale em 2001. Mesmo a distância -- mais precisamente de Londres, onde mora hoje --, Frering monitora, ao lado da mulher, Antonia, as ações do instituto, que financia ONGs que trabalham com educação de jovens e

projetos que visam a melhoria do atendimento a crianças com câncer no serviço público de saúde. A tarefa de fazer valer cada centavo dos cerca de 2 milhões de reais que ele investe por ano no Desiderata foi dada à economista Beatriz Azeredo, de 51 anos. Professora do instituto de economia da Universidade Federal do Rio Janeiro, Beatriz trabalhou no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada e esteve por sete anos no BNDES, onde foi diretora da área social. Para certificar-se de que o instituto seria mesmo administrado da melhor maneira possível, Frering decidiu também que ele teria um conselho deliberativo, composto de especialistas de renome, como Fraga e a ex-secretária de Assistência Social do governo FHC, hoje no Banco Interamericano de Desenvolvimento, Wanda Engel. "Assim, temos acesso a um conhecimento privilegiado que nos ajuda, e muito, a decidir", diz Beatriz, que gerencia uma equipe de apenas quatro pessoas.

Incentivos, como os que existem nos Estados Unidos, poderiam ter efeito multiplicador desse movimento discreto -- que hoje depende apenas da inspiração de alguns poucos empresários.

Por Cristiane Mano e Ana Luiza Herzog