

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC/SP

Pedro Henrique Lopes Silva

**Financiamento Internacional de ONGs LGBTI no Brasil:
estratégias e desafios**

**MESTRADO PROFISSIONAL EM GOVERNANÇA GLOBAL E
FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS INTERNACIONAIS**

SÃO PAULO

2021

Pedro Henrique Lopes Silva

**Financiamento Internacional LGBTI no Brasil:
estratégias e desafios**

Produto final apresentado à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de MESTRE em Governança Global e Formulação de Políticas Internacionais, na linha de pesquisa “Sociedade Civil e Políticas Públicas em Âmbito Internacional”, sob a orientação da Profa. Dra. Elaini Cristina Gonzaga da Silva.

SÃO PAULO
2021

PEDRO HENRIQUE LOPES SILVA

**Financiamento Internacional LGBTI no Brasil:
estratégias e desafios**

Produto final apresentado à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de MESTRE em Governança Global e Formulação de Políticas Internacionais, na linha de pesquisa “Sociedade Civil e Políticas Públicas em Âmbito Internacional”, sob a orientação da Profa. Dra. Elaini Cristina Gonzaga da Silva.

Aprovado em: ___/___/___

BANCA EXAMINADORA

Dra. Elaini Cristina Gonzaga da Silva - PUCSP

Dra. Terra Friedrich Budini - PUCSP

Dr. Ricardo Henry Dias Rohm - UFRJ

Dedico este trabalho ao meu pai, Renato Avelino da Silva, e à minha mãe, Cleusa Lopes da Silva, que sempre estiveram ao meu lado, me apoiando nos momentos mais difíceis.

AGRADECIMENTOS

Elaborado em meio à pandemia do COVID-19, este trabalho só se tornou possível graças ao apoio dos meus pais, que sempre investiram e confiaram em meu potencial, e da minha orientadora, profa. Dra. Elaini Cristina Gonzaga da Silva, que durante toda a pesquisa soube acolher, com sensibilidade e empatia, as minhas dificuldades. Também gostaria de agradecer o apoio institucional que recebi da PUC/SP, relacionado aos prazos, que deram fôlego para que eu pudesse recompor minha saúde física, emocional e espiritual. Por fim, agradeço o Sr. Veriano de Souza Terto Jr. por me conceder informações que contribuíram para os rumos deste trabalho.

RESUMO

Nas últimas décadas, o apoio transnacional de entidades como fundações privadas e empresas multinacionais, permitiu que organizações LGBTI do Brasil tivessem acesso a novas fontes de captação de recursos. Dialogando com as conclusões da literatura que revelam desigualdades no acesso a esses recursos e a capacidade destes de induzir mudanças na gestão das organizações, este artigo tem como objetivo identificar, mediante o método do estudo de caso, os desafios e estratégias de duas ONGs com projetos voltados as populações LGBTI do Brasil para captação de recursos internacionais. Foi identificado que as estratégias utilizadas pelas organizações revelaram desigualdades no acesso a esses recursos, em particular pelas exigências dos editais de financiamento internacional que inviabilizam a participação de organizações menores. Por fim, apesar das diferenças na escolha do método de financiamento, ambas compartilharam de desafios relacionados à volatilidade no volume destes recursos.

Palavras-chave: Financiamento internacional. LGBTI. Ong. Ativismo.

ABSTRACT

In recent decades, transnational support from entities such as private foundations and multinational companies allowed LGBTI organizations in Brazil to gain access to new sources of funds. Dialoguing with the findings in the literature that reveal inequalities in access to these resources and their ability to induce changes in the management of organizations, this article aims to identify, through the case study method, the challenges and strategies of two NGOs with projects focused on LGBTI populations in Brazil for international fundraising. It was identified that the strategies used by the organizations revealed inequalities in the access to these resources, in particular due to the requirements of the international grants that make the participation of smaller organizations unfeasible. Finally, despite the differences in the choice of financing method, both shared challenges related to the volatility in the volume of these resources.

Keywords: International financing. LGBTI. Ngo. Activism.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	8
2	BUSCA PELO FINANCIAMENTO INTERNACIONAL DE ONGS LGBTI	11
3	METODOLOGIA	15
4	ESTUDOS DE CASO	16
4.1	ABIA	16
4.2	Casa 1	21
5	ANÁLISE DOS DADOS E CONSIDERAÇÕES FINAIS	26
	REFERÊNCIAS.....	29

1 INTRODUÇÃO

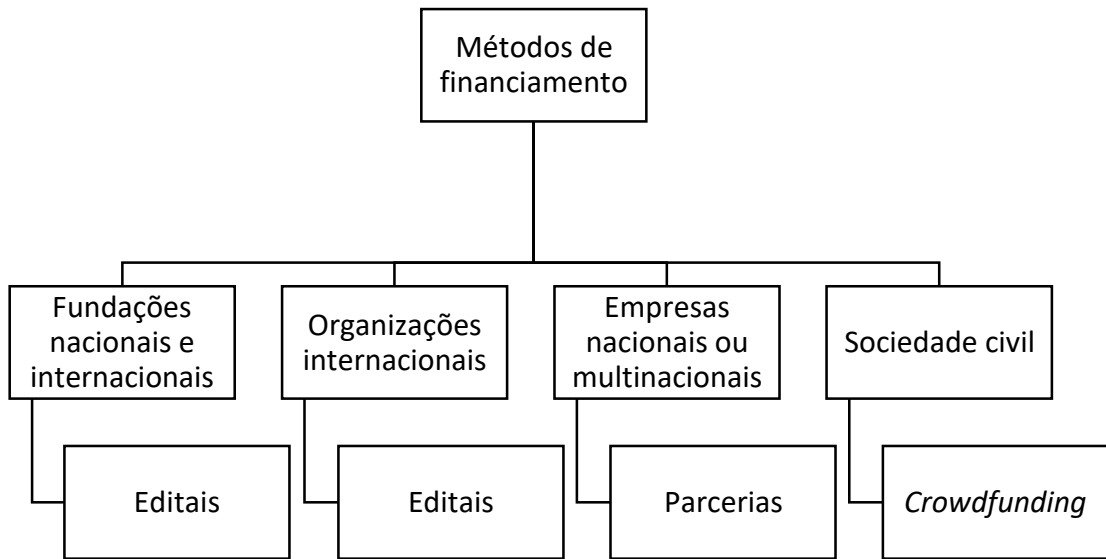
Surgidas no âmago da resistência política, as primeiras ONGs de direitos humanos se formaram com o propósito de defender os direitos políticos e humanos tornados precários pela ditadura militar no Brasil, e exerceram um papel fundamental nos rumos da sociedade brasileira, sendo responsáveis pela disseminação da noção de cidadania e pela pressão para seu exercício pleno, favorecendo a entrada de recursos de atores internacionais, tais como a Ford Foundation, Rockefeller ou MacArthur, assim como as agências de fomento e de cooperação internacional, tais como o Banco Mundial ou o Unicef (SILVA, 2010).

Dado o destaque negativo do Brasil no ranking global de crimes contra pessoas LGBTI¹, onde, em 2020, 237 pessoas foram mortas por serem quem são (FRAGA GASTALDI et al., 2021), posicionando o país no topo do ranking onde mais se mata travestis e pessoas trans no mundo (ONU BRASIL, 2021), são essas organizações de direitos humanos as responsáveis por agir em esferas tradicionalmente concebidas como competência dos Estados, oferecendo serviços relacionados à saúde, segurança, educação e à promoção da dignidade humana, com o crescente reconhecimento das restrições e às vezes das inadequações dos esforços governamentais nesses campos (ANTROBUS, 1987).

Considerando que, como para qualquer outra organização, a questão da sustentabilidade financeira é claramente de importância crítica, as estratégias de arrecadação de recursos que combinem diferentes fontes de financiamento (doadores individuais, corporativos e/ou governamentais) permitem que essas organizações possam expandir e consolidar seus projetos com maior segurança, aliviando seus membros dos encargos produzidos pela dependência de uma única fonte de financiamento.

¹ Nos últimos anos, a sigla LGBTI (Lésbicas, Gays, Bissexuais, Travestis e Intersexuais) passou a ser utilizada por Estados, ONGs e organizações internacionais em referência aos movimentos sociais de defesa e proteção dos direitos dessas populações. Contudo, não há um consenso na utilização dessas siglas (LGBT, LGBTI, LGBTIQ, LGBTIQ+).

Figura 1 – Métodos de financiamento.



Fonte: elaborado pelo autor, 2021.

Historicamente viabilizado pelas agências estrangeiras de ajuda governamental, programas intergovernamentais e fundações privadas, o financiamento internacional das organizações LGBTI no Sul Global foi responsável pelo aumento, em número e em tamanho, destas organizações. O ativismo transnacional LGBTI pode crescer com as oportunidades políticas e econômicas surgidas durante o combate da pandemia do HIV/AIDS, que facilitaram uma maior interação de ativistas de todo o mundo com a comunidade internacional (geralmente como uma relação doador-receptor). Nos países em desenvolvimento atingidos pela crise, doadores privados (por exemplo, as fundações Gates e Clinton), organizações internacionais (por exemplo, o Fundo Global) e agências de ajuda governamental (por exemplo, DFID e USAID), identificaram a importância da participação destas organizações na implementação dos Programas de AIDS², o que permitiu que ativistas e organizações LGBTI acessassem fundos e treinamentos, assim como participassem de conferências nacionais, regionais e globais, fortalecendo os laços destes atores com a comunidade internacional (THORESON, 2020).

² Para muitas agências doadoras, as ONGs foram consideradas como atores-chave para o sucesso dos programas de combate à Aids, uma vez que estão enraizadas na comunidade e diretamente relacionadas (as ONG) às populações vulneráveis, compreendendo melhor as necessidades destes indivíduos, aplicam uma educação entre pares (CASTRO; DA SILVA, 2005).

Esses programas, associados à introdução de políticas econômicas neoliberais de “redução do Estado” (RICHARDSON, 2005), promovidas pelas Instituições Financeiras Internacionais (IFIs), estabeleceram novos parâmetros para as relações entre a sociedade e o Estado, com a elaboração de políticas públicas descentralizadas e focalizadas, elegendo atores da sociedade civil para a interlocução com a esfera governamental, sob o discurso de democratização do Estado e das políticas sociais (ALVES, 2013). Com os recursos do Banco Mundial, o Estado brasileiro desempenhou um relevante papel neste financiamento, patrocinando a realização de eventos que contribuíram para a consolidação das redes LGBTI no país (SIMÕES; FACCHINI, 2009), marcando o abandono do perfil de ativismo político combativo e a adoção de uma postura de parceria com o Estado (ALVES, 2013).

Contudo, a partir da década de 1990, as entidades doadoras passaram a selecionar com maior rigor as ONGs ou os projetos a serem financiados (POWER; MAURY; MAURY, 2002; SILVA, 2010), devido a diminuição do volume de financiamento das agências internacionais, em especial para América Latina, com o redirecionamento desses investimentos para países em crise na África e no Leste Europeu (ARAÚJO; TUDE; RODRIGUES, 2007; MENDONÇA et al., 2009). Além disso, muitas dessas agências passaram a considerar o Brasil como um país democrático, com capacidade de resolver seus problemas sem ajuda externa, o que forçou as organizações da sociedade civil a demonstrarem que, mesmo em regiões do país aparentemente desenvolvidas, há populações e localidades com gravíssimos problemas a serem enfrentados, o que justificaria estes financiamentos (QUEIROZ-STEIN, 2018).

Nesse cenário, este artigo científico busca identificar os desafios e estratégias de duas ONGs com projetos voltados as populações LGBTI do Brasil para captação de recursos internacionais, utilizando, como referencial teórico, as proposições levantadas pela literatura (ANTROBUS, 1987; BAILLIE SMITH; CHAHIM; PRAKASH, 2014; JENKINS, 2011; ROBERTS; JONES; FRÖHLING, 2005; NG, 2018; SIMOES; FACCHINI, 2009) que revelam desigualdades no acesso a esses recursos e a capacidade destes de induzir mudanças na gestão das organizações

Para tanto, foram realizados dois estudos de caso, de caráter exploratório, das experiências da Associação Brasileira Internacional de Aids (ABIA), uma ONG fundada em 1987, referência nacional e internacional no cenário do HIV e da Aids no Brasil; e da Casa 1, fundada em 2017, que acolhe jovens LGBTI recém-expulsos de casa e oferece serviços relacionados à educação, à saúde, à cultura e ao lazer, às comunidades locais. Para análise dos casos, será utilizada a técnica de correspondência de padrões, comparando, entre si, as experiências de cada organização na busca por estes financiamentos, relatadas em fontes

primárias (relatórios, entrevistas públicas, notícias, etc.) ou extraídas por fontes secundárias (estudos de outros autores).

2 BUSCA PELO FINANCIAMENTO INTERNACIONAL DE ONGS LGBTI

Em resposta à globalização, as redes transnacionais de ativismo tornaram-se atores importantes na esfera doméstica e transnacional. Ao construir novos vínculos entre atores da sociedade civil, Estados e organizações internacionais, estas redes multiplicam os canais de acesso ao sistema internacional, em áreas como os direitos humanos (KECK; SIKKINK, 1998), proporcionando aos atores domésticos a oportunidade de adquirir aliados influentes, capazes de ampliar e legitimar narrativas, disponibilizando recursos como dinheiro, privilégios institucionais ou prestígio (CISZEK, 2017).

A defesa das questões LGBTI tem uma longa história em vários contextos culturais e geográficos, mas apenas nas duas últimas décadas esses esforços atraíram apoio transnacional significativo, para além da esfera da saúde pública em torno da prevenção do HIV/AIDS, com a participação de uma gama de entidades doadoras, que incluem Estados nacionais, grandes corporações e organizações híbridas, bem como organizações não governamentais e organizações intergovernamentais (NG, 2018). Segundo o relatório “*2017-2018 Global Resources Report – Government and Philanthropic Support for Lesbian, Gay, Bisexual, Transgender and Intersex Communities*”, o financiamento filantrópico global para as questões LGBTI totalizou aproximadamente US\$ 560 milhões, com um total de 800 fundações e 15 agências governamentais e multilaterais, responsáveis por conceder mais de 19.764 doações (FUNDERS FOR LGBTQ ISSUES; GGP, 2020).

Contudo, o envolvimento de cada um desses atores nesse financiamento transnacional está sujeito a críticas, pois, conforme argumenta Eve Ng (2018), a busca pelo lucro pode estar em desacordo com os objetivos dos projetos das organizações e porque o capitalismo que sustenta o capital corporativo é, ele próprio, um contribuinte para a desigualdade global. Nesse sentido, este financiamento transnacional contribuiria para reproduzir as desigualdades econômicas e políticas a que se destinam abordar, especialmente devido ao domínio das organizações baseadas no Norte, como doadoras (NG, 2018).

Além disso, outros autores identificaram que a forma como esses recursos são alocados contribuiriam para a consolidação de hierarquias sociais dentro e entre as ONGs, particularmente relacionadas às questões de classe e de níveis de educação, de modo que, no topo, estariam as ONGs altamente profissionalizadas, tematicamente especializadas e

transnacionalizadas, dominando os fóruns globais e produzindo interpretações de caráter universalizante (BAILLIE SMITH; JENKINS, 2011), com seus recursos vindos de seus próprios governos ou de fundações privadas, atuando, em muitos casos, como braços permanentes de diferentes órgãos governamentais, algumas, inclusive, com status consultivo na ONU ou em outros órgãos de formulação de políticas internacionais (ANTROBUS, 1987).

Segundo Alexandra Chasin (2001), em seguida estariam as grandes organizações de escopo nacional que teriam se tornado destinos atraentes para os financiadores internacionais, em especial por encorajarem agendas liberais, ao invés de progressistas, e por serem capazes de dividirem o seu orçamento em diferentes projetos e arcarem com suas despesas gerais (aluguel, telefone, água, luz, funcionários etc.).

Para o autor, na base da hierarquia estariam as organizações menores, sendo estas as que menor se adequariam aos requisitos dos financiadores, sobretudo pelo destino impopular de seus projetos, pela incapacidade de comprovar suas atividades ou experiências e pela necessidade de alocarem parte dos recursos dos financiadores para suas despesas gerais. Reforçando essas constatações, Stephen A. Magnus (2002) identificou que, para muitos financiadores, o modelo não hierárquico, adotado por muitas ONGs LGBTI, somado às dificuldades de manutenção da infraestrutura e da escassez de pessoal, podem ser interpretados pelos financiadores como indícios da incapacidade dessas organizações para administrarem seus recursos.

Dessa forma, há de se considerar que o acesso das organizações a estes recursos não se limita à disponibilidade e garantia dos recursos, mas também dos procedimentos institucionais, prioridades e práticas das agências doadoras (ANTROBUS, 1987). Naturalmente, cada financiador possui procedimentos e requisitos específicos para a concessão de recursos. Entretanto, em se tratando dos recursos disponibilizados por meio de editais de financiamento (públicos ou privados), alguns autores afirmam que esses editais exigem que as organizações adotem estruturas organizacionais e gerenciais, concebidas e reproduzidas na “linguagem do doador”, estimulando as ONGs a incorporarem técnicas gerenciais vinculadas a pressupostos típicos do ambiente corporativo, tais como pragmatismo, cálculo constante entre meios e fins, disciplina financeira, foco na eficiência e marketing voltado a produção e disseminação de uma variedade de materiais publicitários (ROBERTS; JONES; FRÖHLING, 2005), o que estimularia a “profissionalização” dessas organizações (BAILLIE SMITH; JENKINS, 2011; ANTROBUS, 1987) e a priorização de projetos de curto prazo, sem a participação ampla da comunidade (CHAHIM; PRAKASH, 2014; NG, 2018), concentrando-se em agendas

específicas, alinhadas com a dos doadores, em especial em momentos de escassez de recursos (ANTROBUS, 1987).

Nesse sentido, no Brasil, segundo Regina Facchini (2012), muitas organizações LGBTI para se tornarem elegíveis aos financiamentos de editais nacionais ou internacionais, passaram a utilizar estas técnicas gerenciais. Segundo a autora, muitas dessas organizações adotaram estruturas organizacionais formais e passaram a depender de estruturas como sede, telefone, endereço eletrônico, computador e da profissionalização de seus militantes para estabelecer relações com a mídia, parlamentares, técnicos de agências governamentais e atores internacionais (FACCHINI, 2009).

Contudo, não se deve presumir que haja invariavelmente uma imposição perniciosa dos doadores às práticas de gestão e governança organizacional das ONGs beneficiadas. Segundo Susan M. Roberts, John Paul Jones III e Oliver Fröhling (2005), os doadores podem incluir mecanismos para aprender com as ONGs, por meio de canais de diálogo e estudando os relatórios produzidos a partir dos projetos financiados, incorporando essas informações aos seus procedimentos operacionais de financiamento. Além disso, segundo os autores, os conhecimentos relacionados à gestão e à governança são entendidos, negociados e colocados em prática de forma diferenciada pelas ONGs, o que pode incluir a promoção, resistência, adoção, evasão, adaptação contextual ou alguma combinação. Deve-se, portanto, evitar deliberadamente conceituar as ONGs como vítimas destas relações (ROBERTS; JONES; FRÖHLING, 2005).

De qualquer modo, muitas organizações LGBTI, ao reconhecerem à necessidade de aplicarem aos editais para aumentar seus recursos, paradoxalmente, por não possuírem fundos, não conseguem contratar os funcionários ou desenvolver a infraestrutura (como exemplo: sistemas de computadores e base de dados) necessários para dar suporte às atividades de redação e de candidatura aos editais (MAGNUS, 2002).

Além disso, ao identificar as principais dificuldades encontradas na gestão de duas ONGs LGBTI do Brasil, Samira Loreto Edilberto Pompeu e Ricardo Henry Dias Rohmb (2018) constataram que, a depender do êxito e do volume dos financiamentos obtidos, uma flutuação no número de funcionários pode ocorrer, o que propiciaria uma sobrecarga sobre o corpo de voluntários, aumentando as dificuldades das ONGs para concorrer às ofertas disponíveis de financiamento (POMPEU; ROHM, 2018).

Dessa forma, as desconexões entre as exigências dos financiadores com as realidades das organizações menores são os motivos pelos quais estas se esquivam de editais, que exijam um nível oneroso de prestação de contas (ROBERTS; JONES; FRÖHLING, 2005; MAGNUS,

2002). Nesse cenário, uma das estratégias utilizada pelas organizações foi a utilização das conexões pessoais de seus membros com os doadores para captação, manutenção ou alteração das condições destes financiamentos (ARAÚJO; TUDE; RODRIGUES, 2007; CHASIN, 2001; QUEIROZ-STEIN, 2018). Julie Dorf, Diretora Fundadora da *International Gay and Lesbian Human Rights Commission* (ILGHRC), em entrevista à Alexandra Chasin (2001), especulou que foi porque “alguém conhecia alguém” que a organização se tornou capaz de obter seu primeiro financiamento. Segundo Dorf, muitos doadores financiam as organizações após se “conectarem” com a pessoa que está levantando os fundos, ou seja, acreditam na organização por causa da liderança.

Além disso, algumas ONGs LGBTI optam por priorizar editais com verbas modestas, disponibilizados, sobretudo, por fundações locais simpatizantes à causa, muitas das quais administradas por gays ou politicamente progressistas, e que, por terem um nível de exigência menor, possuem maior compatibilidade com a maturidade organizacional dessas organizações (MAGNUS, 2002). Segundo Angela M. Kuga Thas (2016), estes financiadores menores são os que melhor entendem a realidade destas organizações, ao reconhecer que a liderança de base e a ação comunitária são cruciais para sustentar os movimentos de mudanças estruturais, flexibilizando a concessão de doações e permitindo que os ativistas inovem à medida que eventos e imprevistos apareçam.

Para a autora, este modo de financiar possibilita que os ativistas respondam às ameaças (por exemplo, ajustando o cronograma ou as atividades do projeto) ou aproveitem as oportunidades (como a atenção da mídia para um problema específico de direitos humanos), fortalecendo e apoiando os trabalhos das organizações, sem vincular à resultados de curto prazo, rigidamente definidos. Dessa forma, apesar do legítimo interesse dos doadores em saber se os seus recursos estão sendo utilizados para um bom propósito, é preciso reconhecer que, em muitos casos, o fracasso das organizações em executar projetos pode refletir resistências de agentes externos, como das autoridades, à mudança. Estes fracassos, se entendidos pelos financiadores como uma oportunidade de aprendizado, podem fortalecer o desafiador trabalho das organizações, visando melhores resultados no futuro.

Por fim, conforme indicado por Alexandra Chasin (2001), os recursos disponibilizados pelas empresas multinacionais, muitos dos quais, por meio de acordos ou contratos de parcerias são uma alternativa aos editais públicos e privados, diferenciando-se destes por não criarem pressão sobre a gestão das organizações, com os doadores corporativos permanecendo “*laissez-faire*” sobre o controle. Segundo o autor, a principal exigência deste tipo de financiamento é a

divulgação do nome e logotipo da empresa, bem como da parceria, nos diferentes canais de divulgação da organização pela beneficiada.

Para Alvin Zhou (2021), ao adotarem políticas favoráveis às populações LGBTI e incidirem sobre o ativismo, as empresas buscam apenas capturar esse lucrativo mercado de consumo, sendo esta prática denominada de *pinkwashing*, na qual os investimentos das empresas não buscam desafiar as desigualdades na sociedade, mas lucrar com isso, o que se traduziria em tomar o ativismo LGBTI como uma oportunidade, ao invés de uma responsabilidade.

Não obstante, segundo Alexandra Chasin (2001), um dos desafios em torno deste tipo de financiamento está relacionado com a ética, nos casos das empresas cujas políticas ou atividades sejam inconsistentes com a missão da organização beneficiada. Apesar de ser possível que as organizações recusem estes recursos, o custo dessa posição por princípios pode ser alto, pela vasta disponibilidade e menor exigência para captação destes recursos, que, por sua vez, aliviariam o fardo da arrecadação de fundos de seus membros.

Logo, a partir revisão da literatura constata-se que o financiamento internacional das organizações com projetos voltados às populações LGBTI revela desigualdades no acesso a estes recursos o que, para alguns autores, está relacionado ao fato de que a filantropia das grandes fundações privadas e empresas multinacionais reproduzem desigualdades econômicas e sociais que buscam adereçar, o que contribuiria para a consolidação de hierarquias entre as organizações.

Diante disso, parte da literatura identificou que, para se tornarem elegíveis aos editais de financiamento internacional, muitas ONGs LGBTI, inclusive no Brasil, passaram a adotar técnicas gerenciais típicas do ambiente corporativo, reproduzidas na “linguagem do doador”. As exigências de grandes doadores são, em muitos casos, um impeditivo para o acesso das organizações menores a estes recursos, obrigando-as a adotarem outras estratégias para captação de recursos internacionais, dentre as quais a aplicação de fundações menores, com menores níveis de prestação de contas, ou a procura de parcerias com empresas multinacionais. Esta última não isenta de críticas visto que, apesar de um menor controle sob a forma como os recursos são alocados, estes podem divergir dos objetos mais profundos das organizações.

3 METODOLOGIA

Para os fins desta pesquisa, qual seja, o de identificar os desafios e estratégias associados a captação de recursos internacionais por duas organizações com projetos voltados às

populações LGBTI do Brasil, foi utilizado o método de estudo de caso, de caráter exploratório, com a ABIA, fundada em 1987 e referência nacional e internacional no cenário do HIV e da Aids; e a Casa 1, fundada em 2017, voltada ao ativismo de base, acolhendo jovens LGBTI recém-expulsos de casa e oferecendo às comunidades locais serviços relacionados à educação, saúde, cultura e lazer.

Para coleta das informações, foi utilizado o método de triangulação das informações, ou seja, a utilização de várias fontes de evidência, com o uso de fontes primárias (relatórios, entrevistas e postagens em redes sociais) e secundárias (estudos realizados por outros autores).

Para análise do material coletado foi aplicada a técnica de correspondência de padrões, isto é, comparar os padrões empíricos, identificados nos estudos de caso, com outro predito, identificado durante a revisão da literatura (YIN, 2018). Dessa forma, dialogando com as conclusões identificadas na revisão da literatura, busca-se analisar como as estratégias e os desafios das organizações revelam desigualdades no acesso a estes recursos, induzindo, ou não, a mudança na gestão e organização destes atores.

4 ESTUDOS DE CASO

4.1 ABIA

A Associação Brasileira Interdisciplinar de AIDS (ABIA) é uma ONG fundada em 1987, por diversos ativistas, dentre eles o sociólogo Herbert de Souza, o Betinho. Ao longo dos últimos anos a ABIA especializou-se em *advocacy*, com foco no acompanhamento das políticas públicas relacionadas ao HIV e à AIDS e formulação de projetos de educação e prevenção (ABIA, S/D) tendo, entre seus públicos alvo, as populações LGBTI (ABONG, S/D), que ainda hoje são particularmente afetadas pelo vírus³.

Conforme o disposto no Artigo 2º de seu estatuto social de 1987, para alcançar seus objetivos a organização buscaria o apoio de diversas entidades financiadoras, dentre as quais as fundações internacionais (ABIA, 1987), isso porque, desde a sua fundação, a ABIA foi concebida para se tornar uma organização semelhante a outras grandes ONGs, o que exigia um fluxo expressivo de financiamentos para permitir a execução de suas atividades e a manutenção de sua infraestrutura (PARKER; TERTO JR., 2001).

³ Em um estudo realizado no Brasil em 2018, enquanto na população em geral a prevalência do vírus é de 0,4%, em São Paulo, 25% dos homens, sendo destes 83% gays, estavam infectados com o vírus (KERR et al., 2018).

Dessa forma, a organização estabeleceu um Conselho Diretor, com Betinho como diretor-presidente, e um Conselho Fiscal, focando seus esforços iniciais na obtenção de financiamentos (PARKER; TERTO JR., 2001). Vale notar que, no início, a organização não dispunha de recursos para o pagamento de salários, o que fez com que Betinho atrelasse o primeiro salário com o êxito na obtenção dos financiamentos, conforme indicado por Silvia Ramos, então membra Conselho Fiscal:

[...]fui fazer uma entrevista como Betinho, tal. Eu comecei na Abia um negócio que o Betinho chamava “Contrato de risco”. “Você aceita um Contrato de risco?”. Que é o seguinte, você vai começar a trabalhar, o seu primeiro salário você ganha se você conseguir o primeiro financiamento da Abia. Não tinha dinheiro nenhum para me pagar [...] (SOUZA, 2011).

Assim sendo, uma das estratégias utilizadas pela organização para captação de recursos foi a utilização das conexões pessoais de seus membros com os financiadores. Em 1987, a relação entre Betinho e o diretor do Instituto Nacional de Assistência Médica da Previdência Social (INAMPS) facilitou o acesso da ABIA a um financiamento de aproximadamente US\$ 5 mil, que contribuiu para que a organização alugasse um pequeno escritório. Além disso, pela proximidade da sede da ABIA com o IBASE, organização também fundada por Betinho, a ABIA pode utilizar da infraestrutura existente deste último (telefone, computadores, material de escritório etc.), além de, quando necessário, receber empréstimos do instituto (PARKER; TERTO JR., 2001). Silvia Ramos, ao comentar a importância de Betinho para captação de recursos afirma que:

E eu tenho impressão que o financiamento para a Abia e como a Abia foi muito bem e passou a dar respostas e cresceu muito e criou credibilidade, tudo isso, por causa do trabalho nosso cotidiano lá, mas também, mas também, em grande medida por causa da credibilidade do Betinho e por causa do papel que o Betinho assumiu... O Betinho não fazia nada na Abia. Às vezes ele pedia: “Por favor, o mínimo que eu puder saber”. O negócio ia sozinho, entende? Mas ele em momentos chave, ele pegava e dava uma entrevista [...] (SOUZA, 2011).

Pouco tempo depois, ainda em 1987, a ABIA obteve um segundo financiamento da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), de aproximadamente US\$ 100 a US\$ 200 mil, para criação de um banco de dados e centro de informações sobre AIDS. Uma vez mais os contatos pessoais foram da maior importância na obtenção deste financiamento, visto que Silvia Ramos conhecia Reinaldo Guimarães, presidente da FINEP no período (PARKER; TERTO JR., 2001).

Porém, a grande mudança institucional ocorreu a partir do terceiro financiamento, da Fundação Ford, também em 1987. Com o apoio de Peter Fry, então representante da Fundação Ford no Brasil e membro do primeiro Conselho Diretor da ABIA, a fundação concedeu à ABIA o montante de US\$ 50 mil, que constituiu um dos primeiros financiamentos em AIDS da Fundação Ford em qualquer parte do mundo. Em 1988, houve um novo financiamento, ainda maior, no valor total de US\$ 267 mil, ao longo de dois anos, o que permitiu que a ABIA contratasse diversos profissionais qualificados, a salários de mercado, e que fossem cobertas as despesas gerais (PARKER; TERTO JR., 2001). A maior particularidade deste financiamento foi o seu propósito de custear a estrutura e despesas da organização (BROOKE; WITOSHYNSKY, 2002), permitindo que a ABIA pudesse focar seus próximos financiamentos em suas atividades, conforme indicado por Silvia Ramos:

[...] E você sabe que o Peter resolveu dar de cara, no primeiro ano, financiamento grande, eu não me lembro, acho que era uma coisa assim como U\$50 mil, na época era muito, era muito dinheiro. Era como se o Cesec recebesse hoje, no começo da vida, um financiamento, por exemplo, de uns U\$300 mil ou talvez um pouco mais, por ano. Ele resolveu dar logo esse financiamento, que cobriu um monte de coisa. Fazia com que todos os nossos financiamentos depois, pudessem ser só para as atividades. E esse foi, diz-se, é uma coisa interessante para vocês pesquisarem, não sei se vocês já pesquisaram isso, foi o primeiro financiamento da Fundação Ford no mundo voltado para a Aids [...] (SOUZA, 2011).

A partir do financiamento da Fundação Ford a ABIA passou a contar com uma equipe de funcionários, muitos dos quais qualificados e com experiências na captação de recursos, além de uma estrutura estável, custeada, que atendia muitas das exigências dos editais de financiamento, o que garantiu uma vantagem competitiva em relação às outras ONGs e, conseqüentemente, o acesso a financiamentos adicionais, na medida que agências internacionais de cooperação começavam a custear, no final da década de 80 e início da de 90, os programas relacionados à AIDS, alcançando, de 1988 a 1990, um orçamento de US\$ 500 mil por ano (PARKER; TERTO JR., 2001). Desde então a organização recebeu recursos de diversas fundações internacionais, dentre as quais a Open Society Foundation, MAC AIDs Foundation, Brot Fur Die Welt e Fundação Ellen MacArthur.

As vantagens da ABIA na captação de recursos geraram um sentimento de hostilidade com outras ONGs AIDS, perceptível durante a Conferência Nacional de AIDS, em 1990, onde houve uma divisão entre os grupos “políticos”, no qual a ABIA se inseria, e os “assistencialistas”, de organizações menores. Nessas divergências, a ABIA e outras organizações mais voltadas para a prevenção eram as vezes vistas, por parte de algumas organizações assistencialistas, como elitista, ditatorial e monopolizadora do movimento

brasileiro de luta contra a AIDS (PARKER; TERTO JR., 2001), em parte pela incapacidade das organizações menores de concorrerem contra ABIA pelos financiamentos, conforme indicado por Silvia Ramos:

[...]Era uma briga, essas reuniões nacionais era um negócio fratricida, por que... E a Abia, por um lado, estava pouco acima disso porque tinha financiamento próprio, tal, mas era muito acusada de ser o primo rico, sabe? Era isso, basicamente. Porque era, realmente, era desleal o que a Abia fazia, a Abia fazia um projeto, já mandava por fax em inglês, Walter Almeida escrevia em inglês, falava com o financiador (SOUZA, 2011).

No entanto, em 1990, os recursos da ABIA foram drasticamente reduzidos devido às dificuldades em atender às exigências de seus financiadores, visto que a capacidade administrativa da ABIA não acompanhou o seu crescimento, fazendo com que a organização não tivesse condições de administrar seus vários projetos e elaborar os materiais de prestação de contas exigidos pelos financiadores (PARKER; TERTO JR., 2001).

Para enfrentar essa situação, a ABIA tentou utilizar as conexões pessoais de seus membros para entrar em contato com representantes de diversas agências financiadoras. Contudo, esses esforços não resultaram no apoio que a ABIA necessitava na época. Então, o grupo criou o projeto “Solidariedade é uma grande empresa” e, a partir dos inúmeros contatos de Betinho, a ABIA começou a negociar e a fechar contratos com várias grandes empresas, entre as quais Xerox, Companhia Vale do Rio Doce, Petrobrás e Banco do Estado do Rio de Janeiro, resultando em cerca de US\$ 100 mil em 1991 e 1992 (PARKER; TERTO JR., 2001).

Mesmo assim, os recursos desses contratos não foram suficientes para cobrir com as despesas da organização, que continuava em uma péssima situação financeira, com uma dívida de cerca de US\$ 40 mil. Foi a partir dos contatos de Richard Parker com agências internacionais de cooperação e de sua experiência na elaboração de projetos bem estruturados, que ABIA conseguiu obter um importante financiamento de três anos (US\$ 168 mil por ano), em 1992, da Fundação MacArthur. Esse apoio cobriu a maior parte dos custos administrativos da ABIA, incluindo salários e salvou, financeiramente, a instituição (PARKER; TERTO JR., 2001).

Com a entrada do governo federal no custeio do programa de HIV/AIDS, em 1994, e a metodologia e elaboração de relatórios que tais projetos exigiam, houve uma reestruturação e profissionalização da ABIA, assim como de outras ONGs/AIDS no Brasil (PARKER; TERTO JR., 2001). Nesse período houve um aumento expressivo de novas ONGs AIDS, em função da maior disponibilidade de recursos, o que, em tese, diminuiu o poder de negociação das ONGs tradicionais sobre o Estado, que necessitaram abrir parcialmente mão de sua autonomia para

que continuassem abertas e sustentassem o ativismo político, sujeitando-se às normas do financiamento e submetendo-se às regras do governo (INGLESI et al., 2006).

Contudo, segundo a ABIA, por contar na época com uma sólida base de financiamentos, obtidos através de agências de cooperação internacional, não havia dependência dos financiamentos do governo federal e, portanto, perda de autonomia (PARKER; TERTO JR., 2001). Além disso, representantes da organização participaram de encontros onde foram estabelecidas as normas e diretrizes do projeto de financiamento do Banco Mundial ao programa de AIDS do Brasil e que teriam vindo ao encontro das suas expectativas na época (INGLESI et al., 2006). De qualquer forma, durante este período a ABIA passou desenvolver um tipo diferente de ativismo, bem mais vinculado a projetos e à produção, à análise e à divulgação de informações, e não a manifestações de rua e a uma política de confronto que fez parte da primeira fase de ativismo da ABIA do final da década de 80 (PARKER; TERTO JR., 2001).

Contudo, com os resultados positivos vistos no Brasil, a partir de 1996, com uma queda de mortalidade de quase 50%, muitas das agências internacionais pensaram que a questão da AIDS no Brasil estaria sob controle, colocando seus recursos em outras regiões do mundo onde o HIV se expandia de forma mais rápida e aguda, como na África e em alguns países da Ásia. A ausência desses recursos, que não foram cobertos pelo governo, criaram uma situação de maior dificuldade de acesso aos fundos, forçando várias ONGs a fecharem suas portas (ABIAIDS, 2017).

Esse período coincidiu com a conclusão do financiamento de grandes projetos da ABIA, que se estenderam por vários anos, fazendo com que a organização dependesse de um pequeno número de financiamentos, por parte de antigos doadores (principalmente a Fundação MacArthur, a EZE e a Fundação Ford) para sustentar a sua infraestrutura institucional e de financiamentos de menor volume, obtidos de uma série de entidades, entre as quais SCIAF, Misereor, Oxfam, para cobrir os custos das suas várias publicações.

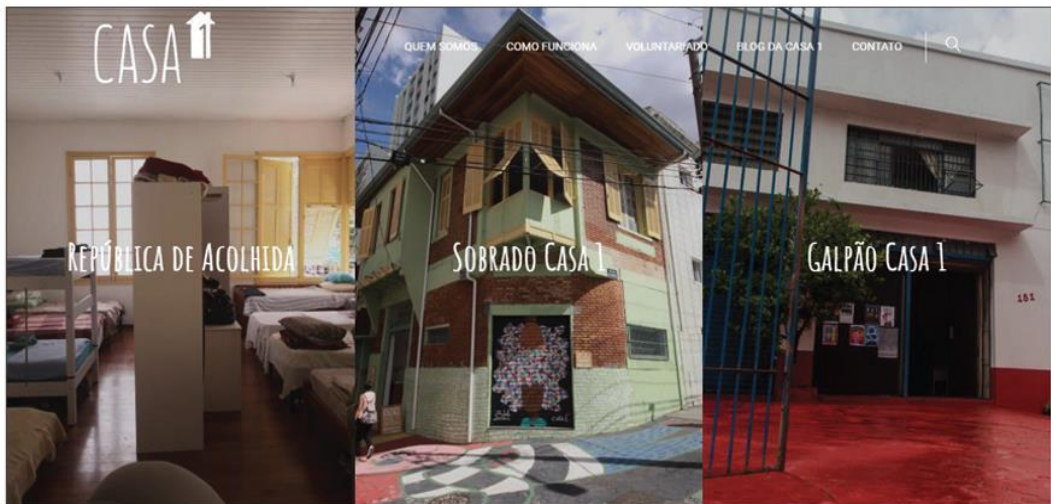
Assim, com a diminuição no número de financiamentos obtidos e as incertezas da economia brasileira depois do Plano Real, visto que as mudanças na flutuações das taxas de câmbio afetavam as operações e o planejamento financeiro da ABIA, a organização, desde 1996, teve seu orçamento reduzido de mais de US\$ 1 milhão por ano, em 1994 e 1995, para menos de US\$ 500 mil em 1998 e 1999. Como consequência, a organização reduziu sua equipe de funcionários para cerca de uma dúzia, no final da década de 90 (tendo chegado a mais de mais de 30, em 1993), assim como suas instalações físicas de 400 metros quadrados 187 metros quadrados. Dessa forma, atualmente a ABIA não se diferencia de outras ONGs/AIDS

brasileiras em razão de seu porte, embora continue como uma das ONGs/AIDS que recebem maior volume de financiamentos no Brasil (PARKER; TERTO JR., 2001).

4.2 Casa 1

Fundada em 2017, a Casa 1 é uma organização composta por um centro de acolhida para jovens LGBTI entre 18 e 25 anos, recém-expulsos de casa por suas famílias; uma Clínica Social que conta com atendimentos psicoterápicos gratuitos ou de baixo custo e pelo Galpão Casa 1, que realiza atividades culturais e educativas gratuitas como oficinas, cursos, exposições, palestras, debates e exposições (CASA 1, 2020b).

Figura 2 – Imóveis que compõem a Casa1.



Fonte: casaum.org

Para viabilizar o projeto, Iran Giusti, fundador da Casa 1, estudou sobre os mecanismos de captação de recursos (público e privado) e concluiu que o financiamento por meio da sociedade civil seria o que melhor se adequaria aos interesses da organização, que, inicialmente, tinha o objetivo de acolher oito jovens LGBTI, em especial pela relativa rapidez em comparação a tentar os financiamentos de editais públicos, que exigiria que o projeto se estruturasse estruturação do projeto, em termos burocráticos, como ONG (R7, 2016). A campanha foi um sucesso e, dos R\$84 mil estabelecidos como meta para iniciação do projeto, a organização angariou R\$ 112 mil, em uma das campanhas mais bem-sucedidas do site de *crowdfunding* Benfeitoria, focado em projetos sociais (MAKHLOUF, 2018).

Com o crescimento da República de Acolhida, a criação do Galpão Casa 1 e da Clínica Social, se tornou cada vez mais complexa a sustentação financeira do projeto. Se, em 2019, oito

peças (um coordenador de programação, um assistente de programação, uma assistente social, uma cozinheira, duas psicólogas, um assistente administrativo e um responsável pelo atendimento paliativo dos moradores em situação de rua) recebiam alguma remuneração, chamada de “ajuda de custo”, com valores que variavam de R\$800 a R\$1200, fora do regime de CLT, e que representava um gasto mensal médio de R\$7800 (CASA 1, 2019); em 2020, a organização passou a contar com 26 pessoas contratadas, em regime de CLT, em diversas áreas: Assistência Social, Saúde e Clínica Social, Programação, Comunicação, Cozinha e Manutenção, Administrativo, cursos profissionalizantes de Beleza e Moda, entre outras (CASA 1, 2020a), com custo mensal de quase R\$ 82 mil, conforme indicado abaixo, o que representa quase todo o valor arrecadado para iniciação do projeto:

Tabela 1 – Despesas com pessoal da Casa 1 em 2020.

Custos com pessoal	R\$ -978.289,79
Salários	R\$ -684.815,10
Assistência médica	R\$ -113.368,23
Auxílio Alimentação	R\$ -81.063,92
Encargos sociais	R\$ -46.346,46
Despesas com alimentação	R\$ -40.404,26
Auxílio Transporte	R\$ -6.288,52
Formações internas	R\$ -4.000,00
Saúde do trabalho	R\$ -1.870,50
Gratificações	R\$ -132,80

Fonte: Relatório Anual de Atividades, 2020.

Diferenciando-se de outras ONGs de acolhimento, o projeto nunca buscou se associar ao Estado, por meio de convênios, por entender que seu modelo de gestão e de assistência social não se adequaria às estruturas de governo (CASA 1, 2020b), que adotam metas de atendimento que tornariam os seus serviços pouco flexíveis, exigindo o acionamento da Polícia Militar para mediação de conflitos (RUFINO, 2018), e sem permitir que as pessoas pernoitem fora do espaço (DUARTE; CYMBALISTA, 2018).

Visto que, somente em 2020, a organização estabeleceu um Estatuto Social, definindo sua estrutura organizacional de maneira mais hierarquizada e estratificada, sendo este um dos requisitos para o acesso aos recursos de editais públicos (Estado) ou privados (fundações nacionais e internacionais), contata-se que uma das estratégias adotada pela organização, para

diversificação das suas fontes de recursos, foi a realização de parcerias com empresas multinacionais, conforme indicado na tabela a seguir:

Tabela 2 – Parcerias com empresas multinacionais.

Ano	Empresa	País de origem	Setor	Projeto
2018	Starbucks	EUA	Cafeteria	Todo o lucro líquido arrecado com a venda das bebidas no Sabor Brigadeiro, na data estipulada, foi revertido para a Casa 1.
2019	Ambev	Brasil	Bebida	No dia do Orgulho LGBT de 2019, para cada tweet com a <i>hashtag</i> #OrgulhoDaMinhaHistoria, 1 real será doado para a ONG (limite de R\$ 100 mil)
2020	Eataly Brasil	Itália	Restaurante	Doação de R\$10 mil para ONG, que será utilizado para a reforma da sua cozinha, além de propor uma troca mútua através de projetos e <i>workshops</i> .
2020	Ambev	Brasil	Bebida	No dia do Orgulho LGBT de 2020, para cada tweet com a <i>hashtag</i> #OrgulhoNãoPara, 1 real será doado entre a Casa 1, a Casinha e o Casarão Brasil (limite de R\$ 100 mil).
2021	Centrum (GSK Group)	Inglaterra	Farmacêutico	Criada uma camisa LGBTI do Botafogo com a mensagem #AmorÉAmor estampada no espaço do patrocínio máster. O lance inicial para a camisa LGBTI do Botafogo (em euros) corresponde a cerca de R\$ 550 por cada peça, com os lucros revertidos para a ONG.
2021	Renaissance São Paulo Hotel (Marriott International, Inc.)	EUA	Hotelaria	Venda da camiseta “Pride”, com os lucros revertidos para a ONG.
2021	Starbucks	EUA	Cafeteria	Todo o lucro líquido das bebidas Dragon Drink, vendida em São Paulo, Rio de Janeiro e Distrito Federal, e do Violet Drink, vendida em Santa Catarina, entre os dias 25 e 28 de junho serão doados para quatro ONGs LGBTI brasileiras, entre elas a Casa 1.
2021	FOREO	Suécia	Cuidados Pessoais	Dos dias 15 a 28 de junho, parte do lucro das vendas pelo site do produto LUNA mini 3 será doado à Casa 1.
2021	Vans (VF Corporation)	EUA	Vestuário	Doação de US\$200.000,00 para quatro organizações ao redor do mundo que defendem a causa LGBTI. No Brasil, a Casa1.
2021	Absolut Rainbow (Pernod Ricard S.A.)	Suécia	Bebida	Parte dos lucros da venda do Absolut Rainbow revertidos para a ONG.

Fonte: elaborado pelo autor, 2021.

Este formato de financiamento fora da iniciativa estatal fez com que a Casa 1 fosse criticada dentro do próprio movimento LGBTI visto que, para uma parte da militância, que luta por políticas públicas desde a década de 80, a aceitação de doações de empresas seria uma forma de validar políticas neoliberais, enquanto o correto seria que o Estado fosse responsável por este serviço de assistência social (RUFINO, 2018).

No entanto, se para sociedade civil é comum o entendimento de que o trabalho com assistência social é feito exclusivamente por afetividade, que, apesar de ser um motor potente, não impede que tenha o seu valor (CASA 1, 2021a), também são poucos os editais públicos ou privados abertos a financiar estas organizações, com seu ativismo de base, visto que, historicamente, a maior parte destes recursos foram disponibilizados para ONGs voltados às temáticas de *advocacy*, com exigências que não condizem com a realidade dessas organizações.

Segundo a organização, as ações com as marcas não resultam apenas dinheiro e exposição na mídia, sendo capazes de contribuir para mudanças estruturais nas empresas, no que tange as populações LGBTI, como, por exemplo, com o programa de incentivo ao voluntariado de funcionários da Pepsico (dona da Doritos) com a Casa 1 e sensibilização junto ao RH da empresa, que resultou na contratação de dois moradores da casa como jovem aprendiz (RUFINO, 2018).

Assim, os recursos disponibilizados por empresas multinacionais são uma das poucas opções disponíveis para financiamento das atividades da organização, que alega não aceitar, por questões de princípios, recursos de empresas que “gerem danos para sociedade” e utilizam o investimento no social para melhorar sua imagem, por entenderem que, por trabalharem por mudanças estruturais, são estes atores (dos setores financeiro, incorporadoras, construtoras, imobiliárias e da indústria química, entre outros) que, em momentos de crise, obtêm os maiores lucros sobre a sociedade (CASA 1, 2019), apesar que, na prática, a parceria com grandes empresas de bebidas alcoólicas, como a Ambev e Absolut, pode ser considerada contraditória a este posicionamento baseado em princípios, visto que as populações LGBTI são particularmente atingidas com problemas relacionados ao alcoolismo.

De qualquer forma, mesmo com o histórico de êxito de doações de grandes empresas, como, em 2017, a doação de R\$ 100 mil da Skol e da Doritos durante a época da Parada Gay (RUFINO, 2018), a organização se viu sem recursos para arcar com suas despesas básicas (KER, S/D), resultando, em dezembro de 2019, no anúncio de Iran em uma *live* transmitida em suas redes sociais, que o projeto seria encerrado devido à falta de recursos:

[...] foi uma decisão de saúde física, mental [...] porque precisávamos de um prazo. Vínhamos tocando o projeto a “toque de caixa” a dois anos, onde entendemos que nossos esforços aguentariam mais um ano [...] Quando falamos dois anos parece muito pouco, mas, para nós, parece vinte anos (CASA 1, 2019).

Com a eleição do presidente Jair Messias Bolsonaro, em 2018, foram necessárias três vezes mais ações de parcerias com empresas, do que em 2017, para arrecadação de um valor menor (CASA 1, 2019). Além disso, muitas empresas pararam de responder a organização, parte por medo da retaliação da presidência, parte por não sentirem que precisavam mais trabalhar com essa comunidade, visto que o projeto lida com a face mais triste do movimento, em seus recortes de raça, classe e gênero, a qual muitas empresas não estão dispostas a associar sua marca com esta faceta (CASA 1, 2019), ou acreditam que seu público não está preparado para entender o tema, conforme relatado por Iran Giusti em um entrevista para Revista Híbrida:

Eu já me senti com muitas empresas que têm como pauta o combate à violência contra a mulher e todas falavam claramente “Olha, a gente ainda não tá pronto para falar sobre violência contra mulheres trans e travestis, nosso público não vai entender (KER, S/D).

Felizmente, o apelo deu certo, e, além da reaproximação de empresas, a Casa 1 obteve o financiamento recorrente de R\$ 100 mil por mês, capaz de arcar com suas despesas, alugar o prédio da clínica e manter um fundo de caixa (KER, S/D). Desde então, ao que tudo indica, houve um movimento de mudança organizacional, com a elaboração, em 2020, do seu Estatuto Social formalizando às maneiras pelas quais a organização estaria disposta a captar recursos:

Celebrar contratos, termos de fomento, termos de colaboração, acordos de cooperação e parcerias com entidades públicas ou privadas, nacionais ou internacionais (CASA 1c, 2020, p. 3).

No Estatuto também foram definidas estruturas administrativas hierarquizadas e verticalizadas e formalizada a intenção da organização em produzir, periodicamente, relatórios de prestações de contas (CASA 1, 2020c). Vale notar que a organização afirma que as prestações de contas realizadas desde o início do projeto, inicialmente por meio de postagens em suas redes sociais e, desde 2020, elaboradas em um relatório bimestral, permitiram que o projeto continuasse existindo e recebendo financiamento de diversas frentes, como grandes empresas, fundações e do próprio Estado, por meio de editais públicos (CASA 1, 2021b).

Para 2021, a organização iniciou as adaptações em seus procedimentos contábeis, financeiros e administrativos para a realização de uma auditoria independente e divulgação de

um relatório feito por auditores externos (CASA 1, 2021b), sendo possível que estas mudanças institucionais possam estar relacionadas a busca por recursos de doadores mais exigentes.

5 ANÁLISE DOS DADOS E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo científico buscou identificar as estratégias e desafios da ABIA e da Casa 1, para o financiamento internacional de seus projetos. A partir das análises dos casos e das conclusões identificadas durante a revisão da literatura, confirma-se o pressuposto inicial de que a escolha do método de financiamento, revela desigualdades no acesso a estes recursos e é capaz de induzir mudanças na gestão dessas organizações.

Tabela 3 – Comparativo ABIA e Casa 1.

Organização	ABIA	Casa 1
Ano de fundação	1987	2017
Atuação	<i>Advocacy</i>	Ativismo de base
Principais fontes de financiamento	Editais públicos e internacionais	Sociedade civil e empresas multinacionais
Principal desafio	Volatilidade	Volatilidade

Fonte: elaborado pelo autor, 2021.

Nota-se que, desde a sua concepção, a ABIA buscou se tornar um relevante ator na esfera nacional e internacional, semelhante a outras grandes ONGs, havendo, desde 1987, a preocupação de seus fundadores nos possíveis métodos para captação de recursos, com definições e atribuições das estruturas da organização, o que dialoga com as constatações de diversos autores (BAILLIE SMITH; JENKINS, 2011; ANTROBUS, 1987; FACCHINI, 2012) de que as exigências dos editais de financiamento (públicos ou privados) induzem mudanças na gestão das organizações, com a adoção de estruturas técnicas e organizacionais típicas do ambiente corporativo, com ênfase na eficiência e prestação de contas.

Além disso, a partir das informações obtidas relatórios e comunicados oficiais, assim como dos depoimentos de Silva Ramos, então membra do Conselho Fiscal da ABIA, constatou-se que as conexões pessoais e o prestígio de seus membros desempenharam um importante papel no êxito da organização na captação de recursos internacionais, facilitando, por exemplo, o financiamento da Fundação Ford, em 1987, fundamental para a organização se

institucionalizasse, por cobrir despesas gerais como aluguel e contratação de funcionários, o que permitiu que a ABIA voltasse seus esforços para seus projetos.

Não obstante, a cada êxito a organização pode adquirir novos recursos, capacidades técnicas e experiência que contribuíram para obtenção de novos financiamentos, gerando um sentimento de hostilidade com outras ONGs que careciam dos recursos indicados por alguns autores para contratação de funcionários ou desenvolvimento da infraestrutura necessários para o suporte às atividades de redação e candidatura aos editais (BAILLIE SMITH; JENKINS, 2011; ANTROBUS, 1987; MAGNUS, 2002), revelando desigualdades no acesso ao financiamento internacional.

Nesse contexto, a Casa 1, uma organização menor e voltada para o ativismo de base, presumivelmente por carecer dos recursos técnicos e financeiros necessários para aplicação em editais internacionais de financiamento, e não possuir as conexões, como as da ABIA, que facilitariam o primeiro acesso destes, encontrou nas empresas, muitas das quais multinacionais, uma das poucas alternativas disponíveis para diversificação de suas fontes de captação de recursos.

Vale notar que, mesmo exercendo um menor controle das empresas sobre a forma como estes recursos são alocados pelas organizações, em relação aos editais de financiamento, e, dessa forma, com a menor capacidade de induzirem a mudanças na gestão dessas organizações, pode-se questionar se parcerias realizadas com grandes empresas de bebidas alcóolicas, como a Ambev e Absolut, não seriam uma contradição aos princípios da organização, visto que as populações LGBTI são particularmente atingidas com problemas relacionados ao alcoolismo.

Por fim, apesar das diferenças na escolha do método de financiamento, ambas as organizações compartilharam de desafios relacionados à volatilidade no volume dos financiamentos, ocasionada, no caso da ABIA, pela dificuldade em atender às exigências das agências internacionais, em momentos de crise institucional, assim como pela significativa redução dos financiamentos para projetos vinculados ao HIV/AIDS por parte das agências de cooperação internacional e, no caso da Casa 1, pelo medo das empresas de possíveis prejuízos a sua imagem após a eleição, em 2018, do presidente Jair Bolsonaro e, em parte, por não sentirem que precisavam mais trabalhar com essa comunidade.

Para lidar com estes desafios, as organizações adaptaram suas estratégias, com a utilização da ABIA das conexões pessoais de seus membros para firmar parcerias com empresas nacionais e, também, entrar em contato com as agências doadoras e a Casa 1 engajando a sociedade civil, por meio de suas redes sociais, para o refinanciamento do projeto e que acabou por resultar na reaproximação de algumas empresas.

Esta última, em 2021, iniciou adaptações em seus procedimentos contábeis, financeiros e administrativos para realização de uma auditoria externa, sendo possível inferir que estas mudanças institucionais estão relacionadas ao interesse em acessar os recursos de doadores mais exigentes, visto que, em 2020, foi estabelecido seu Estatuto Social, que materializou o interesse da organização do financiamento de editais internacionais.

REFERÊNCIAS

ABIA. *Estatuto ABIA*, Rio de Janeiro: 1987. Disponível em: <<https://abiaids.org.br/estatuto>>. Acesso em: 28 out. 2021.

_____. *Sobre Nós - ABIA*, Rio de Janeiro. Disponível em: <<https://abiaids.org.br/sobre-nos>>. Acesso em: 24 out. 2021.

ABONG. *ABIA Abong*. São Paulo:1987. Disponível em: <<https://abong.org.br/associadas/abia/>>. Acesso em: 27 out. 2021.

ALVES, D. S. Entre a sociedade e o Estado: o caso do movimento LGBT sob os governos Petistas. In: VII CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE CIÊNCIA POLÍTICA. Bogotá: American Political Science Association Latina (ALACIP), 2013.

ANTROBUS, P. Funding for NGOs: Issues and options. *World Development*, v. 15, p. 95–102, set. 1987.

APPLE, Caroline. São Paulo deve ganhar centro de acolhida para LGBT expulso da família. R7.com, São Paulo, 28 out. 2016. Disponível em: <<http://noticias.r7.com/sao-paulo/sao-paulo-deve-ganhar-centro-de-acolhida-para-lgbt-expulso-da-familia-29102016>>. Acesso em: 12 out. 2021.

ARAÚJO, E. T.; TUDE, J.; RODRIGUES, G. K. M. *Geração de Recursos Próprios: Reflexões sobre os Efeitos desta Estratégia na Sustentabilidade de Organizações Não-Governamentais*. In: VI CONFERENCIA REGIONAL DE ISTR PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. Salvador, Brasil: 8 nov. 2007.

BAILLIE SMITH, M.; JENKINS, K. *Disconnections and exclusions: professionalization, cosmopolitanism and (global?) civil society*. *Global Networks*, v. 11, n. 2, p. 160–179, [s.l]:[s.n],2011.

BROOKE, N.; WITOSHYNSKY, M. (EDS.). *Os 40 anos da Fundação Ford no Brasil: uma parceria para a mudança social = The Ford Foundation's 40 years in Brazil: a partnership for social change*. São Paulo/Rio de Janeiro: Universidade de São Paulo/Fundação Ford, 2002.

CASA 1. *Sobre o fechamento e gastos*. Facebook: 2019,(18 min), son., color.. Disponível em: <https://www.facebook.com/watch/live/?ref=watch_permalink&v=636345130158407>. Acesso em: 12 out. 2021.

_____. *Relatório Anual de Atividades 2020*. [s.l: s.n.]. Disponível em: <<https://www.casaum.org/transparencia/>>. Acesso em: 12 out. 2021.

_____. *Sobre a Casa 1*, São Paulo: 30 mar. 2020b. (3 min), son., color., legendado. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=7w9r72UQDnE>>. Acesso em: 12 out. 2021.

_____. *Parcerias com empresas e marcas Casa 1*, São Paulo: 2021a, il color.. Disponível em: <<https://www.casaum.org/como-ajudar/parceriaempresas/>>. Acesso em: 13 out. 2021.

_____. *Transparência Casa 1*, São Paulo: 2021b. Disponível em: <<https://www.casaum.org/transparencia/>>. Acesso em: 13 out. 2021.

_____. *Estatuto Social - Centro de Acolhida Cultura Casa 1*, São Paulo, [s.d.].

CASTRO, M. G.; DA SILVA, L. B. *Responses to Aids Challenges in Brazil: limits and possibilities*. Brasília: UNESCO, 2005.

CHASIN, A. *Selling out: the gay and lesbian movement goes to market*. Basingstoke: Palgrave, 2001.

CISZEK, E. L. Activist Strategic Communication for Social Change: A Transnational Case Study of Lesbian, Gay, Bisexual, and Transgender Activism. In: *Journal of Communication*, v. 67, n. 5, p. 702–718, [s.l]:[s.n], 1 out. 2017.

DUARTE, A. DE S.; CYMBALISTA, R. *A casa 1: habitação e diálogo entre público e privado na acolhida de jovens LGBT*. Anais: Arquitetura e Urbanismo no Brasil: crises, impasses e desafios, [s.l]:[s.n], 2018.

DUARTE, M. J. DE O. *Diversidade Sexual e Políticas Públicas: A política de saúde LGBT no Brasil*. Anais do Encontro Internacional e Nacional de Política Social, v. 1, n. 1, 17 jun. 2015.

FACCHINI, R. Entre compassos e descompassos: um olhar para o “campo” e para a “arena” do movimento LGBT brasileiro. *Bagoas - Estudos gays: gêneros e sexualidades*, v. 3, n. 04, [s.l]:[s.n], 2009.

FRAGA GASTALDI, A. B. et al. *Observatório de Mortes Violentas de LGBTI+ no Brasil - 2020: Relatório da Acontece Arte e Política LGBTI+ e Grupo Gay da Bahia*. Florianópolis: Editora Acontece Arte e Política LGBTI+, 2021.

FUNDERS FOR LGBTQ ISSUES; GGP. *2017/2018 Global Resource Report: Government and Philanthropic Support for Lesbian, Gay, Bisexual, Transgender, and Intersex Communities*. [s.l]: s.n.].

INGLESI, E. et al. Implicações do Financiamento do Banco Mundial para as Respostas das ONGs e OBCs ao HIV/Aids no Sul e Sudeste do Brasil. *Politics and Political Economy of HIV/AIDS*, v. 30, [s.l]:[s.n], p. 50, 2006.

KECK, M. E.; SIKKINK, K. *Activists beyond borders: advocacy networks in international politics*. Ithaca : Cornell University. 1998.

KER, J. *6 perguntas para Iran Giusti*. *Revista Híbrida*, S/D. Disponível em: <<https://revistahibrida.com.br/revista/edicao-7-movimento/6-perguntas-para-iran-giusti/>>. Acesso em: 12 out. 2021.

KERR, L. et al. HIV prevalence among men who have sex with men in Brazil: results of the 2nd national survey using respondent-driven sampling. *Medicine*, v. 97, n. 1S, [s.l]:[s.n], p. S9, maio 2018.

KUGA THAS, A. M. Funding Outcomes or Risk and Innovation? Implications for the Broader Role of Donors. *Journal of Human Rights Practice*, v. 8, n. 3, p. 406–421, 1 nov. 2016.

MAGNUS, S. A. Barriers to Foundation Funding of Gay Organizations: Evidence from Massachusetts. *Journal of Homosexuality*, v. 42, n. 2, [s.l]:[s.n], p. 125–145, 30 abr. 2002.

MAKHLOUF, A. *Porto Seguro* Revista FAAP, 3 set. 2018. Disponível em: <<http://revista.faap.br/casa-1-acolhimento-lgbt-iran-giusti-relacoes-publicas-rp-vestibular-faap/>>. Acesso em: 25 set. 2021.

MCGOEY, L. Philanthrocapitalism and its critics. *Poetics, Cultures of Circulation*. v. 40, n. 2, Revista Eletrônica de Gestão Organizacional, p. 185–199, 1 abr. 2012.

MENDONÇA, P. M. E. et al. Desafios e dilemas das ongs na cooperação internacional: Uma análise da realidade brasileira. *GESTÃO.Org*, v. 7, n. 1, [s.l]:[s.n], p. 69–83, 2009.

NG, E. LGBT Advocacy and Transnational Funding in Singapore and Malaysia: LGBT Advocacy and Transnational Funding. *Development and Change*, v. 49, n. 4, [s.l]:[s.n], p. 1093–1114, 2018.

ONU BRASIL. *Brasil é o país que mais mata travestis e pessoas trans no mundo, alerta relatório da sociedade civil entregue ao UNFPA | As Nações Unidas no Brasil*. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/110425-brasil-e-o-pais-que-mais-mata-travestis-e-pessoas-trans-no-mundo-alerta-relatorio-da>>. Acesso em: 29 set. 2021.

PARKER, R.; TERTO JR., V. *Solidariedade: A ABIA na Virada do Milênio*. [s.l.] ABIA, 2001.

POMPEU, S. L. E.; ROHM, R. H. D. Administração do terceiro setor: desafios enfrentados na gestão de ONG LGBT. *Revista de Ciências Humanas*, v. 52, p. 1–23, [s.l]:[s.n], 31 dez. 2018.

POWER, G.; MAURY, M.; MAURY, S. Operationalising bottom-up learning in international NGOs: Barriers and alternatives. *Development in Practice*, v. 12, n. 3–4, p. 272–284, [s.l]:[s.n], ago. 2002.

QUEIROZ-STEIN, G. DE. Mobilização de Recursos e Identidade: a Ação Coletiva em uma ONG. *Conversas & Controvérsias*, v. 5, n. 1, p. 25–43, [s.l]:[s.n], 28 set. 2018.

ROBERTS, S. M.; JONES, J. P.; FRÖHLING, O. NGOs and the globalization of managerialism: A research framework. *World Development*, v. 33, n. 11, p. 1845–1864, [s.l]:[s.n], nov. 2005.

RUFINO, I. Um ano de Casa 1. Os desafios do centro LGBT mais pop de São Paulo. *Emerge Mag*, São Paulo, 18 jan. 2018. Disponível em: <<https://emergemag.com.br/um-ano-de-casa-1-os-desafios-e-conquistas-do-centro-de-acolhida-lgbt-mais-popular-de-sao-paulo/>>. Acesso em: 12 out. 2021.

SILVA, C. E. G. Gestão, legislação e fontes de recursos no terceiro setor brasileiro: uma

perspectiva histórica. *Revista de Administração Pública*, v. 44, n. 6, p. 1301–1325, [s.l]:[s.n], dez. 2010.

SIMÕES, J. A.; FACCHINI, R. *Na Trilha Do Arco-Iris - Do Movimento Homossexual Ao Lgbt*. [s.l: s.n.]. 2009.

SOUZA, S. R. DE S. *Depoimento*. Rio de Janeiro . 2011.

TERTO JR, Veriano. A AIDS é um problema de todos. Entrevista especial com Veriano Terto Jr. ABIA, Revista IHU Online, UNISINOS, 15 fev. 2017. Disponível em: <<https://abiaids.org.br/aids-e-um-problema-de-todos-entrevista-especial-com-veriano-terto-jr/29848>>. Acesso em: 14 out. 2021.

THORESON, R. *An International LGBT Movement*. Oxford Research Encyclopedias, 2020. Disponível em: <<https://oxfordre.com/politics/view/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-1214>>. Acesso em: 18 out. 2021.

YIN, R. K. *Case study research and applications: design and methods*. Sixth edition ed. Los Angeles: SAGE, 2018.

ZHOU, A. Communicating corporate LGBTQ advocacy: A computational comparison of the global CSR discourse. *Public Relations Review*, v. 47, n. 4, p. 102061, [s.l]:[s.n], 1 nov. 2021.