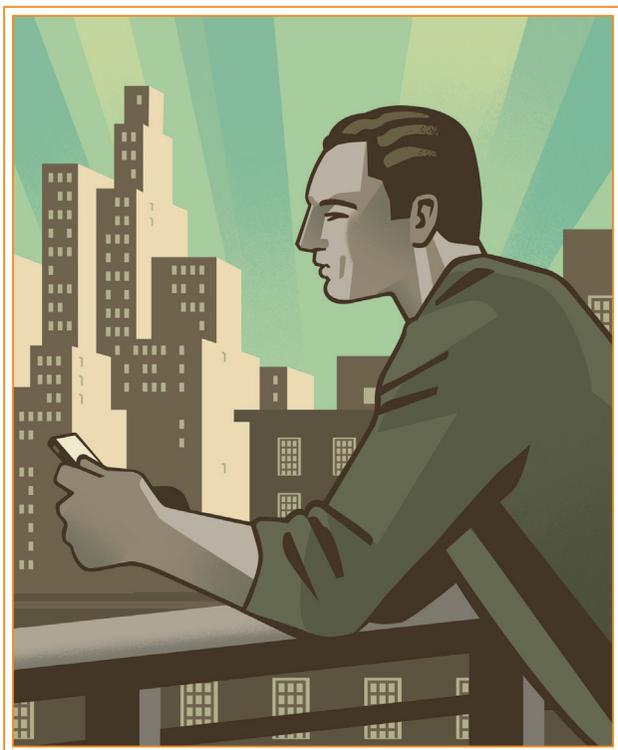


FILANTROPIA DA PRÓXIMA GERAÇÃO

ENCONTRANDO O CAMINHO ENTRE
A TRADIÇÃO E A INOVAÇÃO



PHILANTHROPY ROADMAP
ROCKEFELLER PHILANTHROPY ADVISORS
IDIS – INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO
DO INVESTIMENTO SOCIAL

A filantropia costuma se orgulhar por aplicar boas práticas. Então, gostaríamos de começar pedindo licença.

Sabe, temos algumas verdades difíceis para contar:

A riqueza pode ou não ser uma benção, dependendo da sua visão sobre ela. A riqueza pode significar liberdade e capacidade para concretizar os projetos dos seus sonhos. Por outro lado, pode trazer grandes problemas.

Algumas famílias veem a filantropia como uma forma de unir as pessoas e dar aos familiares um senso de responsabilidade. Normalmente, os pais e avós têm esta visão. Este é um potencial passível de ser perseguido, mas a fórmula não é infalível.

A alegria e o significado do ato de doar começam com as motivações e os valores do indivíduo. Os desafios das pessoas ricas não são diferentes que o de todas as outras pessoas – encontrar seu próprio caminho, sua jornada rumo ao significado, enquanto tentam manter uma conexão com a família, a comunidade e a história. Você precisa conseguir manter sua individualidade mesmo quando faz parte de uma grande sucessão de ancestrais e descendentes.

A filantropia começa como uma jornada interior – uma missão exploratória ao coração e à mente.

Se você deve encarar as expectativas dos seus pais ou avós, ou se precisa decidir qual é seu papel em uma tradição filantrópica já existente em sua família, o autoconhecimento pode ajudar, e até influenciar, a tradição familiar.

O primeiro guia desta série, *Seu Roteiro para a Filantropia*, pode ser uma ferramenta útil de planejamento usada para identificar objetivos relacionados à doação e para esclarecer sua abordagem. O Roteiro, disponível para download no [site do IDIS](#), foca em cinco questões principais:

POR QUE VOCÊ ESTÁ DOANDO?

O QUE VOCÊ QUER ALCANÇAR?

COMO VOCÊ ACHA QUE A MUDANÇA VAI ACONTECER?

COMO VOCÊ VAI AVALIAR O PROGRESSO?

QUEM VAI SE UNIR A VOCÊ?

Este guia traz outras questões que devem ser consideradas por todo doador da próxima geração, assim como recomendações baseadas em experiências de outros doadores da próxima geração. Seu objetivo não é dizer a você o que fazer ou como pensar. Pelo contrário, este guia já começa aceitando o fato de que você é o capitão do seu destino quando se trata de filantropia. Nossa meta é inspirá-lo a sonhar e considerar novas possibilidades, planejando doações que tragam alegria e satisfação.

Escrito para filantropos emergentes e para aqueles que já estão estabelecidos, mas que consideram passar por uma mudança leve ou radical, queremos revelar o potencial – assim como os desafios – do ato de doar. E queremos fazer isso do ponto de vista inovador do que alguns chamam de próxima geração: aqueles que devem decidir como honrar o legado do passado enquanto criam seu próprio legado.

UMA DEFINIÇÃO MAIOR

No uso comum, “a próxima geração da filantropia” simplesmente se refere a doações feitas por pessoas entre 18 e 40 anos. Normalmente, o termo está especificamente relacionado a pessoas que herdaram riquezas. Às vezes, inclui também aqueles que participam de iniciativas de filantropia em suas famílias.

Gostaríamos de sugerir parâmetros mais amplos, sem fazer referência à idade, mas relacionados à maneira como cada indivíduo pode decidir se o termo cabe ou não. Eis nossa definição:

OS FILANTROPOS DA PRÓXIMA GERAÇÃO SÃO PESSOAS QUE SE VEEM COMO DESCENDENTES, E NÃO ANCESTRAIS, E QUEREM USAR SUA RIQUEZA A SERVIÇO DOS OUTROS.

Acreditamos que o termo não seja definido por idade ou herança. Muitos doadores de hoje, como criadores de sua própria riqueza, reconhecem-se como “a próxima geração” porque seus métodos de doação são inovadores – quebrando com estratégias mais tradicionais da filantropia. Ainda que os casos analisados neste guia sejam exclusivamente de herdeiros, suas experiências e conselhos são pertinentes a todos que se consideram um doador da próxima geração.

COMO VOCÊ VÊ SUA RIQUEZA?

A maior transferência de riqueza da história está em curso. Há uma estimativa de que os baby boomers vão receber uma transferência intergeracional de US\$ 11,6 trilhões – incluindo tanto heranças quanto doações em vida*. Uma grande quantia será destinada a organizações filantrópicas, incluindo fundações familiares, e este dinheiro também terá grande impacto nas gerações posteriores aos *boomers*.

Você pode ter recebido uma herança algum tempo atrás. Você pode saber que vai receber algum dinheiro. Ou pode ter conquistado alguma quantia. Não importa o período ou os meios, a questão principal em termos de filantropia para a próxima geração é: como você vê sua riqueza?

É um fardo? Um recurso? Algo a ser guardado para ser usado em doações? Algo a ser reconhecido publicamente como um fator poderoso para encorajar bons trabalhos?

Para a maioria das pessoas, dinheiro significa liberdade. Dá a possibilidade de fazer escolhas. Ainda assim, suas próprias expectativas – e as de suas famílias, amigos e colegas – podem limitar esta liberdade. Quase todo mundo tem uma opinião formada sobre qual é o melhor uso para grandes quantias em dinheiro – mas poucos sabem o que de fato mexe com o coração, ou como é ter a responsabilidade de usar seu dinheiro de forma sábia.

Aqui, a filantropia de fato nos dá uma opção. Não porque

doar dinheiro automaticamente traga significado e alegria para a vida. Na verdade, doar sem foco tem o mesmo efeito de um chocolate – a satisfação inicial dá lugar a um “sentimento de culpa”, ou até de arrependimento. Não. A filantropia pode ser uma opção para a “próxima geração” porque educadamente, mas sem pedir desculpas, traz questões importantes: Quem é você? O que o motiva? Por que você está aqui? Como você pode servir melhor, não só sua comunidade ou o mundo, mas seu próprio senso sobre o que realmente importa?

A filantropia nos ajuda a ver a riqueza como uma ferramenta. Em primeiro lugar, por autodefinição. Em segundo lugar, pelo serviço. Em terceiro lugar, porque corrige o que você acha que está errado com o mundo. Não se trata de culpa. Trata-se de realização. É claro, qualquer um pode encontrar seu caminho sem praticar filantropia. Mas a maioria das pessoas terá benefícios pessoais ao passar por um processo que avalia como seus atos de filantropia podem ocorrer.

Ninguém pode ser limitado – nem mesmo pelo peso da tradição e grande riqueza – se tiver clareza de seus valores.

*Fonte: “Inheritance and Wealth Transfer to Baby Boomers,” Boston College’s Center for Retirement Research, encomendada pela MetLife, dezembro de 2010.

Farhad Ebrahimi sente-se confortável com o rótulo de “próxima geração” porque acha que tal definição reconhece uma tendência natural que as pessoas mais jovens têm de serem atraídas por novas abordagens. Seu conselho para outros filantropos da próxima geração é simples e positivo: “é mais fácil do que parece”.

“Pouquíssimos ativistas no acampamento Occupy Boston, no fim de 2011, controlavam uma fundação que tinha dezenas de milhares de dólares em capacidade de doações. Menos ainda usavam uma camiseta com os dizeres: ‘Eu sou o 1 por cento e eu apoio totalmente os 99 por cento’”.

“Eu não iria até lá se não pudesse ser transparente em relação a quem eu era”, diz Farhad.

O ativista e doador de 30 anos é bem irônico. Ele faz declarações ousadas – e aceita grandes riscos – como fundador e, ainda assim, tem um estilo autoquestionador em relação aos recursos que o permitem doar. Sendo uma figura pública reconhecida pelas mudanças sociais, ele fala baixinho – e sabe bem da “dinâmica do poder” que vem com o privilégio. Farhad começou a doar por conta da

generosidade de sua família. Seu pai, Fred Ebrahimi, ajudou a transformar a Quark em uma empresa de software de editoração pioneira, tendo como parceiro o fundador Tim Gill (criador da The Gill Foundation e outras organizações). Farhad recebeu muito dinheiro de seus pais antes de completar 21 anos, e isso foi tanto uma responsabilidade quanto um fardo.

“Tenho certeza de que recebi mais recursos financeiros do que jamais gastaria comigo mesmo e, sinceramente, mais do que eu poderia gastar comigo mesmo sem desperdiçar muito”, diz.

Sua resposta, no fim, foi criar uma fundação que foca na construção de relacionamentos. *“Uma das coisas que torna a comunidade de financiadores não funcional, sem conexão, é a falta de uma ligação real com o ato de ouvir as pessoas que estão trabalhando nas causas”,* ele diz. *“Não basta apoiá-los financeiramente; queremos nos considerar parte do movimento também”.* Ele não só é um ativista nas questões nas quais acredita, mas também faz visitas com outros investidores. *“Para que qualquer ação seja eficaz”,* diz, *“ajuda muito conhecer as pessoas com as quais você vai trabalhar”.*

CONHEÇA ALGUNS PONTOS-CHAVE DE SUA JORNADA ATÉ AGORA

EVOLUÇÃO DA MISSÃO

Em 2012, após uma revisão estratégica de 18 meses, a *Chorus Foundation* decidiu adotar uma nova missão: “acabar com a extração, exportação e uso de combustíveis fósseis nos Estados Unidos”. Com base “na crença de que uma economia e uma sociedade sustentadas por combustíveis fósseis são insustentáveis,” a abordagem radical da fundação é estratégica e tem princípios. “Às vezes você consegue bom comprometimento ao ser aquela pessoa que diz que não se deve fazer nada”. Farhad é o primeiro a admitir que a missão não vai ser realizada do dia para a noite, e que devemos nos contentar com “apenas uma transição” para encontrar alternativas aos combustíveis fósseis. “Mas também há uma parte de mim que quer que a alternativa aconteça – pare com a mineração, pare com a exportação, pare de queimar os combustíveis fósseis. É deliberadamente algo grande e radical em termos de marketing, e acho que isso também foi algo que deu certo com o Occupy”.

O CASAMENTO ENTRE A HISTÓRIA E A ESTRATÉGIA

O trabalho de mudança social realizado por Farhad é construído pela narrativa – como ele mesmo diz, “uma análise concisa com bases morais”. E é por isso que a nova missão não dá

certo quando falamos de combustíveis fósseis. Farhad acredita que a contação de histórias é igualmente importante quando se fala no trabalho da mudança social. Ele acredita em compartilhar as histórias daquelas pessoas cujas vidas são impactadas pela mineração e seus danos. “Consideramos ser de extrema importância que a comunidade se conecte – que sua história seja ouvida por outras pessoas – para esclarecer que esta questão não está só relacionada ao clima, mas sim ao clima, à saúde, à desigualdade e à democracia”.

ENVOLVIMENTO FAMILIAR

Farhad acredita que seus pais o “criaram com os valores corretos”. A discussão e o debate sempre aconteceram em sua casa. “Falávamos sobre tudo”. Farhad diz que seus familiares “gostam de se desafiar com doses saudáveis de ceticismo”, mas que seus pais basicamente o apoiam em suas iniciativas de doação e ativismo. Sua irmã é membro da Chorus Foundation.

Farhad incentiva potenciais investidores para que sejam confiantes e trilhem seus próprios caminhos, sentindo-se confortáveis ao construir coisas novas – sejam elas organizações ou relacionamentos. “Está tudo bem”, ele diz. “É seguro... Vá em frente e arrisque-se, aprenda com isso... Dê uma chance”.

“Precisamos aceitar o fato de que talvez não sejamos mais importantes do que o outro, e de que talvez o senso de direito ou a falta de direito não precise existir, e isso está relacionado a você fazer o seu melhor na sua situação... É uma oportunidade real de, de fato, fazer o bem. Então, se seu coração está apto a fazer o bem e trabalhar pela mudança – tente e use esta oportunidade. Faça isso sem medo e sem vergonha. É o melhor que posso fazer”.

**DAWN,
FILANTROPA DA PRÓXIMA GERAÇÃO;
SEUS PAIS GANHARAM NA LOTERIA QUANDO ELA TINHA 18 ANOS.**

VOCÊ TEM UM PLANO?

Se a resposta for não, este pode ser o seu dia de sorte.

Começar do zero permite que a intuição tenha um papel tão importante quanto o da pesquisa. Se você já tem um plano de doações, isso também é ótimo. Significa que você já tem um lugar por onde começar, para ser avaliado por conselheiros e amigos.

Você deve ter percebido que nosso objetivo não é ser normativo. É ser imaginativo. Queremos que você conte a história da sua filantropia em potencial e que faça seus planos tanto antes de começar quanto durante sua ação. O perfeccionismo e a filantropia não caminham juntos – não espere até ter o treinamento e a experiência perfeitos para começar a planejar. O segredo é virar a chavinha da possibilidade de “*off*” para “*on*” – e então começar a explorar o que pode haver neste mundo para você criar.

E tenha em mente que não há apenas uma resposta certa ou errada; o melhor aprendizado vem com os erros.

É bom lembrar que os planos devem ser revisados, e que os erros normalmente nos ensinam as melhores lições. Então, relaxe e concentre-se. Nos primeiros momentos, um plano para doações deve ser um esboço das ações de filantropia que você possa querer construir. Pensar à frente e criar uma estratégia não significa que você deva seguir sempre no mesmo caminho. Os melhores planos incluem revisões e mudanças – relacionando consciência e respostas à crescente clareza de objetivos.

Para aqueles que já estão engajados em programas de doação, talvez seja importante considerar como sua estratégia atual pode evoluir. Quando chegam novas informações, ou quando os projetos dão certo ou errado e quando suas paixões mudam: esses são os momentos de ajustar seu caminho.

O Roteiro da Filantropia pode ajudar, mas o ingrediente essencial é você – seu foco, sua inspiração, seu entusiasmo.

Enquanto você faz planos, confira algumas ideias para aprimorar suas doações.

DOAÇÕES PARA A MUDANÇA SOCIAL

UMA ABORDAGEM

A *Resource Generation*** é uma organização sem fins lucrativos que promove informação, apoio e networking entre “pessoas jovens com saúde financeira que acreditam na mudança social”. Suas ideias sobre doações e dicas sobre como doar sendo um doador da próxima geração – algumas demonstradas abaixo – são provocadoras:

1

EVITE COBRANÇAS

“Se nós confiamos nas pessoas a ponto de dar dinheiro a elas, precisamos também saber que elas estão utilizando este recurso da melhor maneira possível. Afinal, são elas que realizam o trabalho que estamos apoiando, então, elas têm a experiência diária necessária para saber quais são suas principais necessidades. Ao apoiar sem cobranças, respeitamos o conhecimento daqueles que recebem nosso apoio”.

2

FAÇA PERGUNTAS, DIALOGUE

Perguntas simples feitas a quem recebe as doações, como “Do que você precisa?”, ou “Como posso ajudar?” parecem básicas, mas não são “comuns na prática do doar. Os doadores costumam achar que já sabem o que é melhor, e nunca iniciam um diálogo. Então, é bom lembrar, de vez em quando, que para sermos doadores eficientes também precisamos ser comunicadores eficientes”.

3

RECONHEÇA O QUE VOCÊ NÃO SABE

Peça ajuda – especialmente de pessoas que têm experiência na área que você quer apoiar. Perguntas podem levar à colaboração. “Há ativistas que dedicaram suas vidas tentando levar mudança a suas comunidades – que conhecem as histórias, as estratégias e as prioridades de cor”.

4

QUEM SE BENEFICIA DA SUA DOAÇÃO?

Uma doação para uma cozinha que prepara sopas e para a orquestra sinfônica da cidade vai ajudar grupos diferentes. Conhecer o beneficiário final pode ajudar a definir sua estratégia. “As áreas para as quais pessoas ricas costumam doar – como universidades, pesquisa médica e eventos culturais – beneficiam comunidades ricas. Mesmo quando financiam outras áreas, pessoas com alto poder aquisitivo normalmente tendem a doar para grupos que são gerenciados e controlados por outras pessoas de classes mais privilegiadas”.

5

QUAL É A CARA DO SUCESSO?

Nossa ideia de sucesso e a ideia que o beneficiário tem do sucesso podem ser coisas diferentes. “Precisamos começar a perguntar aos grupos para os quais doamos como é a cara do sucesso para eles. Precisamos entender como avaliam seu próprio progresso, no curto e no longo prazo”.

6

NÃO TENHA MEDO DE ERRAR

“Muitas vezes, os movimentos mais transformadores e os líderes mais talentosos surgem de erros cometidos no passado... Nosso sucesso como doadores não está ligado ao sucesso daqueles para quem doamos. Nosso próprio sucesso está relacionado ao processo, à comunicação, à colaboração e ao ato de desafiar a nós mesmos”.

7

CONSIDERE DIFERENTES FORMAS DE DOAR

“Enquanto as organizações possuem regras especiais, não há restrições sobre para quem os indivíduos podem ou não doar. Algumas organizações são certificadas pelo governo, o que significa que é possível deduzir taxas de seu imposto de renda quando doa para elas¹. Outros tipos de doação podem não nos poupar impostos, mas compensam por serem significativos.

8

ESTEJA ABERTO

A transparência, quando se fala em doar, é positiva, independentemente da exposição – tanto pública quanto entre amigos e colegas. A maneira com a qual os filantropos da próxima geração agem com seus recursos “pode ser tão importante quanto a ação em si”.

** Fonte: Classified—How to Stop Hiding Your Privilege and Use it for Social Change, Karen Pittelman and Resource Generation (2005) Soft Skull Press

¹ No Brasil, há projetos certificados pelo governo, que permitem a redução do imposto a pagar.

O 'MALUCO' DA FAMÍLIA

RODRIGO POPPONZI

Rodrigo Pipponzi, herdeiro da Raia Drogasil, maior rede de farmácias do Brasil, tem um excelente relacionamento com seu pai e seus irmãos... mas ele já deu algumas preocupações à família.

Mais velho de três filhos homens, nunca mostrou interesse em assumir o comando da empresa familiar, muito pelo contrário. Aos 22 anos, abriu um estúdio de design e deixou claro que seu caminho era outro.

Naquele tempo, era considerado o 'maluco' da família.

O que começou a mudar essa história foi a decisão de fazer trabalho voluntário para o GRAACC (Grupo de Apoio ao Adolescente e à Criança com Câncer). A proximidade com os problemas das crianças e suas famílias mostrou a Rodrigo que sua realização não estava na comunicação, e sim, em ajudar pessoas.

Buscando um jeito de conseguir ajudar sempre, concebeu uma forma sustentável de contribuir com o GRAACC usando o maior recurso que tinha à disposição: a rede de varejo da Droga Raia e seus dois

grandes stakeholders, ou seja, clientes e fornecedores.

Criou a revista Sorria, que é vendida nos caixas da farmácia e cujo rendimento, inicialmente, era todo doado para o GRAACC. O produto também contou com o apoio de laboratórios farmacêuticos, que anunciavam na revista e falavam diretamente com seu público final, isto é, os clientes das drogarias.

Era 2008, e o plano previa vender toda a tiragem do primeiro número em oito semanas, mas em três semanas a revista tinha esgotado. Sucesso absoluto! Com os recursos recebidos por meio da Sorria, o GRAACC construiu, em 2013, um novo hospital.

E Rodrigo ganhou um negócio de impacto que funciona redondinho, doando cada vez mais para mais beneficiários. Até hoje, a editora já distribuiu R\$ 38 milhões para mais de 100 ONGs, expandindo a parceria para mais 11 redes de varejo. São cerca de três milhões de exemplares vendidos todos os anos, em mais de cinco mil estabelecimentos.

A essa altura, será que a família já tinha entendido os planos do ‘maluco’? Bem, demorou um pouco. Rodrigo conta que seu talento e seu sucesso só foram mesmo aceitos e reconhecidos pela família quando já era notório para muita gente, e o modelo da revista Sorria tinha gerado doze produtos filhotes. Isso aconteceu quando ganhou o Prêmio Folha Empreendedor Social de 2018, concedido pela Folha de S.Paulo em parceria com a Fundação Schwab, uma das realizadoras do Fórum Econômico de Davos. Contra a foto do Rodrigo estampada na capa da Folha de São Paulo, sendo elogiado por todo mundo, não havia argumentos.

A força de vontade e a capacidade do Rodrigo acabaram levando toda a família a repensar a postura. Eles acabam de criar um instituto familiar, o Instituto ACP, que reuniu todos na construção do papel filantrópico da família.

E sua influência não parou por aí. Chegou até o grupo Raia Drogasil, que hoje está estruturando o investimento social de um modo estratégico e transformador.

Qual o conselho do Rodrigo para os filantropos da nova geração? Paciência... às vezes é preciso saber

esperar... esperar para que estejamos prontos, esperar para sermos entendidos, esperar para sermos aceitos. As mudanças demoram para acontecer, mas sempre chegam.

E qual é o grande sonho do Rodrigo hoje em dia? Criar seus filhos com os mesmos valores éticos que recebeu de seus pais. E deixar o rio da vida fluir...

“Estamos visitando organizações que, muitas vezes, foram criadas antes de termos nascido. Raramente recebemos orientações ou a informação necessária para sermos participantes, de fato. Quando há reuniões pelo país no meio da semana, é difícil perder aulas ou não trabalhar para participar. Nossos fundos familiares podem ter prioridades com as quais não concordamos. Além disso, tomar decisões em um grupo de parentes certamente não é a forma mais eficiente de doar. Concordar com o que financiar – ou o que comer no almoço – pode ser um desafio.”

ALISON GOLDBERG E KAREN PITTELMAN

**“CRIANDO MUDANÇAS POR MEIO DA FILANTROPIA FAMILIAR:
A PRÓXIMA GERAÇÃO”**

VOCÊ ESTÁ CONECTADO?

Poucos de nós gostaríamos de viver uma vida desconectada da internet. Mas muitos vivem em isolamento emocional da família, comunidade e tradições.

Algumas pessoas recorrem à filantropia como sendo uma ‘cola’ para unir uma família em conflito. Mas sem comunicação, esforço e trabalho dos parentes, até o programa mais bem planejado pode não ser eficaz. A filantropia familiar pode, às vezes, tornar-se um lugar para antigos ressentimentos e, sem orientação cuidadosa, pode expor feridas que existem na família.

Uma família definiu sua experiência filantrópica, inicialmente, como “maravilhosa”. Os pais e irmãos entraram no processo esperando que aquele seria um local de interesse comum e um veículo para criar um legado compartilhado para as gerações futuras. A fundação não tinha uma liderança formal, princípios ou conselheiros, e a diretoria era toda formada por membros da família.

Infelizmente, esta falta de estrutura gerou conflitos, pois os irmãos começaram a discutir sobre quais questões e organizações apoiar. Feridas antigas, guardadas há anos, ganharam forma e tornaram-se brigas que eram, na verdade, pequenas diferenças que poderiam ter sido conciliadas. Depois de meses brigando, a filha anunciou que o escritório da família seria dividido porque seus dois irmãos não estavam mais falando com seu pai e ela devido a um desentendimento. As falhas na comunicação não só acabaram com o destino da causa filantrópica. Sem os meios para

discutir problemas e diferenças de opinião, as duas facções familiares nunca puderam superar seus problemas e, dali em diante, a filantropia refletiu a ruptura familiar em vez de experiência e história compartilhadas.

Obviamente, a comunicação é essencial quando se trata de riqueza familiar e filantropia. Mas, muitas pessoas que se incluem na próxima geração têm um papel passivo e esperam que as gerações mais velhas ajam e criem oportunidades para debate.

Nosso desafio para você: seja proativo para forçar conexões com gerações mais antigas. Talvez você perceba que seus pais ou avós não têm vontade de sair da zona de conforto.

Você pode vir de uma família que tenha a tradição de doar há cinco ou mais gerações. Você pode ser o mais novo da sua família. Nada é desculpa para não agir. Eis o porquê: quando você respeitosamente comunica que quer fazer parte, não importa qual seja o resultado das decisões de filantropia ou daquelas relacionadas à riqueza – você está honrando a conexão humana. Uma vez que a conexão humana está estabelecida, ela pode ser desenvolvida. Você pode dizer claramente – e respeitosamente – o que você quer daquela relação e perguntar o que eles querem. O primeiro passo é buscar compreensão mútua.

O autor e estudioso de Harvard, Charles Collier, diz o seguinte: “pense primeiro nos valores, e depois nos produtos”. Pode ser necessário ter algumas habilidades diplomáticas, e você pode até tomar a iniciativa, começando uma discussão sobre como as diferenças individuais podem ser reconhecidas mantendo-se a conexão familiar.

O sucesso na filantropia familiar não se mede apenas pela obediência à lei ou à declaração da missão, nem mesmo

por boas métricas de impacto, diz Kelin Gersick, na obra *Generations of Giving*. O sucesso “também precisa ser medido pelo comprometimento dos familiares com o trabalho da fundação, pela satisfação que eles têm em trabalhar juntos, e pela capacidade da fundação de evoluir e permanecer em funcionamento de uma geração para a outra. Nesse sentido, o sucesso de uma fundação será medido no olhar de cada membro da família”.

Seus pais e avós podem tentar envolver você na filantropia familiar. Podem pedir que você assuma um papel nas decisões relativas às doações feitas pela família. Podem definir fundos para doações de acordo com suas próprias prioridades. Embora esses pedidos normalmente venham acompanhados de expectativas, também são uma oportunidade de se conectar e trocar ideias.

Atitudes assim provocam medo e rejeição por parte dos doadores da próxima geração? Com certeza. As famílias oferecem desafios especiais, às vezes? É claro. Pode ser estranho que um irmão negocie com outro, que controle a filantropia familiar? Seguramente.

Você deve desistir por conta desses desafios? Nossa resposta é: não.

Pense nisso: imagine-se no papel de sua mãe, ou avô, ou meio-irmão. Como eles veem a família? Quais são seus valores, medos, inseguranças? Como eles veem seus próprios papéis? Que legado eles estão tentando construir? Todos merecem compaixão. E a compaixão pode ser contagiosa, quando compartilhada. Compreensão, conexão e comunicação vêm em seguida – e todos esses aspectos dão margem ao potencial para mudança. Todas as relações dependem de compaixão. E a filantropia familiar tem tudo a ver com relacionamentos.

“**E**u sempre entro com algo para ensinar e saio com a percepção de que eu tinha mais coisas para aprender”.

Durante seis anos, começando em 2003, Katherine Lorenz administrou a *Puente a la Salud Comunitaria*, uma organização da qual ela é cofundadora em Oaxaca, no México. A *Puente* procura melhorar a nutrição rural ao reintroduzir o cultivo e o consumo do grão amaranto. Mas enquanto Lorenz tentava melhorar a alimentação das pessoas em Oaxaca, ela também aprendeu uma grande lição pessoal – a melhor estratégia para o sucesso começa com o ato de escutar.

Agora, com 30 e poucos anos, Lorenz preside a *Cynthia e George Mitchell Foundation*. Seu avô, George P. Mitchell, era um bilionário conhecido por ser pioneiro na extração de gás de xisto e por lançar esforços na área da filantropia no Texas para melhorar a sustentabilidade energética ao aprimorar a legislação.

Estar dos dois lados na controvérsia da área do gás deu à Lorenz

oportunidades de usar sua estratégia de ouvir primeiro. Esta abordagem diplomática também é útil, já que ela é chefe de uma fundação familiar com 10 filhos e 23 netos, e qualquer um com mais de 25 anos está convidado a participar. Lorenz diz que passou seu primeiro ano como presidente (começou em 2011) somente escutando seus parentes e fazendo pesquisas. Ela tinha três objetivos principais: 1) maximizar o impacto da fundação no mundo, 2) ser o legado autêntico dos seus avós e 3) “ter o maior impacto positivo possível internamente, com a família”.

Os três objetivos dependiam da sua habilidade de construir engajamento – e alegria – entre os membros da família, especialmente aqueles de diferentes gerações. “Como fazer isso juntos e ainda nos divertir?” diz ela. “A filantropia familiar pode ser sensacional, mas também pode ser cenário de dramas familiares e discussões na sala da diretoria... parte da nossa preparação foi nos certificar de que todos estão envolvidos na tomada de decisão, de que há um lugar para que todos possam dar voz às suas opiniões e paixões”.

O engajamento também trouxe flexibilidade. Lorenz diz que a família concordou, inicialmente, com uma proposta que levaria à descentralização das decisões de investimento. No futuro, dois terços dos investimentos “focariam nas questões que mais importavam aos meus avós, e um terço seria destinado às causas selecionadas pelos familiares... Uma das coisas mais importantes para a minha avó, que já faleceu, era o elemento ‘família’, e isso foi algo que reuniu muito nosso grupo. Então, minha esperança é que o financiamento flexível também seja parte do nosso legado”.

Em 2012, Lorenz iniciou outra empreitada com enorme potencial, conectando-se com cinco ou seis dos mais poderosos filantropos da próxima geração do planeta. Todos eles eram membros do Giving Pledge, fundado por Bill e Melinda Gates e Warren Buffet e do qual o avô de Lorenz também era membro. Sua missão: saber a opinião deles sobre a criação de uma rede de alto nível para filantropos da próxima geração. Ao trabalhar com o apoio da *Bill e Melinda Gates Foundation*, ela diz que gostaria de ver o projeto se transformar em uma rede de aprendizado, com apoio dos colegas e recursos educacionais para aumentar o

impacto. “Mas”, ela diz, “assim como acontece na minha família, acho importante que qualquer grupo possa contribuir, então acho que o primeiro passo é abordar as principais pessoas que têm interesse... para começar a falar sobre o que queremos e como moldar isso”.

“O significado que você dá a sua fortuna é uma declaração do que você é”.

CHARLES W. COLLIER
WEALTH IN FAMILIES

QUAL É O SEU APELO FILANTRÓPICO?

Ter calma para aprender o que é autêntico, realizador e significativo na área da filantropia pode transformar suas doações.

Você não precisa ser radical. Você nem mesmo precisa ser uma figura pública. Um chamado simplesmente significa que você tem uma direção. Significa que você sabe com o que se preocupa, quais são os seus valores e o que você quer alcançar. Quando você sabe dessas coisas, tomar decisões tem menos a ver com sua própria busca e mais a ver com os méritos de cada projeto em potencial.

Segundo Charles Collier, em seu livro *Wealth in Families*, é bom descobrir primeiro o motivo para doar do que o como fazer isso – definir o que é importante antes de decidir que tipo de filantropia será colocado em prática.

A paciência é importante. Nem todos conseguem descobrir quais são suas paixões nesta área tão facilmente. O cinismo e o autoquestionamento podem ser grandes bloqueios. Normalmente, sentimo-nos frustrados porque, embora saibamos que muitas coisas não são o nosso chamado, não é possível simplesmente apontar para o que é certo. Nessa situação, vale lembrar que não saber qual é a sua vocação é o cenário perfeito para uma jornada de descobertas. Como definido por Sócrates, as perguntas costumam ser mais úteis do que as respostas.

Eis algumas para começarmos:

1

O QUE O DEIXA ENTUSIASMADO?

2

**QUE TIPO DE PROJETO MAIS TEM A VER COM SEUS PRÓPRIOS SONHOS,
HABILIDADES E SENSO DE TRABALHO?**

3

**AO FINAL DE SUA VIDA, QUAL SERIA SEU MAIOR ARREPENDIMENTO
DE ALGO QUE NÃO FEZ?**

Nosso guia, ‘O Compromisso do Doar: Conheça sua
Motivação’, pode ser útil para ajudá-lo a descobrir o que de
fato o inspira ([disponível apenas em inglês em aqui](#)).

ATO DE EQUILÍBRIO

KIMBERLY LEILANI MYERS HEWLETT

Para Kimberly Myers Hewlett, filantropia é equilíbrio. Ela valoriza os legados familiares (e faz parte da diretoria de duas fundações familiares), mas ainda assim consegue ter uma independência considerável para apoiar causas que ela, pessoalmente, defende (por exemplo, a conservação dos oceanos). Hewlett aprendeu muito, adaptou-se e batalhou bastante para encontrar e manter sua vocação filantrópica. Embora tenha a fala suave, é ambiciosa.

Formada em Stanford, ela fez um programa de MBA de dois anos na Universidade de Indiana enquanto cuidava de dois filhos menores de cinco anos. Além disso, fazia parte da diretoria e era da comissão do grupo *Black Women Donor's Action Group*, parte da *Women's Funding Network*.

“No início, pensei que pudesse gerenciar tudo com uma agenda”, ela diz. “Um tempo para estudar, para analisar documentos da diretoria... e então percebi que crianças não ficam paradas... por isso é um ato de equilíbrio. Às vezes o sono é sacrificado...

tenho essas duas crianças que amo muito, e quero que minha vida envolva todas essas coisas, então arranjo tempo para tudo”.

Myers Hewlett também se recorda de seus pais, médicos, “sempre doando, sempre ajudando as pessoas” enquanto ela crescia. Então, seu próprio desejo de “fazer o bem” cresceu naturalmente, desde cedo. Quando casou-se com Billy Hewlett, neto de um dos fundadores da gigante Hewlett-Packard, ela estava prestes a se juntar à Flora Family Foundation. Esta fundação foi criada para que os filhos e netos de William e Flora Hewlett – e seus cônjuges – pudessem participar dos investimentos sociais.

Ela foi ao primeiro evento da fundação na primavera de 2004, casou-se em julho daquele ano e se juntou à diretoria da Flora no outono. Ela tinha 26 anos. No ano seguinte, ela, seus pais e irmãos começaram a planejar a criação da Myers Family Foundation.

Com as duas fundações familiares, ela sente que tem “enorme

flexibilidade” em relação aos tipos de organização que pode apoiar. Sobre a Myers Family Foundation, na qual é tesoureira, ela diz: “Realmente ajudei a construir o que a fundação é hoje. Então, não sinto como se houvesse regras que tenho que seguir”.

Esta flexibilidade foi importante quando seus pais se divorciaram, em 2011, e seu pai casou-se novamente. Para evitar que a fundação familiar acabasse, ela e seu irmão tomaram posições de liderança. *“Você precisa lidar com a realidade. Minha mãe era muito tranquila e dizia que queria que a fundação familiar continuasse existindo, então ela saiu. Para irmos em frente, e para que os outros membros pudessem continuar juntos, demos espaço para que todos pudessem falar”*. A família concordou com objetivos mais amplos: *“continuar fazendo o bem e dar a chance para que todos tivessem o mesmo direito de opinar”*.

Para doadores da próxima geração, estar em uma diretoria pode ser *“uma ótima oportunidade para descobrir onde você se encaixa na filantropia familiar, e uma forma alternativa de ser um líder em sua comunidade”*, diz ela. Enfatiza que os novos doadores devem ter certeza de que *“sabem aonde ir para obter ajuda”*, com relação a conselhos sobre o funcionamento da diretoria e investimentos. Ela diz que potenciais membros de diretoria da próxima

geração não devem ir em frente se não se sentirem *“confiantes com a ideia de que sua voz será, de fato, ouvida e considerada pelos outros membros”*.

“A filantropia, traduzida literalmente, significa ‘o amor à humanidade’. Trata-se de sentir-se bem ao fazer coisas que ajudam o próximo. Você precisa escolher o que faz estrategicamente, e deve escolher as coisas que fará de forma bem feita... Se suas ações na área da filantropia forem coisas que você não gosta de fazer, certamente elas seriam mal feitas. Esta deve ser a melhor maneira de investir o seu tempo”.

KARL MUTH
ECONOMISTA, AUTOR, ACADÊMICO E
FILANTROPO DA PRÓXIMA GERAÇÃO

INDO EM FRENTE

Pessoas doam para pessoas. Este é o antigo ditado da captação de recursos. É verdade, é claro. Mas para os fins deste guia, vamos alterá-lo só um pouquinho:

PESSOAS DOAM COM PESSOAS.

Esta é uma das tendências mais animadoras dentre os filantropos da próxima geração. Muitos deles estão comprometidos com a ideia do networking ativo – sendo que seu envolvimento pessoal com o ato de doar leva a um esforço consciente para construir novas conexões com outros filantropos, líderes de organizações sem fins lucrativos, empreendedores, ativistas, acadêmicos e, é claro, com as vidas e regiões diretamente impactadas por sua filantropia.

Para esses filantropos, as conexões fornecem importante feedback, que geram informação sobre impacto e novas abordagens. Também alimenta os lados emocional e espiritual do doar – já que, sem o contato humano, a filantropia é como assistir o pôr-do-sol com os olhos fechados.

Daqui a pouco você vai acabar de ler este guia. Ao considerar os próximos passos, incentivamos você a começar com um networking informal.

NOSSO DESAFIO

Converse com outra pessoa que tenha dinheiro que você saiba que tenha interesse em investimento social. Pergunte a ela sobre sua experiência. Se você não conseguir pensar em ninguém, considere ir a uma conferência com organizações que apoiem a filantropia da próxima geração.

A jornada do doar é uma oportunidade para se conectar – não somente com a família, mas com qualquer um que possa ampliar sua imaginação, aumentar sua capacidade de fazer a diferença e, mais importante, alimentar seu senso de possibilidade.

REFERÊNCIAS

"Capacity for Care: Today, Yesterday, and Tomorrow," John J. Havens & Paul G. Schervish, Center on Wealth and Philanthropy, Boston College, January 24, 2011.

Classified—How to Stop Hiding Your Privilege and Use it for Social Change, Karen Pittelman & Resource Generation, Soft Skull Press, 2005.

Council on Foundations Next Generation Task Force

Creating Change Through Family Philanthropy—the Next Generation, Alison Goldberg, Karen Pittelman & Resource Generation, Soft Skull Press, 2006.

Emerging Practitioners in Philanthropy Mission: support and strengthen next generation of grantmakers

'Inheritance and Wealth Transfer to Baby Boomers,"

commissioned by MetLife from Boston College's Center for Retirement Research, December 2010.

Generations of Giving—Leadership and Continuity in Family Foundations, Kelin E. Gersick with Deanne Stone, Katherine Grady, Michele Desjardins and Howard Muson, Lexington Books and the National Center for Family Philanthropy, 2004.

Resource Generation

Wealth in Families, Second Edition, Charles W. Collier, Harvard University, 2006.

21/64 website (nonprofit consultancy for next generation philanthropy)

PHILANTHROPY ROADMAP

Esta publicação integra a coleção ‘Philanthropy Roadmap’, iniciativa da Rockefeller Philanthropy Advisors que tem como objetivo fornecer orientação sobre as questões mais relevantes no setor filantrópico. Desde o lançamento dos primeiros guias, em 2011, eles têm servido como referência para inúmeros doadores, instituições, estudantes e profissionais do setor públicos.

No Brasil, a RPA cedeu gentilmente ao IDIS o direito de traduzir o conteúdo e complementá-lo com um estudo de caso local. Além deste material, foram publicados também os guias ‘Seu Roteiro para a Filantropia’ e ‘Investimento de Impacto: uma introdução’.

REALIZADORES



A ROCKEFELLER PHILANTHROPY ADVISORS é uma organização sem fins lucrativos que oferece consultoria e gerencia mais de \$ 200 milhões em doações anuais. Localizada em Nova York, com escritórios em Chicago, Los Angeles e São Francisco, ela surgiu com John D. Rockefeller, que, em 1891, começou a gerenciar sua filantropia profissionalmente, “como se fosse um negócio”. Sendo a filantropia estratégica e efetiva sua única missão, o Rockefeller Philanthropy Advisors tornou-se uma das maiores organizações de serviços filantrópicos. O Rockefeller Philanthropy Advisors realiza pesquisas e consultoria em doações, desenvolve programas na área social e promove serviços de administração e gerência para fundações e fundos. Também opera o Charitable Giving Fund, pelo qual os clientes podem fazer doações para fora dos Estados Unidos, participa de consórcios de investimento e opera iniciativas sem fins lucrativos.

Saiba mais em www.rockpa.org



O IDIS – Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social é uma organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP) fundada em 1999 e pioneira no apoio técnico ao investidor social no Brasil. Com a missão de inspirar, apoiar e ampliar o investimento social privado e seu impacto, trabalha junto a indivíduos, famílias, empresas, fundações e institutos corporativos e familiares, assim como organizações da sociedade civil em ações que transformam realidades e contribuem para a redução das desigualdades sociais no país. Sua atuação baseia-se no tripé geração de conhecimento, consultoria e realização de projetos de impacto, que contribuem para o fortalecimento do ecossistema da filantropia estratégica e da cultura de doação. Valoriza a atuação em parceria e a cocriação, acreditando no poder das conexões, do aprendizado conjunto, da diversidade e da pluralidade de pontos de vista.

Saiba mais em www.idis.org.br

APOIO



A Family Business Network é a maior organização de famílias empresárias do mundo, reunindo mais de 3,6 mil famílias empresárias e 16 mil membros, e presente em 65 países. Administrada por empresas familiares para empresas familiares, temos como missão oferecer às famílias empresárias um espaço seguro para aprender, compartilhar e inspirar umas às outras sobre como incentivar o envolvimento no negócio, facilitar os relacionamentos familiares e criar consciência da importância das empresas familiares na sociedade.

Saiba mais em www.fbn-br.org.br/