

Famílias de Alto Patrimônio no Brasil

Investimento de Impacto e Filantropia

sitawi finanças do bem

Abril/2024

Famílias de Alto Patrimônio no Brasil

Investimento de Impacto e Filantropia

Autores:

Leonardo Letelier

Luiza Valle

Cristóvão Albuquerque

sitawi finanças
do bem

Este estudo sobre “Famílias de Alto Patrimônio no Brasil – Investimento de Impacto e Filantropia” representa uma foto das práticas atuais das famílias de alto patrimônio, seus *Family Offices* e Conselheiros em relação a alocação de recursos para impacto.

A pesquisa base para este estudo foi estruturada com grupos de perguntas comuns e distintas dependendo do segmento de respondentes: famílias e *Single Family Offices*, *Multi-Family Offices* e Gestores/Assessores de Investimento e Conselheiros e outros assessores não financeiros.

Como qualquer pesquisa, suas conclusões tem maior validade quanto mais o perfil da ‘amostra’ se aproxima do perfil do ‘universo’, o que neste caso representa um desafio adicional, dada a diversidade de famílias de alto patrimônio do Brasil (estimadas em mais de 40 mil) e seu perfil mais reservado em relação a informações, especialmente financeiras. Isto posto, a experiência da Sitawi nos últimos 15 anos indica que o centro de gravidade das respostas do estudo tem uma significativa proximidade da ‘média’ das famílias com as quais nos relacionamos.

Entendemos assim que este primeiro estudo traz bastante luz para as práticas das famílias e seus assessores e que, nos próximos anos, com a repetição da pesquisa e a expectativa de amostras maiores, teremos ‘fotos’ cada vez mais nítidas.

E é justamente por isso que gostaria de agradecer muito a todos os respondentes e às dezenas de pessoas que apoiaram com a divulgação da pesquisa e reverberaram os pedidos para participação na mesma.

Um agradecimento especial ao Instituto Beja por seu apoio e reconhecimento da importância dos dados para o avanço da filantropia e do investimento de impacto em family offices.

Obrigado e boa leitura!

Leonardo Letelier

CEO, Sitawi Finanças do Bem

Diretor Executivo, Endowments do Brasil

Os desafios socioambientais do Brasil são imensos, assim como a capacidade da sociedade de fazer frente aos mesmos.

A Sitawi Finanças do Bem nasceu da certeza de que o que fazemos com nosso capital importa – e muito – para dar forma ao mundo em que vivemos e que nossos filhos e netos viverão. Esse capital se manifesta de três maneiras: investimento, doação e consumo. Trabalhamos há 15 anos com foco e esforços para que os recursos que alocamos como ‘investimento’ e como ‘doação’ tenham intencionalidade de impacto socioambiental positivo (e aumentem ao longo do tempo).

Famílias de alto patrimônio no Brasil tem alta discricionariedade de alocação de seu capital e detém um volume de capital (patrimônio conjunto estimado acima de R\$3 trilhões) com potencial de gerar transformações significativas, além de sua capacidade de influenciar comportamentos para além de seus círculos. Portanto, suas práticas de alocação de investimentos e filantropia (e o impacto destes) são relevantes no direcionamento desses setores.

De forma resumida, a pesquisa mostrou uma contraposição: a abordagem de investimento mais comum é “investimento responsável” (87% das famílias), um pouco à frente do “investimento tradicional”, com “investimento sustentável” bem representado e “investimento de impacto *finance-first*” com presença relevante (62% das famílias).

O otimista diria: “Há muita luz no fim do túnel!”

Por outro lado, a alocação em “investimento tradicional” representa cerca da metade do total dos recursos, com alocações cada vez menores conforme vai se avançando em direção aos “investimentos *impact first*”. A evolução planejada para os próximos 1-3 anos é em direção ao “investimento sustentável”, porém, dado o ponto de partida, o centro de gravidade da alocação da amostra deve ficar em “investimento responsável”, com pequena diminuição da alocação em “investimento tradicional”.

O pessimista complementar: “Mas o túnel é longo e estamos indo devagar ...”

Em termos de filantropia, há grande dispersão de práticas e valores, com presença relevante de alocação em três horizontes de impacto: emergências/assistência (‘dar o peixe’) capacitação e estruturação de organizações (‘ensinar a pescar’) e infraestrutura para o setor socioambiental (‘construir a rodovia que liga o porto ao mercado e financiar um caminhão refrigerado’), sendo que o segundo (e, em seguida, o terceiro) têm maior concentração de recursos.

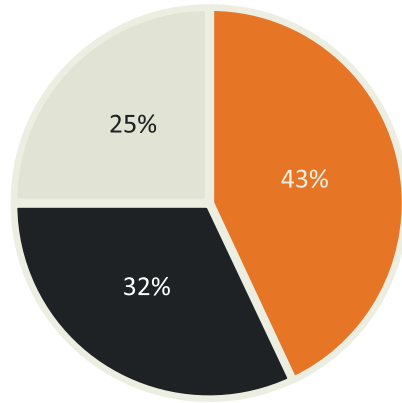
Finalmente, quando perguntados como poderiam ajudar mais as famílias tanto em temas de investimento de impacto quanto em temas de filantropia, os assessores apenas esperam mandatos claros e balanceados para fazer isso.

O realista diria: “... porém temos combustível. Só falta o comando para acelerar a locomotiva!”

Agora que já ‘ouviu’ essas visões, explore os resultados da pesquisa e trace suas próprias conclusões.

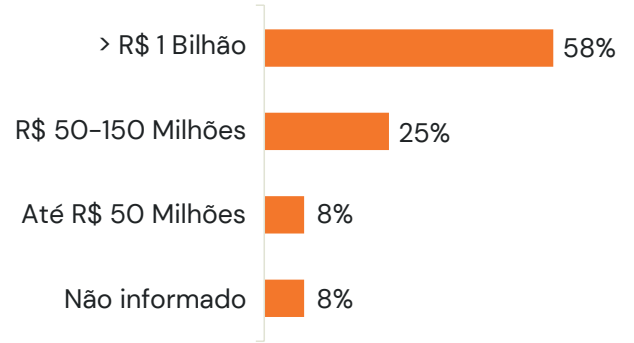
A pesquisa base deste estudo foi conduzida inteiramente *online*, entre julho e setembro de 2023, com respostas autodeclaradas, em sua maioria a partir de uma lista de múltiplas escolhas. O total de respondentes foi 28.

Perfil dos Participantes

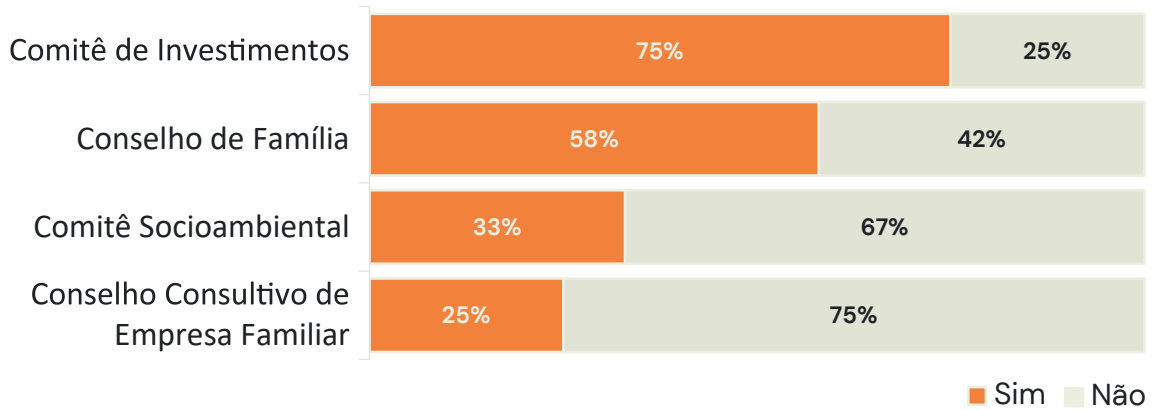


- Single-Family Offices e famílias
- Multi-Family Offices
- Conselheiros, assessores e outros que não se enquadraram na categoria acima

Valores administrados pelos Single-Family Offices e famílias respondentes



Estruturas Envolvidas na Gestão do Patrimônio Familiar



Nem todas as perguntas foram feitas para todos os segmentos, então o(s) segmento(s) ao(s) qual(is) se referem as análises de cada página está(ão) indicado(s) no alto da página – famílias e *Single Family Offices* (SFO), *Multi-Family Offices* e Gestores de Patrimônio (MFO) e outros Conselheiros e Assessores não Financeiros (CANF), ou uma combinação destes. O número de respondentes consolidado está entre parênteses ao lado dessa indicação. Caso a mesma página apresente análises a partir de dois grupos diferentes, estes estarão indicado nos gráficos.

Investimento de Impacto







Contínuo de Capital

A definição tradicional de investimento de impacto refere-se a investimentos com objetivos de impacto socioambiental positivo e que têm expectativa de retorno financeiro.

Na prática, isso toma muitas formas, seja na definição de impacto, na expectativa de retorno, tolerância a risco e liquidez ou na classe de ativo no qual o recurso está investido.

Vale notar que a onda ESG (da sigla em inglês *Environment, Social e Governance* ou ASG Ambiental, Sociais e de Governança, em Português) que invadiu o mercado financeiro nos últimos anos, não se refere aos mesmos objetivos acima, ainda que possa haver alguma sobreposição em casos mais extremos.

Para tornar a discussão mais pragmática, utilizamos a chave a seguir na pesquisa e neste estudo. O “contínuo de capital” abaixo representa uma caracterização simplificada (e existem várias versões semelhantes por aí), porém útil para nosso objetivo.

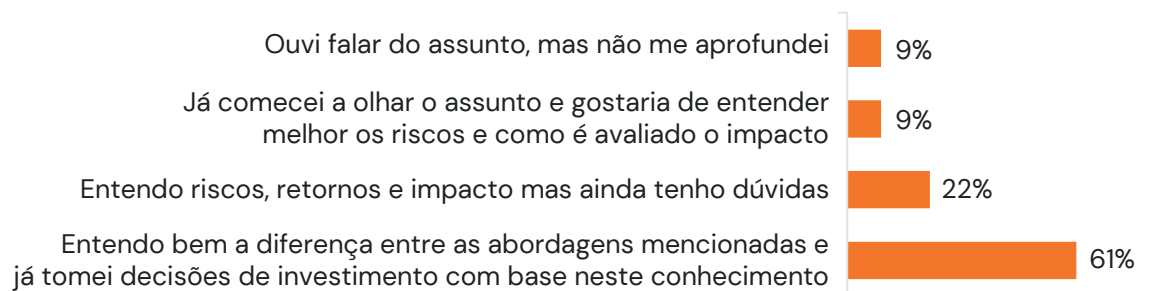
Abordagem	  			 Impacto	
	Tradicional	Responsável	Sustentável	Finance First	Impact First
Objetivos Financeiros	Rentabilidade financeira ajustada para o risco				Sem objetivo pré-definido e/ou com retorno financeiro abaixo do mercado
Descrição	Práticas socioambientais e de governança (ESG) não consideradas na decisão de investimento	Busca mitigar práticas com risco ESG para proteger o valor	Adota práticas ESG progressistas com expectativa de aumentar valor	Objetiva investir em desafios socioambientais que geram retornos financeiros atraentes	Objetiva investir em desafios socioambientais nos quais os retornos ou os riscos são incertos ou que requerem retornos abaixo de mercado para o investidor

Esta pesquisa não se aprofunda sobre *Venture Philanthropy*, mas como é um tema relevante que às vezes se confunde com os temas aqui abordados, vale ao menos defini-lo: mais do que uma filosofia de investimento, ele é uma filosofia de impacto que nasce da premissa que, além de capital, as organizações que geram impacto também precisam de outros tipos de apoio não financeiro. A “definição padrão” (da EVPA – *European Venture Philanthropy Association*) é abordagem de forte engajamento e longo prazo para gerar impacto social através de capital adequado com apoio institucional e gestão do impacto, a partir das necessidades do financiado. De certa forma, o termo atravessa obliquamente a tabela acima, e traz considerações adicionais.

Para começar a entender como famílias e *Family Offices* e seus conselheiros abordam o tema de investimento de impacto, a pesquisa apresentou a tabela de abordagens de investimento em relação a impacto e perguntou sobre a familiaridade/nível de interesse sobre o tema. Em seguida, foi perguntado se o respondente entendia que sua organização utilizava as abordagens consideradas “de impacto”, ou seja, em que o objetivo do investimento inclui alcançar um objetivo socioambiental (*Finance First* e *Impact First*).

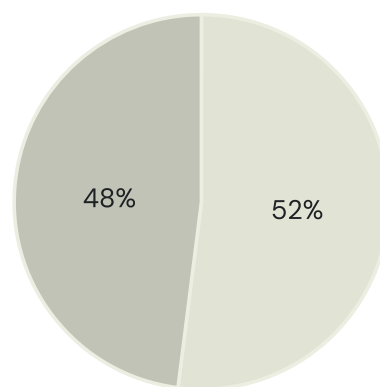
Todos os respondentes afirmaram conhecer o tema, e 61% afirmaram conhecer o tema e usar este conhecimento em decisões de investimento (69% considerando apenas famílias e *Family Offices*). Contudo, apenas 52% afirmaram incluir abordagens de impacto (*Finance First* e *Impact First*) em seus portfólios.

Como você avaliaria o nível de interesse pelo tema?



SFO+MFO+CANF (23)

Considerando apenas as opções de alocação “Finance First” e “Impact First” como Investimento de Impacto, você diria que seu Family Office/Organização de Gestão de Patrimônio familiar aloca ou pretende alocar recursos para investimentos de impacto?



Sim Não

SFO+MFO (21)

Alocação em Investimento de Impacto

SFO+MFO (16)

Ao mesmo tempo que a maioria dos respondentes demonstra tanto conhecimento quanto a preocupação em considerar fatores ESG em suas decisões de investimento, nem a transição para ESG – que pode ser considerado um primeiro passo em direção ao Investimento de Impacto – é completa, como indicado pelo fato de que 81% dos respondentes alocam alguns recursos sem levar ESG em conta.

Uma análise da proporção de recursos alocada em cada abordagem, mostra que a abordagem tradicional ainda predomina entre *Family Offices* e famílias, mas com um gradual crescimento de abordagem impacto-conscientes (inclusive com um respondente que informou alocar mais de 90% do portfólio na abordagem *Finance First*).

Alocação atual (aproximada) dos ativos sob gestão do *Family Office*/família, segundo abordagem:



O estado atual dos portfólios captura apenas o que os gestores desejam e conseguem alocar hoje, e não necessariamente o que eles almejam alocar. Isso revela uma disparidade entre o nível de interesse dos representantes de *Family Offices* e famílias por investimentos de impacto e as carteiras atuais.

Há uma tendência – ao menos no nível de desejo – de reversão da alocação observada hoje. Embora não haja perspectiva de abandonar a abordagem Tradicional. Em 1-3 anos, o principal foco é na abordagem Sustentável; mas o segundo maior ímpeto de crescimento é na abordagem de impacto *Finance First*, indicando uma visão positiva sobre o surgimento de boas oportunidades de investimento nesta abordagem.

Intenções de alteração de alocação em 1-3 anos



Cada ponto representa a escolha de um respondente sobre um movimento de alocação em cada abordagem. As setas em cinza são proporcionais à intensidade e direção de alocação em cada abordagem.

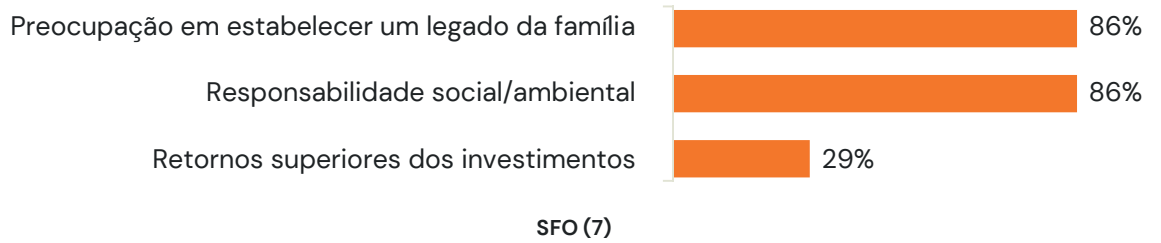
Expectativas e motivações para Investir em Impacto

Ao investir com a ótica de impacto socioambiental, a grande maioria dos respondentes esperam retornos iguais (e em alguns casos, acima) aos obtidos com a abordagem tradicional, apesar das motivações indicadas pela maioria dos respondentes – a Responsabilidade Social/Ambiental e a Preocupação em estabelecer um legado da família.

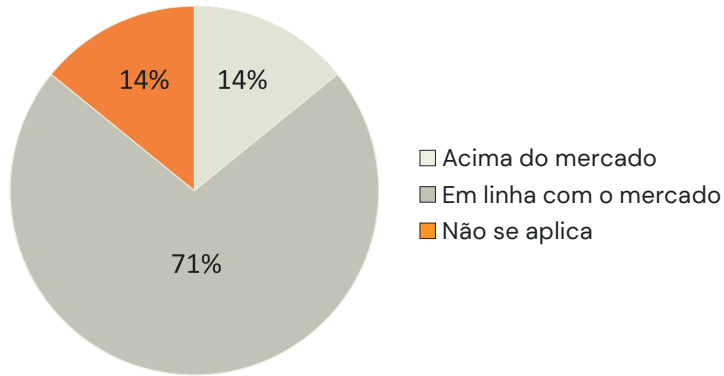
Na prática, esta posição reflete uma priorização do desempenho financeiro das estratégias de investimento, consistente com a indicação, por 29% dos respondentes, de retornos superiores como uma motivação para fazer investimentos de impacto.

Por outro lado, a perspectiva de transição é positiva dada a expectativa de prazos mais dilatados para o retorno do capital para um número relevante de respondentes.

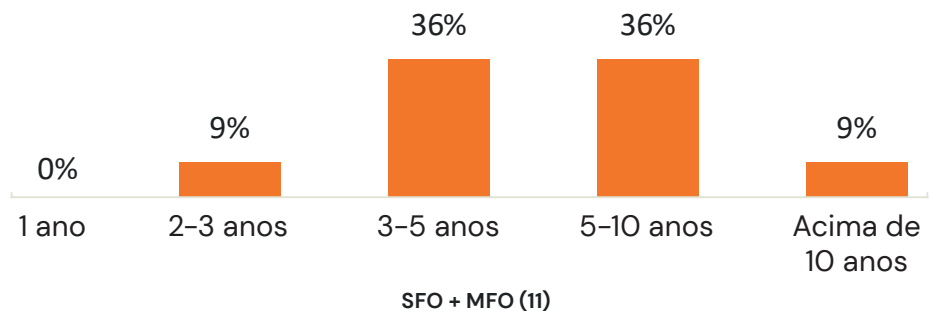
Quais motivadores indicaria para fazer este tipo de investimento (indique todos os que se aplicam)



Expectativa de retorno



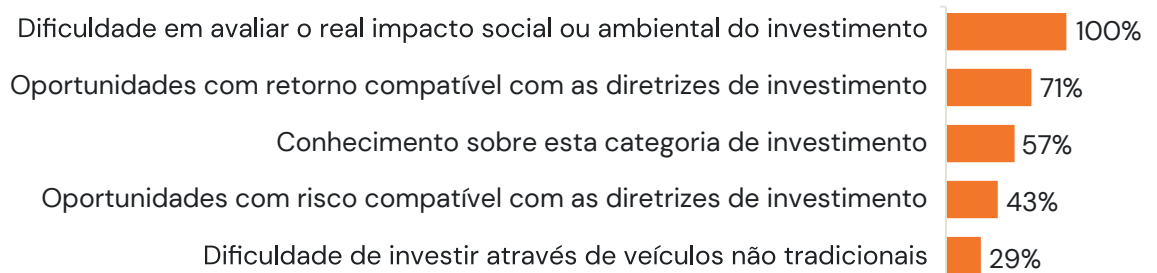
Expectativa de prazo de retorno



Barreiras e Alavancas para aumentar investimento de impacto

Todos os representantes de *Single Family Offices* e famílias citam a dificuldade em avaliar o real impacto social ou ambiental do investimento (evitar *greenwashing*, *socialwashing* ou *impactwashing*) como barreira para investimentos de impacto. Além disso, a maioria também cita a dificuldade em identificar oportunidades de impacto compatíveis com as diretrizes de investimento (tanto risco quanto retorno), e a falta de conhecimento sobre investimentos de impacto.

Quais principais barreiras ou desafios você identifica para fazer investimentos de impacto

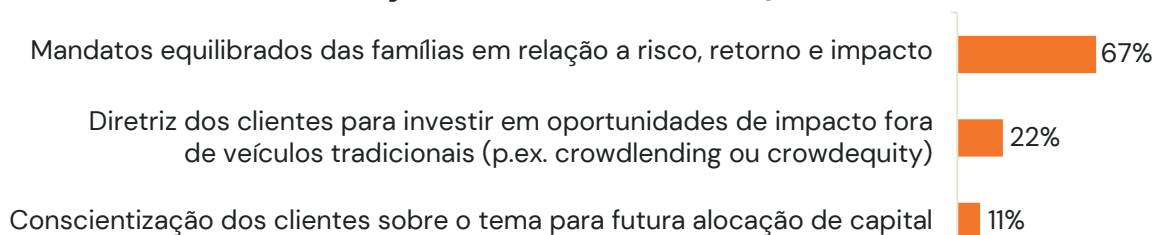


SFO (7)

Veículos não-tradicionais de investimento como *crowdlending* e *crowdequity* parecem atrair pouco interesse entre famílias e SFOs, mas são considerados uma porta de entrada para investimento de impacto por alguns *Multi-Family Offices* (MFOs).

Investimento em Capacitação da família e prospecção de oportunidades de investimento de impacto compatíveis com as diretrizes de investimento da família são as principais alavancas percebidas para aumento de investimentos para SFOs e famílias. Já para MFOs, a maior alavanca é um mandato equilibrado das famílias-clientes em relação a risco, retorno e impacto.

Quais as principais alavancas para aumentar a alocação em Investimentos de Impacto?



MFO (9)

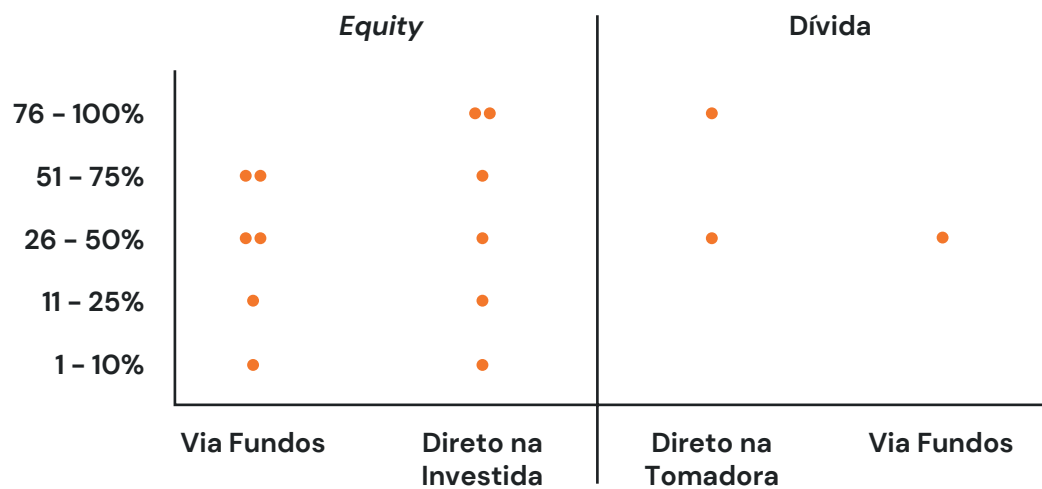
Classes de ativos, mecanismos (e Venture Philanthropy)

Dentre os *Single Family Offices* e famílias que investem em impacto, a vasta maioria o faz via participação acionária na investida diretamente ou via fundos. Plataformas de crowdequity não são utilizadas pelos respondentes.

O investimento como empréstimo é bem menos comum mas, quando ocorre, também tende a ser feito diretamente ao tomador ou via fundos.

A maioria dos respondentes afirmou ter interesse em *Venture Philanthropy*, porém nenhum indicou atualmente direcionar valor adicional de capital, para a investida, seja como doação, como capital semente (subsidiado) ou como garantia.

Mecanismos utilizado para alocação de investimentos de impacto e percentual alocado:

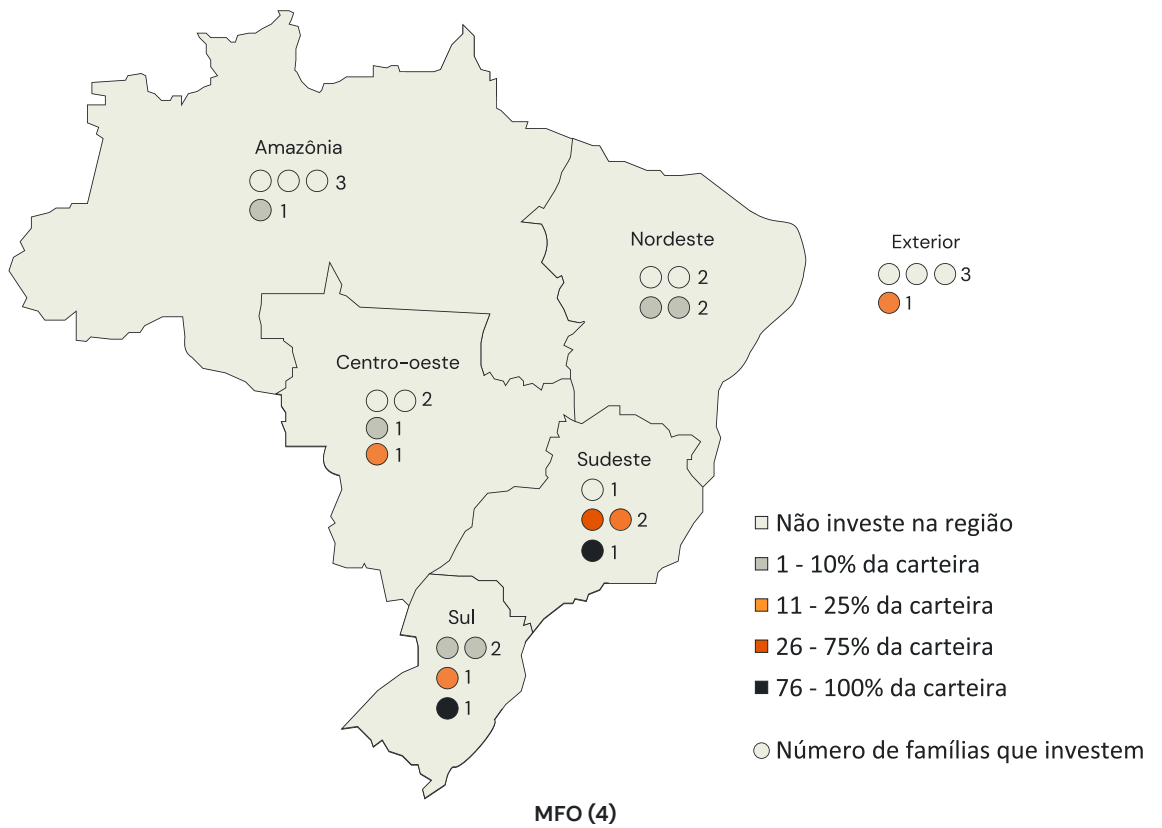


Esta seção teve baixa adesão por parte dos respondentes, o que diminui a probabilidade dos achados serem generalizáveis. Isto posto, não surgiu nenhum fato inesperado.

Entre os respondentes, há forte preferência por atuação no território brasileiro, com a maior parte das alocações indicadas pelos respondentes na região Sudeste do país, seguida da região Sul – as duas áreas com maiores economias e mais fácil acesso, em geral.

Todos os 17 ODS foram indicados como alvo primário de alocação de investimentos de impacto por algum respondente (dentro do grupo que respondeu à pergunta sobre Vertical de Impacto).

Número de respondentes e fração da alocação, por Região do Brasil e Exterior



Preferência por ODS (tamanho proporcional ao número de citações e sua prioridade)



SFO + MFO (10)

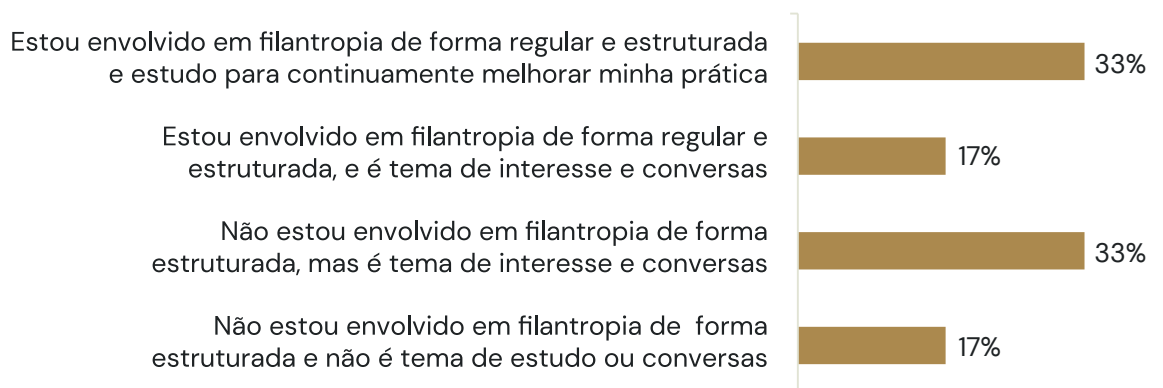
Filantropia



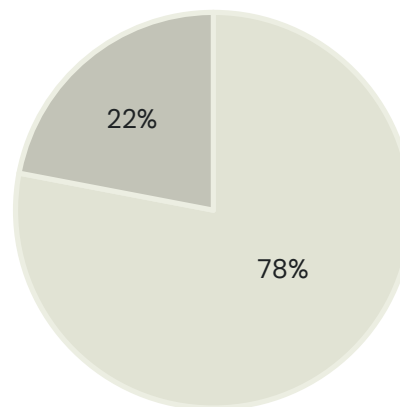
Os *Single Family Offices* e famílias de alto patrimônio responderam relataram interesse no tema, porém apenas a metade está envolvida na prática de forma regular e estruturada.

Apesar dessa demanda latente – e do fato de organizações de gestão de patrimônio no exterior comumente atuar no tema –, a oferta de serviços de apoio à filantropia nos *Multi-Family Offices* ainda é incipiente. A grande maioria dos respondentes indicou que filantropia não está inserida nas atividades de gestão de patrimônio, ainda que indiquem, pessoalmente, praticá-la de forma estruturada.

Qual é o seu nível de familiaridade com filantropia? (Famílias)



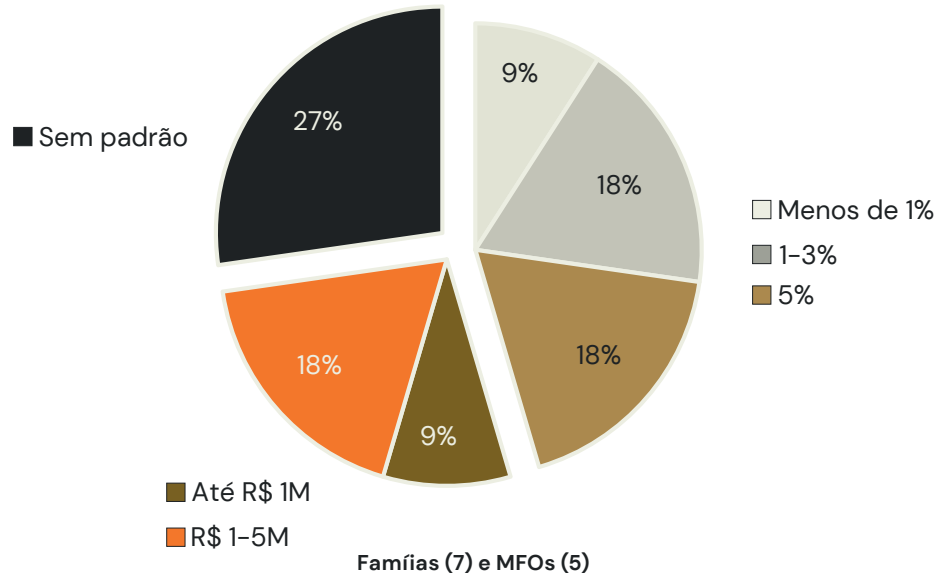
Qual é o seu nível de familiaridade com filantropia? (MFOs)



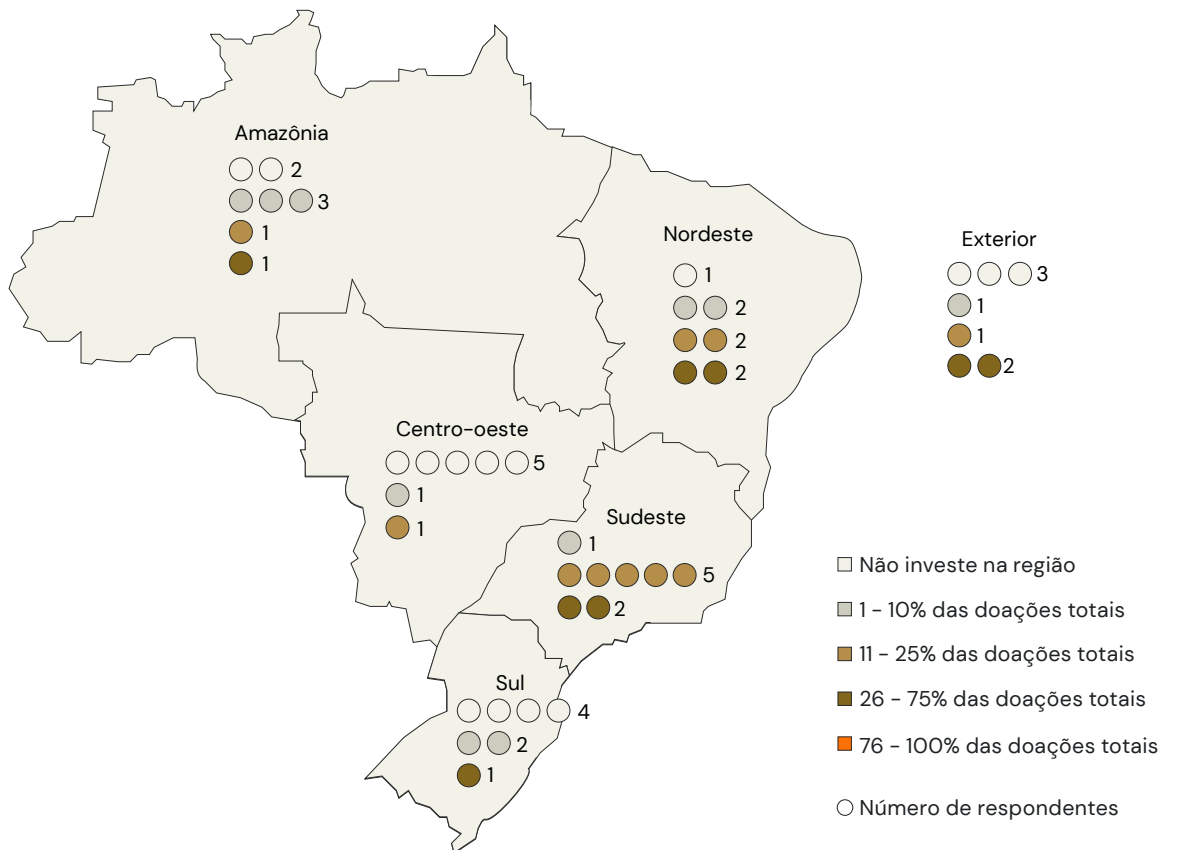
- Pratico pessoalmente de forma estruturada, mas não está inserida nas atividades de gestão de patrimônio
- Alocação estruturada de recursos para filantropia é uma das atividades oferecidas pela organização, mas não tem um setor específico

Os respondentes indicaram uma ampla variação de padrões de doação, e, inclusive, com um número significativo não identificando um padrão de doação.

Faixas de valores alocados por Family Offices e famílias para Filantropia, anualmente.



Pouco mais de um quarto dos respondentes indicaram não ter um padrão específico de doações anuais; os demais reportaram uma ampla variação de padrões de doação, desde quantias fixas a percentagens dos valores sob gestão, variando de menos de 1% até 5% destes valores.



Alocação da filantropia segundo horizontes de impacto

A Sitawi entende que há quatro horizontes de impacto para a filantropia:



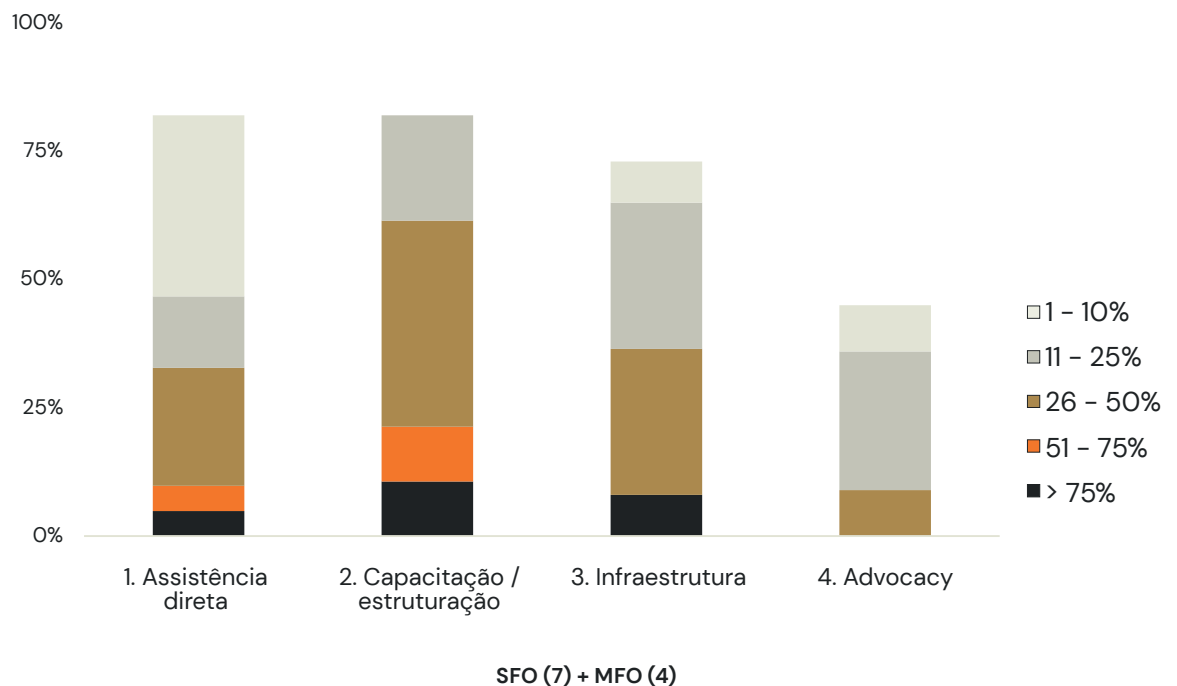
- **1 - Assistência direta:** um país como o Brasil tem desafios muito relevantes – pessoas com fome, em situação de rua, crises ambientais, educação precária, dentre outros. Essas emergências demandam respostas imediatas, idealmente flexíveis e não burocratizadas. Isso é cada vez mais verdade também no resto do mundo, com polarização crescente e crises climáticas.
- **2 - Capacitação e estruturação das organizações:** se uma doação para o ponto acima representa ‘compra’ de atendimento imediato, este nível representa um investimento na capacidade, qualidade e efetividade de atendimento. Investimentos em processos, sistemas, remuneração compatível com talentos necessários para fazer frente aos desafios (de impacto e gestão) são muito importantes, porém menos atrativos para doadores tradicionais e são menos visíveis.
- **3 - Desenvolvimento de Infraestrutura para o setor:** aqui o objetivo é alcançar, ainda que indiretamente, um número maior de beneficiários finais e organizações que entregam a transformação na ponta através da criação de mecanismos e ferramentas que podem impactar uma causa de maneira abrangente ou mesmo o setor inteiro. É uma visão mais de atacado e portanto, apesar de enorme potencial de impacto, é ainda menos atrativo na visão de doadores tradicionais e ainda menos visíveis.
- **4 - Incidência:** mudar comportamentos, regulamentação, percepções da sociedade não é tarefa fácil, rápida e não tem uma progressão linear. Não por isso é menos importante, pode-se argumentar que, no longo prazo, é a única coisa que vai garantir que as transformações conseguidas com alocações nos outros três horizontes serão perenes.

Os respondentes da pesquisa indicaram que crises e necessidades específicas têm uma forte capacidade de mobilização no público desta pesquisa. Mas o apoio à capacitação e estruturação de organizações do terceiro setor não é muito menor e este grupo tende a alocar volumes maiores de recursos para esta finalidade.

Com alguma surpresa, as doações voltadas para fornecer infraestrutura para o setor também interessam um grande número de respondentes e recebem uma alocação no meio do caminho entre Capacitação/Estruturação e a Assistência Direta/Emergências. Este resultado reflete uma atuação altamente sofisticada, inclusive para padrões globais. Será interessante acompanhar a evolução da alocação nas próximas edições da pesquisa.

Por fim, *Advocacy*/Incidência na área filantrópica ficou bem atrás em termos tanto de volume quanto de número de doadores. Enquanto um menor volume pode indicar uma percepção de que esta é uma área que demanda menor volume de recursos, o número de doadores sugere que também é uma área com menor visibilidade, concretude de resultados ou mesmo maior risco para os doadores.

Presença do horizonte e participação na doação total (excluindo eventuais aportes à fundação/instituto familiar)



Veículos de filantropia

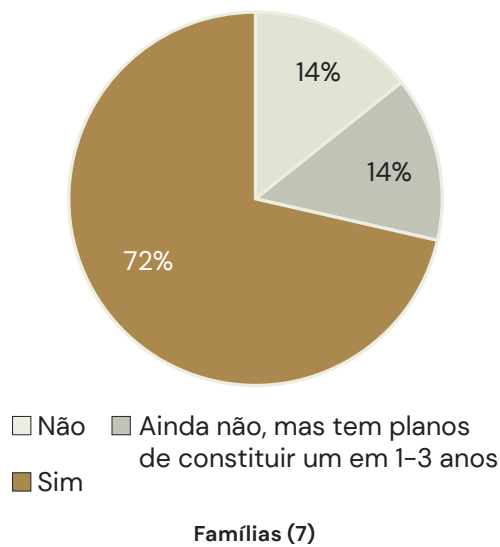
SFO (7)

A maioria das famílias respondentes tem interesse em filantropia a ponto de ter, ou pretender em breve ter, um instituto ou fundação própria, que tende a receber a maior parte da alocação de doações. Estes veículos tendem a garantir maior “controle do processo”, apesar de existirem alternativas eficientes e flexíveis (como os fundos filantrópicos e patrimoniais).

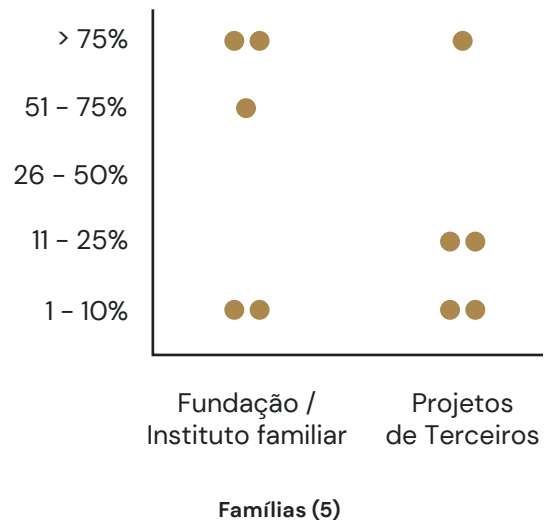
Do montante significativo direcionado para iniciativas de terceiros, a maior parte é direcionada diretamente para ONGs operadoras, embora fundos filantrópicos também tenham um papel significativo. O restante inclui repasses diretamente aos beneficiários, sem o envolvimento de organizações não-governamentais.

Fundos patrimoniais ainda não são utilizados entre os entrevistados.

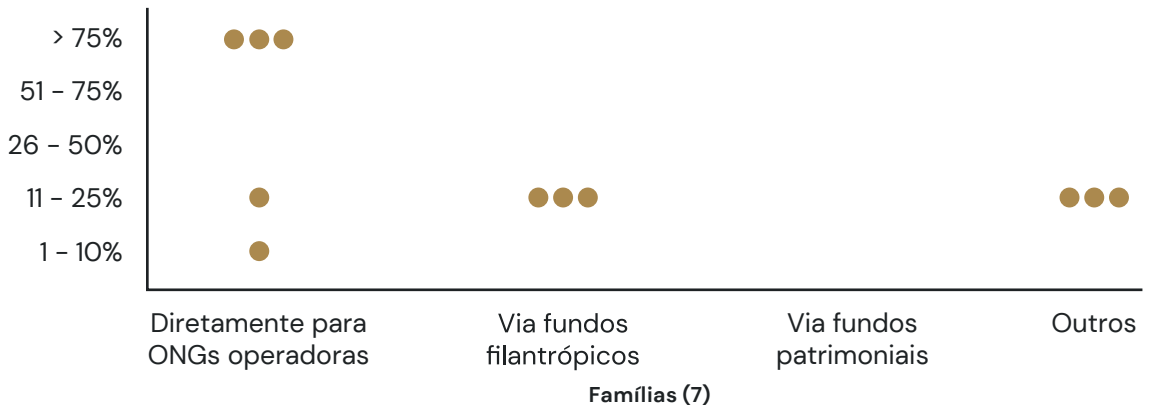
A família tem uma fundação/instituto familiar próprio?



Alocação do Total de doações



Excluindo aportes à Fundação/Instituto familiar, qual % do volume total de doações é direcionada



Papel e potencial de Family Offices para alavancar alocação

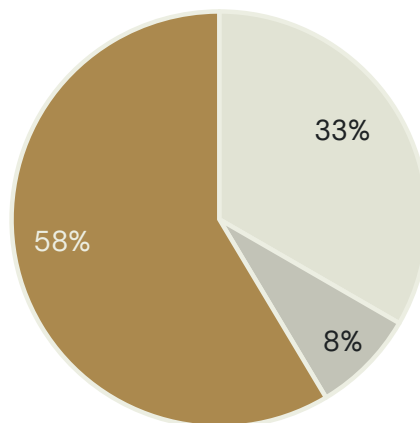
SFO (12)

Na maioria dos *Single Family Offices* o apoio a filantropia é uma das atribuições, ou já estabelecida ou sob demanda, porém alguns respondentes reportam, falta de conhecimento especializado ou a falta de mandato para buscar oportunidades. Ao contrário do investimento de impacto, poucos indicaram a falta de propostas de qualidade como barreira para a filantropia.

Uma fração significativa dos *Single Family Offices* indicou o desejo de aumentar o impacto de atividades filantrópicas como uma motivação para atuar em filantropia, com a captura de sinergias com o portfólio de investimentos de impacto também sendo significativamente destacada. Considerações práticas, como benefícios fiscais, ganho de eficiência ou simples mandato familiar foram citados por uma minoria.

As respostas indicam que existe espaço importante dentro dos SFOs para aumentar a atuação em filantropia e ainda maior dentro dos MFOs, que pouco atuam no tema, como visto anteriormente.

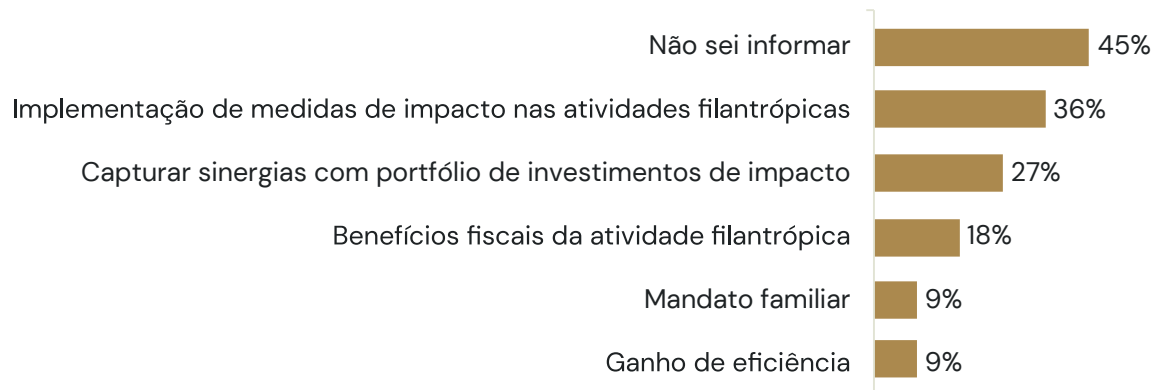
O seu *Family Office*/organização de gestão de patrimônio familiar se envolve em filantropia?



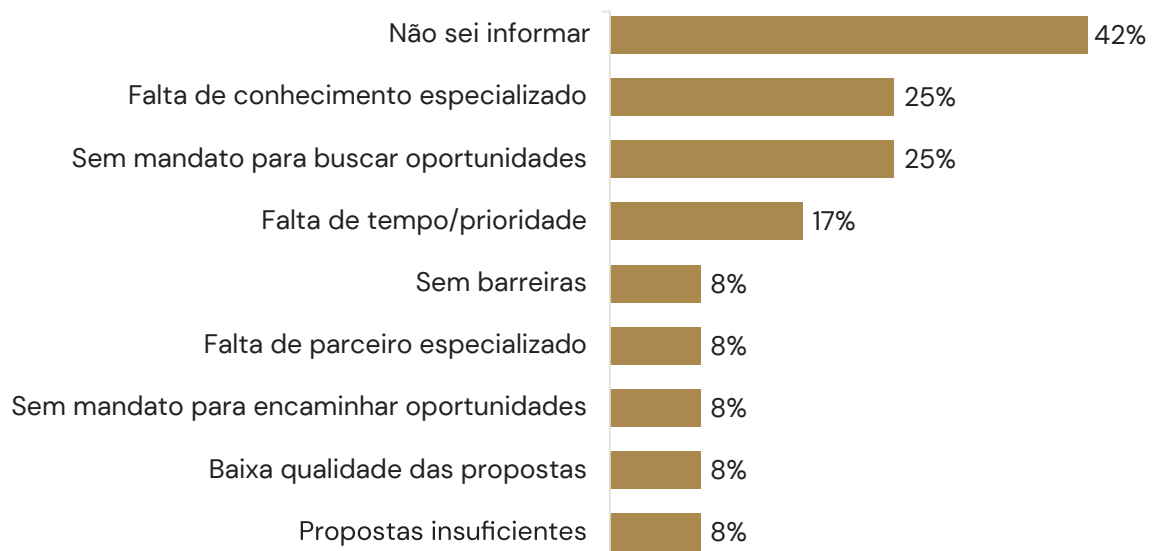
□ Não ■ Sim, mas apenas quando demandado ■ Sim, de forma ativa

Papel e potencial de Family Offices para alavancar alocação

Principais motivações para o seu Family Office considerar atividades filantrópicas. (Múltipla escolha)



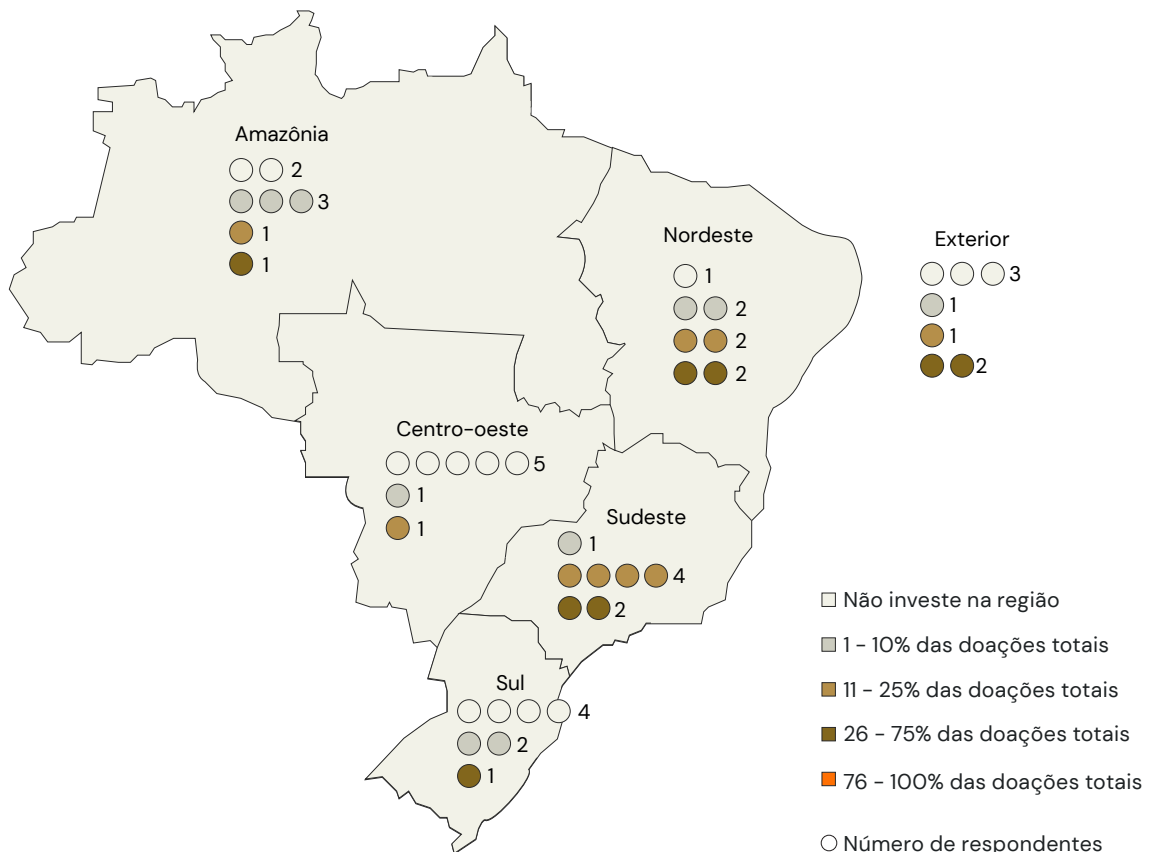
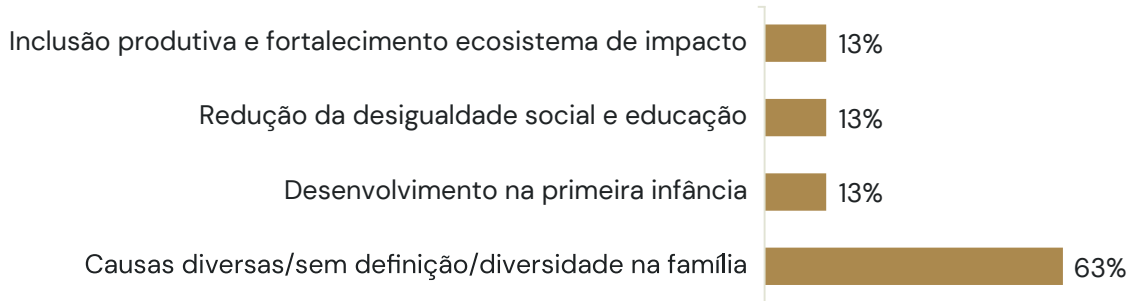
Principais barreiras para o seu Family Office aumentar participação em atividades filantrópicas. (Múltipla escolha)



O número de respondentes que indicou utilizar ODS como critério de alocação de doações foi baixo, tanto entre famílias quanto *Multi-Family Offices*, apesar de cobrir todos os 17 ODS. Este resultado é consistente com o menor grau de estruturação reportado para filantropia e também pode refletir o envolvimento de mais gerações e participantes na decisão de doação, em contraste com aqueles envolvidos na estratégia de investimento de impacto, dada a predominância de respondentes que indicaram não haver pautas pré-definidas para filantropia nas famílias.

A alocação regional de filantropia é muito distinta da de investimentos de impacto. Enquanto estes foram reportados sobretudo na região Sudeste e também na região Sul do Brasil, a filantropia dos respondentes alcança também o exterior, o Nordeste Brasileiro e a Amazônia. Isto pode refletir uma maior facilidade de encontrar oportunidades de filantropia nestas três regiões, comparado com oportunidades de investimentos de impacto.

Pautas de interesse de filantropia (Famílias e MFOs)



Conselheiros, Assessores e Consultores (não financeiros) de Famílias



Outras posições interagindo com a gestão de patrimônio familiar

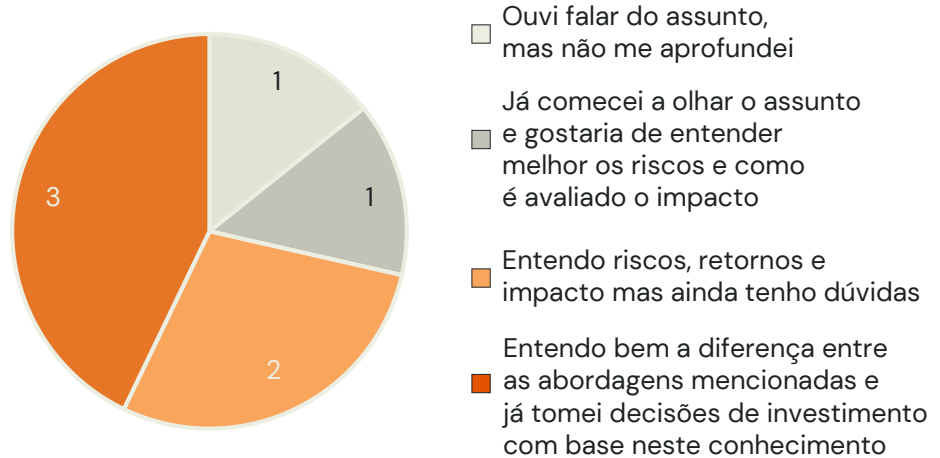
CANF (7)

O setor de gestão de patrimônio familiar comporta diversos atores. Além dos *Family Offices*, diversos profissionais fornecem valiosos serviços de aconselhamento, instrução, pesquisa e outras formas de assessoria que suprem necessidade de entendimento jurídico, financeiro ou outras necessidades especializadas.

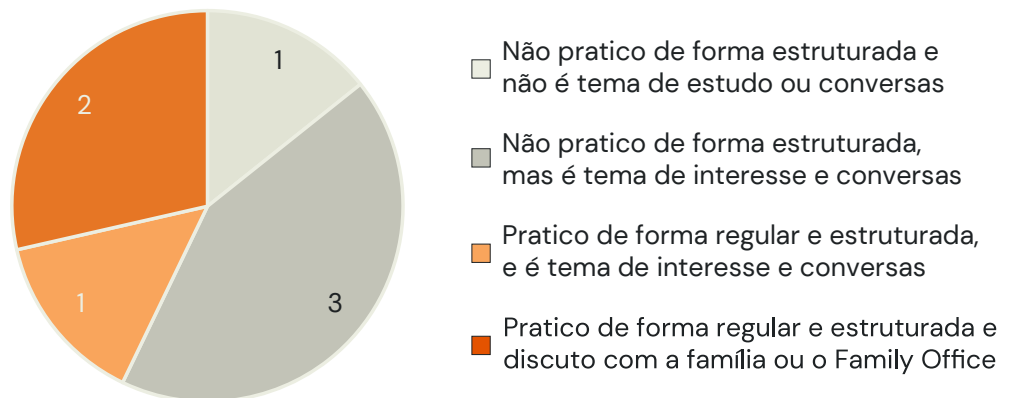
Assim como nos *Family Offices* e entre os representantes de famílias que participaram desta pesquisa, a maioria dos Conselheiros/Assessores reporta familiaridade com o tema de Investimento de impacto, ainda que com maior variabilidade. No tema de filantropia, por outro lado, a maioria dos Conselheiros/Assessores reporta participar de conversas com seus clientes sobre o tema.

Este grupo tem potencial – ainda não totalmente utilizado – de influenciar e apoiar a alocação de capital para impacto.

Familiaridade com Investimentos de Impacto



Familiaridade com Filantropia



Conclusão



Como disse um dos respondentes:

“O tema ‘Impacto e Filantropia’ tem ganhado destaque na estratégia de gestão de patrimônio, à medida que as famílias e empresas manifestam um interesse crescente em contribuir para a redução das desigualdades sociais.”¹

No futuro, com uma amostra maior de respondentes, teremos ainda mais solidez nos resultados e possibilidade de fazer outros recortes.

Ao mesmo tempo, entendemos que este estudo já joga luz sobre caminhos importantes a percorrer: (i) maior sensibilidade e capacitação de membros das famílias e seus assessores, (ii) possibilidade de experimentar com mais instrumentos de investimento de impacto e veículos de filantropia, e (iii) uma execução mais estruturada das alocações, sem perder a flexibilidade inerente ao grupo.

Da mesma forma, seja pelas grandes necessidades no Brasil, transição geracional ou pela tendência global de ampliação do leque de serviços de *Family Offices*, o tema de impacto – seja via investimento ou filantropia – vai ganhar visibilidade no dia a dia das famílias. Seus assessores, independentemente de qual chapéu vestem, têm a possibilidade de catalisar e acelerar esse movimento.

Vale notar que algumas ferramentas atualmente utilizadas, devem ser revistas: o binômio risco-retorno vai ganhar um terceiro vetor de impacto, que pode – e em muitos casos vai – implicar no aceite de soluções de maior risco, maior prazo, menor retorno e/ou menor liquidez. Mas para que isso não gere tensões, as discussões sobre o tema devem ser explícitas e gerar mandatos equilibrados.

Afinal de contas, se ao invés de respondermos ‘qual o perfil de alocação ideal no caso de minha família?’ passarmos a responder ‘qual o perfil de alocação ideal no caso de minha família para contribuir para um país mais justo e sustentável?’, estou certo de que a alocação não será igual. E estou igualmente convencido que estaremos na direção correta, independentemente da resposta, pelo simples poder que essa reflexão mais completa traz em termos de autoconhecimento e reconhecimento do contexto.

Até a próxima edição da pesquisa e estudo sobre o “Famílias de Alto Patrimônio no Brasil – Investimento de Impacto e Filantropia”.

Leonardo Letelier

CEO, Sitawi Finanças do Bem
Diretor Executivo, Endowments do Brasil

Quer falar mais sobre o tema? Escreva para lletelier@sitawi.net

¹ Nisabro Fujita Filho, M7 Soluções Financeiras, citação autorizada.

Para saber mais:

[Site Sitawi Finanças do Bem;](#)

[Site Endowments do Brasil;](#)

Artigo: [Investimento de Impacto x Blended Finance x Venture Philanthropy – não é tudo a mesma coisa;](#)

Pesquisa: [Venture Philanthropy e Negócios de Impacto: O papel das famílias empresárias;](#)

Pesquisa: [Famílias latinoamericanas con visión de impacto;](#)

Pesquisa: [Confiança e impacto: Por que as empresas familiares precisam agir agora para manter seu legado no futuro.](#)

Relatório: [Family Office Report Brasil 2020](#)

Realização:

sitawi finanças
do bem

Apoio:



Instituto Stone

sitawi.net