

Sendo bom em **fazer o bem**

Entrevistamos Daniela Barone Soares, que nos fala um pouco sobre novos (e mais eficazes) modos de se fazer filantropia.

Por Instituto Azzi

Keyfund Federation, ONG que realiza programas para desenvolver habilidades e re-inserir adolescentes e jovens marginalizados



A Impetus Trust tem números impressionantes para mostrar. O crescimento anual médio de faturamento entre as organizações que fazem parte do seu portfólio aumentou de 29 para 40% em 2009, mais de dez vezes a média do setor. Mas que setor é esse e o que é a

Impetus Trust? Os próximos números ajudam a entender melhor de qual setor estamos falando. As organizações apoiadas pela Impetus tiveram um crescimento anual médio em pessoas assistidas de 56% em 2009, chegando a ajudar mais de 218 mil pessoas a lutarem contra a pobreza. Esses números demonstram não só a excelência, mas também a filosofia de quantificar e comprovar resultados da Impetus Trust, organização inglesa sem fins lucrativos que aplica o conceito de Venture Capital à filantropia, sendo pioneira no Reino Unido nessa inovadora forma de atuação social, que naturalmente ganha o nome de Venture Philanthropy. Apoiando 14 organizações sociais, seu método de ação mescla doações multiplicadas por diversos parceiros, articulação de consultores voluntários e apoio estratégico para que a organização tenha mais valor, que é medido pelo crescimento do seu impacto social.

Fundindo conceitos do mercado financeiro com projetos sociais, a Impetus reflete a história de sua CEO, a economista mineira Daniela Barone Soares. Formada pela UNICAMP, com MBA na Harvard Business School, Daniela seguiu uma carreira de sucesso no mercado financeiro, transitando entre Europa e EUA, e em empresas como Goldman Sachs e BankBoston Capital, antes de migrar para a área social. Trabalhou na organização internacional Save the Children e agora comanda a Impetus Trust.

A Filantropia Inteligente aproveitou as merecidas férias da Daniela para conversar um pouco com ela sobre a Impetus, pensamentos sobre a atuação social e a filantropia no Brasil e na Inglaterra.

Renata Caland Marshall



Daniela Barone Soares, CEO da Impetus Trust

INSTITUTO AZZI (IA): Sabemos que você saiu do mercado financeiro para atuar no terceiro setor. O que a levou a tomar esta decisão?

DANIELA BARONE SOARES: Principalmente dois fatores: um foi a preocupação e conscientização social, principalmente em relação à pobreza, que me levou a fazer voluntariado desde os 12 anos. Nessa época eu pensava em ganhar muito dinheiro e doar tudo para os pobres – e por muito tempo esse foi o meu objetivo na vida. Continuei a fazer trabalho voluntário em paralelo à carreira no mercado financeiro. Mas comecei a questionar até quando teria de esperar para me dedicar mais a esse objetivo de mudança social. O outro foi quando comecei a fazer meditação raja yoga: tive grande clareza sobre os meus valores e o fato de que eu já tinha muito a contribuir. Não via mais por que esperar e fiz a mudança.

IA: Quais as possibilidades de atuação na área social para aqueles que não buscam migrar de setor?

DANIELA: Existem possibilidades ilimitadas. Desde organizar uma associação de bairro para defender as mudanças na área em que você mora até o tipo de voluntariado que a gente faz na Impetus, de usar a expertise do seu trabalho diário no contexto social. Por exemplo, a diretora financeira da BBC de Londres fez vários projetos em que orientava as ONGs sobre finanças e como isso refletiria nos fundos que elas poderiam arrecadar. Essa diretora não vai dar sopa aos pobres, mas sim ajudar a ONG, com mais impacto.

IA: Você acha que isso é mais importante que o investimento financeiro?

DANIELA: Eu acho que as duas coisas são importantes. Não adianta a gente se iludir de que trabalho voluntário, ainda que estratégico, basta para a ONG. ONG precisa de dinheiro. Claro que não é só isso, mas temos de tomar cuidado com o discurso de que pró-Bono substitui a doação.

IA: E em relação ao investimento financeiro, o que tem de ser levado em conta?

DANIELA: Acredito que tudo com o que a gente se importa não pode ser feito de maneira emocional. O emocional atrapalha e distorce. Imagine a mãe que se rendesse ao filho choroso todos os dias em que ele pede para não ir à escola. Qual seria o seu futuro? Da mesma forma, o investimento deve ter: (a) critério de seleção, (b) critério de avaliação de objetivos, (c) estratégia de investimento – em quê estou investindo e o quê quero desse investimento, além de minhas demandas serem compatíveis com o quê estou oferecendo, (d) como irei contribuir – dinheiro, capacitação profissional, etc., (e) por quanto tempo será esse engajamento e (f) quais serão os pontos de “revisão” desse engajamento. Sem critério, estratégia, monitoramento e avaliação – todos, é claro, proporcionais ao “investimento” feito – há muito pouco impacto. Acaba-se pulverizando o investimento entre várias organizações, ou a ONG que “ganha” é a que tem o papo melhor, não necessariamente a mais competente ou a que está tendo mais impacto.

IA: Quais as características e instituições existentes na Inglaterra que tornam possível e estimulam uma difusão tão grande da prática da filantropia?

DANIELA: Existem instituições filantrópicas e ONGs fundadas há séculos e que conseguiram manter uma reputação muito boa. Isso ajuda a difundir. Também há a cultura da filantropia, que é muito importante. As pessoas cresceram com isso. Nas escolas existe o hábito de entender que há pessoas menos privilegiadas que você, seja em outros países, seja na própria Inglaterra. O volume grande de doações vem de milhões de pessoas que dão um pouquinho por mês: uma libra, cinco libras. E, claro, grandes fundos filantrópicos e pessoas que não querem deixar toda a sua fortuna para os filhos. Assim, a tradição filantrópica somada à credibilidade na legitimidade das ONGs, auferida pelo credenciamento na Charity Commission, fazem com que a filantropia seja bem difundida na Inglaterra.

IA: O que pode tornar a prática da filantropia mais frequente no Brasil?

DANIELA: Existem três principais barreiras à filantropia – elas existem no Brasil, na Inglaterra e em qualquer lugar, em diferentes graus. A primeira refere-se à legitimidade das ONGs. Essa barreira não existe tanto na Inglaterra, pois há um órgão regulador independente. Mas existe enormemente no Brasil,

e as várias histórias sobre ONGs “de fachada” atestam isso, o que aumenta a desconfiança em relação a todas as ONGs – e a doação fica restrita a conhecidos ou a organizações fisicamente próximas, em que o doador pode inspecionar o que acontece. Isso limita o crescimento das ONGs, sua eficácia e o exercício democrático que pode se dar através das ONGs. A segunda barreira é a eficiência. Diz respeito à desconfiança na habilidade das ONGs de usarem as doações de forma eficiente ou mesmo de gerenciar a ONG de maneira profissional. A terceira barreira é a eficácia – e só pessoas um pouco mais informadas questionam isso. Ou seja, dentro do contexto social onde essa ONG opera, será que a sua intervenção está tendo eficácia na resolução do problema social a que se destina? Ou será apenas um paliativo? Ou está até agravando o problema? Só os fundos filantrópicos mais informados e que fazem grandes doações é que começam a questionar o tipo de intervenção e o impacto destas intervenções.

IA: Como surgiu a ideia por trás da Impetus?

DANIELA: Por duas necessidades: do lado dos doadores, havia a frustração de que o impacto de suas doações não era claro, eles poderiam e queriam contribuir com mais do que só dinheiro e havia pouca accountability em relação às doações que tinham feito. Do lado das ONGs, havia a frustração

de que os tipos de fundos que acessavam engessavam sua capacidade de construir a infraestrutura para os projetos, os fundos eram restritos a projetos específicos. Além disso, esse tipo de fundo (volátil, de curto prazo e restrito) reduz a capacidade de planejamento estratégico de longo prazo. Outra necessidade das ONGs é a capacity building, ou seja, prover as habilidades e a expertise necessárias para que a ONG opere com eficiência e eficácia. Isso implica a melhoria

da melhor forma possível, mensurá-lo. Queremos avaliar as intervenções sociais de maior impacto, para replicá-las e aumentar sua escala, para que realmente o problema social seja resolvido ou reduzido. Há muito dinheiro investido no terceiro setor que é desperdiçado. Para que o doador passe a “investir” de maneira estratégica, o setor deve demonstrar a sua responsabilidade em fazer intervenções que ataquem o problema para resolvê-lo e mensurar da melhor forma possível os

45

Através do comércio justo, a Fairtrade Foundation atua na redução da pobreza em países em desenvolvimento e também é apoiada pela Impetus Trust



Organização para pessoas com deficiência intelectual, a Speaking Up é apoiada pela Impetus Trust

da capacidade gerencial, administrativa e de governança da ONG. A Impetus, atuando na parte de financiamento estratégico para as ONGs e na capacity building, e enfatizando bastante a criação e mensuração de impacto social, atende a essas duas demandas.

IA: Para a Impetus, qual é a importância do monitoramento do investimento feito e da avaliação do impacto gerado?

DANIELA: Superimportante. Primeiro, porque a Impetus é uma intermediária entre o doador e o receptor. Se não conseguimos demonstrar o valor que adicionamos ao processo, não temos por que existir. Em segundo lugar, acreditamos que, por mais difícil que seja a mensuração do impacto social – e isso não significa apenas números – devemos tentar,

resultados. E, se o resultado não for bom, ter a coragem de mudar. Uma iniciativa para aumentar nossa repercussão social tem com objetivo um impacto setorial e sistêmico: ou seja, criar e mensurar o impacto – na sociedade como um todo – de atacarmos um problema social intensamente. A ideia é rever as melhores intervenções, reinvestir nelas e replicá-las – e assim propor formas de reduzir o problema de forma ampla. Isso requer muitas parcerias. O fundo que lançamos tem como objetivo reduzir a reincidência de prisioneiros. É uma área que custa muito caro para a sociedade, seja financeira, social ou emocionalmente. A taxa nacional de reincidência é de três dentre quatro prisioneiros soltos num prazo de dois anos. Queremos mover essa taxa. Isso é bem inovador, desafiador e impactante – e nós, é claro, gostamos disso! ❁