

Quinze Anos de Investimento Social Privado no Brasil: Conceito e Práticas em Construção

Autoria:

Fernando do A. Nogueira (FGV-EAESP / ESPM) – fernando.nogueira@fgv.br

Paula Chies Schommer (UDESC-ESAG) – paulacs3@gmail.com

Resumo: Investimento social privado (ISP) é um conceito criado nos anos 1990 por um grupo de executivos e líderes de empresas, fundações e institutos para designar uma forma de atuação social do setor privado, sobretudo empresarial, que buscava se diferenciar de formas mais tradicionais de filantropia. Após 15 anos de existência, o conceito já apresenta alguma repercussão e consistência, tendo sido tema de eventos, estudos, pesquisas e reportagens, porém ainda é pouco explorado no âmbito da pesquisa acadêmica, na qual são mais freqüentes temas correlatos, como responsabilidade social empresarial e as relações entre empresas, governo e sociedade civil. No campo das práticas de ISP, houve avanços em aspectos de ordem político-institucional e estratégico-gerencial, porém ainda há desafios relativos à legitimidade e efetividade das práticas, algo bastante debatido no campo do ISP no Brasil, no qual também se vislumbram diferentes tendências, para os próximos anos. Nesse contexto, os objetivos deste artigo são: a) descrever o histórico de surgimento e construção do conceito de investimento social privado no Brasil; b) apresentar os diferentes tipos de ISP (corporativo, familiar, comunitário, *venture philanthropy* e *diáspora philanthropy*, entre outros); c) colocar em discussão desafios e tendências na construção do conceito e nas práticas de investimento social privado. A construção do trabalho está baseada em pesquisa bibliográfica e documental, participação em eventos nacionais e internacionais e engajamento dos autores no contexto de discussão e prática do ISP no Brasil, entre os anos de 1999 e 2008. Entre as conclusões, destaca-se a tendência de diversificação de modelos de investimento social e a articulação de redes de aprendizagem sobre o tema, envolvendo diferentes setores.

1. Introdução

Investimento social privado é um conceito criado por um grupo de executivos e líderes de empresas, fundações e institutos nos anos 1990 para designar uma forma de atuação social do setor privado, principalmente empresarial, que buscava se diferenciar de formas mais tradicionais de filantropia. O contexto da sua criação e difusão se deu basicamente em torno de duas organizações sem fins lucrativos sediadas em São Paulo, o Grupo de Institutos, Fundações e Empresas (GIFE) e o Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social (IDIS).

Após 15 anos de existência, o conceito já apresenta alguma repercussão e consistência, tendo sido tema de eventos, estudos, pesquisas e reportagens. Essa disseminação não se dá de forma homogênea, porém. Se entre grandes empresas nacionais e na mídia em geral encontra um pouco mais de reverberação, no campo acadêmico o conceito avançou timidamente. Aparentemente, seu desenvolvimento tem sido mais uma sistematização de pesquisadores, especialistas e consultores envolvidos com a prática do que um esforço de acadêmicos ligados às universidades e centros de pesquisa mais estabelecidos. A maior parte da produção teórico-conceitual que vem ocorrendo em campos correlatos está direcionada ao papel das empresas nas questões sociais (ou sua relação com Estado e Sociedade Civil) e, em maior volume, ao conceito de Responsabilidade Social Empresarial (RSE).

Vários fatores justificam sua relevância para uma maior atenção da academia brasileira:

- as organizações que se agregam em torno do conceito são grandes empresas, fundações e institutos, que investem juntas mais de 1 bilhão de reais por ano na área social (GIFE, 2008a);

- a criação do conceito do ISP faz parte do contexto dos anos 1990 e 2000 em que houve o crescimento e fortalecimento da sociedade civil organizada e de uma maior inter-relação entre diferentes setores;

- o Brasil vem se destacando internacionalmente nesse tema, tido como um dos países em desenvolvimento com soluções mais criativas e efetivas, como parte de uma nova onda de filantropia global em que não apenas os países desenvolvidos exportam seus modelos e metodologias mundo afora, mas países como Brasil e Índia também se posicionam como atores relevantes (KISIL, 2007);

- é um assunto com muitos desafios, contradições e perspectivas de novas pesquisas acadêmicas, que pode complementar e enriquecer a crescente produção sobre RSE.

Em meio aos avanços alcançados ao longo desses 15 anos de uso do conceito no Brasil, identifica-se diversidade de modelos e práticas, em meio a um processo de intensas transformações e aprendizagem. Há também desafios, tanto de ordem político-institucional como estratégico-gerencial, os quais vêm sendo intensamente debatidos no interior do campo, no qual são vislumbradas tendências diversas. Parece oportuno apresentar tais desafios e tendências para discussão no contexto acadêmico, contribuindo para aproximar ação e reflexão sistematizada sobre o tema, possivelmente ajudando a elucidar polêmicas e controvérsias comuns ao se tratar do tema. Em se tratando de conceito proposto e difundido no Brasil por organizações de origem empresarial, em movimento que busca legitimar-se como relevante no contexto de ação pública, observa-se que o ISP enfrenta resistências em alguns setores de governos, movimentos sociais, academia e do próprio meio empresarial.

Em meio a esse contexto, definiu-se como objetivos deste artigo: a) descrever o histórico de surgimento e construção do conceito de investimento social privado no Brasil; b) apresentar os diferentes tipos de investimento social privado; c) colocar em discussão desafios e tendências na construção do conceito e nas práticas de investimento social privado.

A construção do trabalho está baseada na pesquisa bibliográfica (textos acadêmicos, livros, dissertações, artigos de revistas especializadas em investimento social privado, reportagens na imprensa em geral), documental (documentos institucionais de organizações envolvidas com o investimento social privado, relatórios e projetos de ação na área, materiais de cursos promovidos por organizações promotoras do conceito), participação em eventos nacionais e internacionais (várias edições dos Congressos GIFE sobre Investimento Social Privado e eventos como o seminário Fórum de Lideranças do Investimento Social na América Latina em 2007 e XIX Conferência do Centro Europeu de Fundações em 2008), bem como no engajamento dos autores no contexto de discussão e prática do investimento social privado no Brasil, entre os anos de 1999 e 2008.

O texto está assim estruturado: inicialmente, procura-se esclarecer o significado do conceito de investimento social privado e como vem sendo construído no contexto brasileiro, bem como sua relação com outros termos envolvidos no debate sobre o tema, como filantropia, cidadania empresarial e responsabilidade social empresarial. Em seguida, são apresentados diferentes tipos de ISP – corporativo, familiar, comunitário, *venture philanthropy* e *diáspora philanthropy*, entre outros. Na seqüência, o texto volta-se para desafios e tendências atuais relativos ao conceito e às práticas de ISP, o que abre espaço para as considerações finais, nas quais se apontam vertentes que podem ser exploradas em futuros estudos acadêmicos.

2. Investimento Social Privado no Brasil: do que se está falando?

Os anos 1990 foram um período fértil na criação e na ressignificação de conceitos ligados à área social: sociedade civil, sustentabilidade, organizações não-governamentais (ou sem fins lucrativos), terceiro setor, filantropia estratégica, responsabilidade social empresarial (RSE), marketing social, voluntariado corporativo, cidadania empresarial e muitas outras expressões que poderiam estar aqui listadas. É na segunda metade da década que surge a

proposta do termo *investimento social privado (ISP)* para designar um novo tipo de filantropia desenvolvida por empresas e cidadãos, diferente da tradicionalmente praticada e que se confundia com a caridade. É definido como “o repasse voluntário de recursos privados de forma planejada, monitorada e sistemática para projetos sociais, ambientais e culturais de interesse público” (GIFE, 2007). É possível entender essa definição como a reunião de três grandes aspectos definidores do investimento social:

1. *a origem dos recursos*: privada e voluntária (o que a diferenciaria de outros tipos de investimento, de origem compulsória, como parte dos recursos do Sistema S);
2. *a forma de atuação*: planejada, monitorada e sistemática (fundamentalmente, buscando resultados, em contraposição às práticas bem-intencionadas mais voluntaristas, amadoras e supostamente ineficientes da caridade tradicional);
3. *a finalidade*: projetos sociais, ambientais e culturais de interesse público (colocando-o acima de interesses privados que a empresa ou o filantropo possam ter ao investir no social).

2.1. A origem da expressão “investimento social privado”

Da mesma forma que outros conceitos citados acima (RSE, sustentabilidade, terceiro setor etc.), o ISP transita – ou vem tentando transitar – em diferentes arenas do conhecimento humano: na academia, na imprensa, no mundo corporativo, no campo da sociedade civil organizada e na opinião pública em geral. Sua origem, no entanto, é mais facilmente rastreável do que boa parte dos outros mencionados: o termo surge com a fundação do Grupo de Institutos, Fundações e Empresas.

O GIFE foi criado em 1995 por 25 institutos, fundações e empresas em torno da missão de “aperfeiçoar e difundir os conceitos e práticas do uso de recursos privados para o desenvolvimento do bem comum” (GIFE, 2007). É a institucionalização de um grupo que se reunia informalmente desde 1989 em torno do comitê de Relações Comunitárias da Câmara Americana de Comércio de São Paulo, com o propósito de trocar experiências e potencializar parcerias entre os participantes (GIFE, 2009).

Um dos catalisadores para a criação do GIFE como associação de instituições que praticam o investimento social foi diferenciar a ação social honesta e consistente de muitas ONGs e fundações no país dos seguidos escândalos em relação ao mau uso de dinheiro público envolvendo a assistência social e a filantropia no começo dos anos 1990. Segundo Evelyn Iochpe, ex-presidente do conselho do GIFE, nesse período “havia a figura dos anões do orçamento, fabricava-se dinheiro em prêmios de loteria, que era canalizado para fundações fantasmas. Então a mídia falava de ‘pilantrópia’ e isso era uma agressão diária ao grupo que se reunia cheio de idealismo para fundar o GIFE” (GIFE, 2007b).

De acordo com Rebecca Raposo, a segunda diretora executiva do GIFE, o nome investimento social surge já na instituição do grupo, aparecendo no código de ética da entidade. No entanto, “naquela época (abril de 1995), não era ainda um conceito, mas sim uma expressão. O que se desejava era deixar claro que a rede GIFE se diferenciava do conceito de filantropia” (HERCULANO, 2004). A idéia de centrar o trabalho do GIFE em torno desse conceito foi se fortalecendo em poucos anos, a partir de uma estratégia de disseminação e fixação.

Note-se que a escolha pelo ISP não era óbvia nem a única possível. O grupo fundador do GIFE também esteve muito associado nesse período a outras duas expressões importantes: cidadania empresarial e terceiro setor, em especial quando especificada a “parte empresarial do terceiro setor” (FALCONER, 1999). A opção por Investimento Social Privado teve, aparentemente, objetivo duplo: precisão conceitual e ineditismo em termos de comunicação, fortalecendo um termo que não era utilizado de maneira relevante por nenhum outro grupo semelhante.

No começo de 2000, época do primeiro Congresso GIFE de Investimento Social Privado, o conceito passava a ter outra importância: não só diferenciar o ISP das práticas assistencialistas da filantropia tradicional, mas também marcar com mais clareza o espaço da ação social estruturada dentro da questão da Responsabilidade Social Empresarial (RSE). Tal expressão vinha ganhando muito espaço desde 1998, com a criação do Instituto Ethos de Responsabilidade Social e Empresas. Segundo o Ethos, a RSE é:

a forma de gestão que se define pela relação ética e transparente da empresa com todos os públicos com os quais ela se relaciona e pelo estabelecimento de metas empresariais que impulsionem o desenvolvimento sustentável da sociedade, preservando recursos ambientais e culturais para as gerações futuras, respeitando a diversidade e promovendo a redução das desigualdades sociais (SCHOMMER, 2008).

Como se vê, a agenda da RSE é mais ampla que a do ISP, pois envolve a gestão de relações não só com a comunidade (foco preferencial do investimento social), mas também com funcionários, acionistas, fornecedores, clientes, governo, meio ambiente, entre outros. Assim, até para deixar mais claro a diferença entre o campo de ação do GIFE e do ETHOS, é dessa época também (entre 1999 e 2000) a criação de um desenho que se tornaria conhecido pelos profissionais da área como o “guarda-chuva da responsabilidade social”:

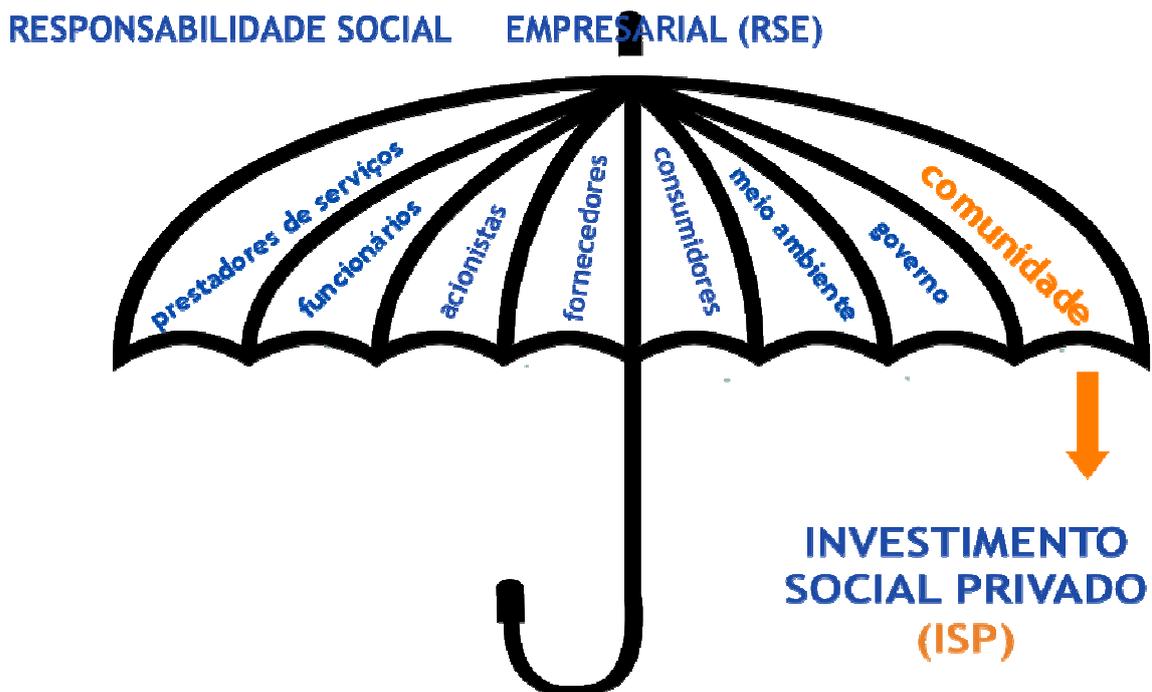


Figura 1: o guarda-chuva da responsabilidade social
Fonte: GIFE, 2006

O desenho acima, utilizado em palestras sobre a atuação social das empresas, procura mostrar de maneira didática a idéia de que o investimento social privado é a parte da responsabilidade social que se liga diretamente à comunidade. Geralmente, a explicação é acompanhada do que poderia ser chamado da “ressalva da coerência” entre os dois conceitos, presente, por exemplo, no site institucional do GIFE:

Pouco adianta uma empresa ter uma bela política de investimento social privado se não cuidar também da responsabilidade social na gestão de seu negócio. Investir em educação na comunidade sem manter, ao mesmo tempo, políticas qualificadas de

desenvolvimento dos recursos humanos da empresa é um contra-senso (GIFE, 2007a).

A seguir, apresenta-se um quadro resumindo a relação do investimento social com os principais outros termos relacionados aqui citados.

Conceito	Definição	Origem	Relação com ISP	Referências / autores
Cidadania empresarial	Para ser cidadã, a empresa deve ser integrante ativa da sociedade, exercendo conscientemente seus direitos e deveres, em especial nas áreas social e ambiental	Inspirado na expressão em inglês “corporate citizenship”, e compatível com o <i>espírito</i> dos anos 1990, em que a discussão sobre cidadania estava muito em voga	Foi bastante utilizada em âmbito empresarial antes do conceito de ISP, mas era mais impreciso e trazia ainda mais confusão com RSE	SCHOMMER, 2000
Filantropia	Corresponde a um impulso interior das pessoas para doar tempo, dinheiro ou conhecimentos, acima de seus interesses pessoais ou institucionais, para melhorar a situação de outros ou para o bem comum	Originalmente, remete à visão grega de “amor ao homem” ou “à humanidade”. No Brasil, mais associada à visão católica, assistencial, caritativa	É o termo mais utilizado fora do Brasil, mas aqui ficou associado ao assistencialismo, do qual o ISP busca se distanciar ¹	TORO J., 1998; ANDRADE, 1996; SMITH, 1994; ALTMAN, 1998; IOSCHPE, 1997
Responsabilidade social empresarial	Forma de comportamento ético das empresas nas suas relações com seus públicos de interesse (<i>stakeholders</i>), no curto e no longo prazo. É um processo contínuo, não um estágio a ser alcançado	Fruto do movimento pela ética nos negócios e pela cobrança da consistência nas empresas entre suas práticas internas e externas. Ganha força a partir dos anos 1970 e 80	É um conceito mais amplo do que o ISP, visto que a relação da empresa com a comunidade é apenas um dos focos de atenção da responsabilidade social	SCHOMMER, 2008; THE ECONOMIST, 2008
Outras expressões e conceitos	Há outros termos que popularmente designam o investimento social de empresas, fundações e indivíduos: <ul style="list-style-type: none"> - Ação social – ver, como referência, as pesquisas do IPEA (IPEA, 2006) - Projetos sociais – referência para nomes de cursos voltados à área, principalmente na elaboração e avaliação de programas empresariais - Terceiro setor empresarial – expressão de razoável popularidade nos anos 1990, indicando as entidades de mantenedores corporativos que atuavam na área social (FALCONER, 1999) 			

Quadro 1: relação entre ISP e outros conceitos correlatos

Fonte: Autoria própria

Por último, vale registrar aqui o outro grande impulso na definição e divulgação do conceito do ISP: a criação do Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social em setembro de 1999. Não é coincidência o nome e o conceito de atuação do IDIS estarem tão alinhados com o GIFE, visto que seu fundador teve papel importante na criação do GIFE – onde participava como membro atuante desde antes de sua formalização, em 1995ⁱⁱ. O IDIS vem atuando desde então de forma complementar ao GIFE. Se este é a associação do setor, que tem como forma de atuação tanto atender aos seus associados quanto promover a causa do ISP, o IDIS atua principalmente na disseminação de técnicas e conhecimento sistematizado do ISP por meio de consultorias, programas de capacitação e pesquisas.

Ambas as organizações se inspiraram em diversas entidades internacionais que atuam com o tema – e com as quais vêm tendo atualmente uma interlocução destacada –, como o *Council on Foundations* (associação de fundações dos Estados Unidos), o *European Foundation Centre* (associação de fundações européias) e o *Worldwide Initiatives for Grantmaker Support* (a associação de “GIFEs” mundial). O secretário-geral do GIFE é atualmente o presidente do Conselho da WINGS, posição anteriormente exercida apenas por representantes dos Estados-Unidos e do Canadá (WINGS, 2009).

É possível mapear o desenvolvimento do conceito também com base nos principais eventos, publicações e pesquisas relacionadas ao ISP. Como se verá a seguir, foram principalmente desenvolvidas pelas duas instituições – GIFE e IDIS.

2.2. O campo de desenvolvimento do ISP

O levantamento abaixo procura traçar um quadro geral do tipo de evento e produto de conhecimento que os esforços de construção e consolidação do conceito geraram. Não tem a pretensão de ser completo, mas sim de dar um retrato razoavelmente fiel do que se encontra no campo no Brasil, podendo servir também de referência para outros pesquisadores interessados no tema

Eventos

Em termos de eventos, o destaque principal fica por conta do Congresso GIFE de Investimento Social Privado, encontro bienal que vem se realizando desde 2000 em diferentes cidades do país. Com uma média de 400 a 700 participantes, os cinco congressos já havidos funcionaram como espaço de troca de experiências e de reflexão sobre o conceito do ISP e de suas práticas (GIFE, 2007).

Outro evento significativo são os workshops GIFE de Comunicação, que reúnem anualmente comunicadores dos associados com jornalistas de diferentes veículos de mídia com o objetivo de qualificar a cobertura realizada sobre o ISP e diminuir a confusão conceitual que se costuma encontrar em muitas reportagens sobre o tema. Já são cinco eventos realizados desde 2004, com uma média de 60 a 80 participantes por edição (GIFE, 2007).

Nestes mesmos anos, o IDIS vem adotando abordagem diferente, ao realizar diversos encontros menores focando em públicos e assuntos específicos, como (IDIS, 2009):

- cinco *workshops* sobre Investimento Social Familiar, entre 2002 e 2005;
- quatro eventos sobre Investimento Social Comunitário, entre 2001 e 2004;
- um Fórum de Lideranças do Investimento Social na América Latina em 2007.

Publicações e Pesquisas

Se os estudos específicos do ISP remontam ao ano de 2000, é necessário dizer que partiram de referências comuns de pesquisas pioneiras, entre as quais se destacam: o estudo comparativo sobre o então emergente terceiro setor em 22 países, inclusive o Brasil, conduzido pelo Johns Hopkins Institute, sediado em Baltimore, nos Estados Unidos (SALAMON; ANHEIER, 1998); estudos do Instituto de Estudos da Religião (ISER) sobre terceiro setor e ação de ONGs e fundações, como o trabalho de Landim (1993), que é referência sobre o tema no Brasil; e as pesquisas realizadas pelo IPEA, mapeando as ações sociais das empresas no País (IPEA, 2006).

Do GIFE, pode-se destacar:

- Guias de investimento social privado – coleção de quatro livros que passa pelos temas como iniciar um programa de ação social, como investir em educação, parcerias e alianças e como estabelecer fundos patrimoniais.

- Censo GIFE – série de pesquisas já em sua quarta edição, traz um perfil de seus associados com dados sobre estrutura, governança, gestão e áreas de atuação.
- Publicações isoladas que tratam de temas como o olhar da mídia sobre o investimento social, o investimento das empresas americanas no Brasil, o tema da juventude na atuação do investidor social e um retrato específico das organizações doadoras de recurso brasileiras (para mais informações, ver www.gife.org.br/publicacoes.php).

As publicações representativas do IDIS são:

- Coleção Investimento Social – série de cinco livros que tratam dos passos iniciais no desenvolvimento de um programa de atuação social. Os títulos dão atenção especial ao tema do desenvolvimento comunitário dentro do investimento social.
- Outras publicações específicas de investimento familiar e comunitário, muitas vezes resultados da sistematização de eventos com esses temas (diversas publicações encontram-se disponíveis em www.idis.org.br)

Artigos acadêmicos

Em termos mais acadêmicos, o conceito aparece timidamente, com longo caminho pela frente caso seus proponentes almejem um maior alcance no campo e robustez teórica. Tomando como referência os congressos promovidos pela ANPAD de 1999 a 2007 (EnANPAD, EMA, 3Es, EnEO, EnAPG e EnGPR) foram encontradas referências ao termo “investimento social” em resumos de apenas seis artigos. A mesma procura com a expressão “responsabilidade social” passa da casa da centena, como comparação.

Um conjunto inicial de três desses artigos, apresentados em 1999 e 2000, parte das pesquisas de uma mesma autora (SCHOMMER, 1999; SCHOMMER 2000; SCHOMMER, ROCHA e FISCHER, 2000). Sua preocupação era entender o fenômeno da atuação de empresas (diretamente ou por meio de suas fundações) na área social, tanto em termos de estrutura organizacional como de modelos de cooperação interorganizacional. O investimento social aparece não ainda propriamente como um conceito normativo, e sim como ato de investir e atuar no social.

Outros dois artigos mais recentes são de uma dupla de autores, Coelho e Gonçalves (2006, 2007), preocupados agora com a avaliação do investimento social. Utilizam a definição de ISP cunhada pelo GIFE, complementando-a com supostas vantagens e benefícios à empresa que vários autores apontam, e terminam discutindo se é bondade ou interesse que motiva a ação das empresas – em sua visão, ambas. A partir daí, trazem a importância e o desafio da avaliação do investimento e buscam construir uma metodologia de avaliação a partir de alguns casos. Metodologia esta que é aplicada em profundidade em seu segundo artigo, com larga pesquisa de campo em uma empresa específica.

Finalmente, aparece o artigo de Borges, Miranda e Valadão Júnior (2007), o único dos seis que traz a fundo uma discussão mais conceitual: até que ponto as fundações corporativas têm trazido, pelo discurso do investimento social, o “caminho para uma nova filantropia”? Sintomaticamente, mistura idéias como investimento social, responsabilidade social e a discutida “nova” filantropia, praticadas pelas grandes fundações corporativas. Traz ainda uma questão importante e geralmente ausente das definições e discussões do ISP a partir de seus promotores: até que ponto essa ação social estratégica tem papel relevante na “construção das estratégias de sustentabilidade social de suas mantenedoras” (BORGES, MIRANDA e VALADÃO JÚNIOR, 2007, p. 13).

Se os artigos estão longe de compor uma linha de pesquisa sobre o tema, trazem questionamentos relevantes em termos conceituais, teóricos e gerenciais e promissores no caso da academia adotar esse tema com mais interesse.

Vistos os fóruns e meios em que o conceito vem se desenvolvendo no campo da prática, vem agora uma seção que aborda questões mais específicas do tema e da gestão do investimento social privado.

3. Modalidades de investimento social privado e características de sua gestão

No âmbito da denominação investimento social privado cabem diferentes modalidades de ação, embora no Brasil seja mais difundido o investimento social privado praticado a partir de empresas ou corporações (o investimento social corporativo). Há também variadas características em termos de estruturas e estratégias de gestão, o que se vê a seguir.

3.1. Modalidades de investimento social privado

a) Investimento social corporativo – corresponde ao investimento de recursos privados, realizado por empresas, de modo sistemático e estruturado, em prol de um interesse ou causa coletiva. Pode ser realizado por meio de um instituto ou fundação constituída para tal, ou por meio de parcerias diretas entre a empresa e organizações não-governamentais, outras empresas ou fundações empresariais, órgãos governamentais, escolas, universidades, conselhos, organismos multilaterais etc., em torno de um objetivo compartilhado. São aplicados não apenas recursos financeiros ou bens, mas também são prestados serviços, empregada a capacidade de mobilização e de gestão em prol de interesses coletivos. As empresas podem, por exemplo, compartilhar capacidade gerencial e técnica com outras organizações, estimular o exercício da cidadania, da filantropia e do voluntariado por empregados, dirigentes, clientes, fornecedores e parceiros, adotar iniciativas de marketing social para estimular mudanças de comportamento social, e engajar-se em mobilizações para o desenvolvimento comunitário.

No Brasil, a maioria das organizações dedicada ao investimento social privado é de origem corporativa. Entre os 80 associados ao GIFE que responderam o Censo 2007-08, 79% incluem-se nessa categoria (GIFE, 2008a).

b) Investimento social comunitário – consiste na mobilização e articulação entre pessoas, organizações e recursos locais em prol de interesses de uma comunidade ou localidade, em torno de uma organização (como uma fundação comunitária) ou uma rede de organizações. A expectativa é obter maiores e melhores resultados para uma localidade ou uma comunidade, ao mobilizar recursos e capacidades de diferentes atores e geri-los de modo estratégico e inovador, por meio de metodologias de desenvolvimento comunitário.

De acordo com o *Global Status Report on Community Foundations*, relatório de pesquisa realizada pela WINGS, há cerca de 1450 fundações comunitárias pelo mundo, divididas em 46 países. Desse total, 160 estão no Canadá, país em que tal modelo é bastante difundido, ao contrário da América Latina, onde a prática ainda é pouco utilizada (GIFE, 2008b). No Brasil, vem surgindo recentemente fundações comunitárias e iniciativas como o Programa DOAR – Programa de Apoio ao Desenvolvimento do Investimento Social na Comunidade, desenvolvido pelo IDIS, que focaliza a construção de metodologias de desenvolvimento comunitário. Entre os respondentes do Censo GIFE, apenas um associado corresponde a esse perfil (GIFE, 2008).

c) Investimento social familiar – corresponde à alocação voluntária e estratégica de recursos de indivíduos e famílias para o benefício público (IDIS, 2007a), por meio de uma organização criada para tal ou em parceria com organizações existentes. O modelo é difundido em países da Europa, da Ásia e nos Estados Unidos, motivado sobretudo por razões religiosas e culturais, mas também por incentivos institucionais. Pessoas que detêm grandes fortunas pessoais, como Warren Buffett, Bill e Melinda Gates e George Soros, estão entre os maiores filantropos da atualidade, embora tenhamos exemplos famosos mais antigos, como os que deram origem às Fundações Ford, Rockefeller, Kellogg, entre outras.

No Brasil, há alguns exemplos, como o investimento das famílias Setubal, Lemann e Senna, na Fundação Tide Setubal, Fundação Lemann (MANO e HERZOG, 2008) e Instituto Ayrton Senna. Ainda que sejam mais comuns do que as de perfil comunitário (são 7% dos respondentes ao Censo GIFE (GIFE, 2008a), há espaço para crescer, mas encontram-se tanto barreiras culturais quanto tributárias. A favor do desenvolvimento desse tipo de investimento, verificam-se duas iniciativas. A primeira é desenvolvida pelo IDIS, por meio de serviços, cursos e publicações voltadas a essa temática. A segunda é realizada pelo Instituto Geração, que se dedica a capacitar jovens “financeiramente privilegiados” para uma atuação social mais consciente e efetiva (mais informações, ver <http://www.institutogeracao.org.br/site/>).

d) Investimento Social Independente – vem da destinação de um fundo patrimonial dedicado a uma causa por um grupo de empresas, organizações ou famílias, que ganha autonomia administrativa e financeira (e que não se define pela sua abrangência comunitária). Um exemplo recente no país é o Fundo Brasil de Direitos Humanos, instituição dedicada a financiar projetos em torno da causa dos direitos humanos. Há casos em que fundações familiares acabam por se tornar independentes, pelo distanciamento das gerações que sucedem o fundador da instituição, como no caso das fundações Ford e Kellogg. Outra forma de entender o investimento independente é sua definição jurídica, como será explicado adiante. Entre os respondentes do Censo GIFE (GIFE 2008a), 13% foram considerados de perfil independente ou de mantenedores não-corporativos.

e) Outras modalidades de investimento social privado – novas modalidades de aplicação de recursos privados em prol de interesses coletivos têm surgido nos últimos anos, especialmente nos Estados Unidos e na Europa, e podem ser consideradas como investimento social privado, na medida em que são praticados de modo sistemático e estruturado. Destacam-se três (para mais detalhes, ver NOGUEIRA, 2007):

1. a “**venture philanthropy**”, tida como o investimento praticado por doadores oriundos de setores como o da tecnologia da informação, que buscam aplicar suas abordagens e visões de negócios no campo social;
2. o **investimento socialmente responsável**, que diz respeito à forma e aos critérios pelos quais os recursos dos fundos patrimoniais das fundações são investidos. Dado que seu volume é considerável, principalmente nos países desenvolvidos (onde os fundos chegam muitas vezes aos bilhões de dólares), defende-se que sua aplicação deva privilegiar empresas e fundos tidos como socialmente responsáveis (por exemplo, integrando índices como *Dow Jones Sustainability*, *FST4Good* ou ISE Bovespa);
3. a “**diáspora philanthropy**”, entendida como os recursos enviados por imigrantes aos seus países de origem. Ainda que a maior parte desse volume vá diretamente às famílias dos imigrantes, uma parte é destinada a iniciativas sociais, em valores que rivalizam ou superam a ajuda internacional oficial dos países desenvolvidos.

3.2. A gestão do investimento social privado: diversidade de estruturas e estratégias

As práticas de investimento social privado vêm sendo construídas por meio de estruturas e estratégias diversificadas, híbridas e em transformação ao longo do tempo. São parte de um processo de aprendizagem em curso e de influências oriundas do contexto social, político e ambiental.

Quando uma pessoa, um grupo ou uma organização decidem investir recursos privados em alguma questão de interesse público, há os que optam por criar uma organização independente de seus instituidores, com autonomia jurídica e com variados graus de autonomia institucional, programática e financeira. Para tal, costuma-se constituir uma fundação ou um instituto (juridicamente associação) dedicado ao investimento social privado. Quando o investidor é uma empresa, esta também pode optar por gerir seus investimentos sociais por meio de um setor especializado interno ou de maneira diluída em várias áreas da

empresa. Neste caso, costumam realizar parcerias com ONGs, órgãos governamentais ou outras empresas, fundações e institutos que tenham relação com a causa ou área temática em que deseja investir.

Tanto fundações como associações são entidades de direito privado, sem fins lucrativos. As fundações, mesmo quando constituídas por recursos de origem privada, são consideradas de natureza pública, veladas pelo Ministério Público, uma vez que se caracterizam como um fundo destinado a um fim específico (RESENDE C., 1998), um patrimônio pertencente à sociedade ou a uma parcela desta (RESENDE T., 1998) e deve servir a certo fim de utilidade ou em benefício da coletividade. As fundações têm como característica a perenidade, que impede a modificação dos objetivos a que foi vinculado o patrimônio. Em caso de extinção de uma fundação, seu patrimônio é incorporado a outras fundações de fins iguais ou semelhantes (RESENDE T., 1998).

No Brasil, são raras as fundações que possuem patrimônio suficiente para assegurar independência de suporte periódico de doadores ou mantenedoras, diferente de países onde há fundações que contam com patrimônios expressivos, desde sua criação, algumas delas, proprietárias de grandes empresas ou tão ricas quanto elas (ANDRADE, 1996). Nos Estados Unidos há distinção legal entre fundações independentes (*independent foundation*) – que se sustentam por um fundo suficiente para lhe garantir independência, seja ele oriundo da contribuição de um indivíduo, família ou grupo – e fundações corporativas (*company-sponsored* ou *corporate foundation*), ligadas a empresas que provêm fundos para seu patrimônio de constituição e seguem fazendo contribuições periódicas (FALCONER, 1999). A cada tipo são concedidos diferentes benefícios legais (MARINO, 1998). Na Europa, não existe um conceito e uma situação jurídica comum para as fundações e para a diversidade de modelos de cada país, os quais apresentam um panorama com características próprias, decorrentes de sua história e sua cultura (MIERA, 1997). No Brasil, não há distinção legal entre fundações ligadas a grupos empresariais e outros tipos de fundações e os incentivos tributários são mínimos.

A independência financeira e gerencial do investimento social pode ter como vantagens a profissionalização, a não dependência das flutuações dos interesses e humores dos mantenedores e a tendência de mais foco nas ações. Por outro lado, como vimos ao tratar da relação entre investimento social privado e responsabilidade social empresarial, há argumentos que defendem mais aproximação entre o cotidiano da empresa e a gestão do investimento social, estimulando avanços em ambos e exigindo coerência entre práticas econômicas, sociais e ambientais.

Outra tipologia possível é a que distingue organizações dedicadas ao investimento social privado como operadoras de programas, financiadoras, parceiras de outras organizações ou mobilizadoras de recursos (LANDIM e VILHENA, 1998). No Brasil, é difícil encontrar um “tipo puro” nesse sentido, pois a maioria opera seus próprios programas e também financia outras organizações. Em paralelo, muitas delas recebem fundos de uma empresa, família ou indivíduo mantenedor e também recebem recursos de outras fontes – outras empresas e indivíduos (SCHOMMER, 2000).

4. Desafios e tendências na construção do conceito e das práticas de investimento social privado

Considerando a recente história do ISP no Brasil, é possível afirmar que foram construídas forças e promovidos avanços em vários aspectos: amadurecimento dos investidores sociais, aumento dos recursos investidos, institucionalização de estruturas e instrumentos, aproximação de diversas demandas sociais, pela aproximação e diálogo entre investidores e comunidades; crescente reconhecimento das comunidades envolvidas; planejamento mais sofisticado e flexibilidade para o aprimoramento permanente, profissionalização da gestão, valorização da avaliação e foco em resultados. Destaca-se,

sobretudo, a aprendizagem que vem sendo construída pela sistematização de práticas e pela articulação em rede das instituições que promovem o investimento social de maneira profissional, o que contribui para sua qualificação (IDIS, 2007b; VIVES e PEINADO-VARA, 2007).

Há, porém, muitos limites, dificuldades e contradições ainda presentes, sendo oportuno neste trabalho colocar em discussão desafios e tendências perceptíveis com base no que já foi construído até aqui no campo do investimento social privado, no que vem acontecendo em outros países e nas perspectivas relativas ao contexto social, político e econômico, nos próximos anos.

4.1. Desafios de ordem conceitual e político-institucional

• **Superar limites do próprio conceito de investimento social privado** é um desafio básico. No Brasil, o termo é menos disseminado e compreendido do que responsabilidade social empresarial e sustentabilidade, por exemplo. Em muitos países, o termo mais usado é filantropia, em expressões como *strategic philanthropy* ou *corporate philanthropy*, o qual tem conotação pejorativa no Brasil. As limitações do conceito refletem-se na produção acadêmica sobre o tema, bem menos significativa do que a produção sobre responsabilidade social empresarial. Vale questionar ainda até que ponto a identificação tão clara do conceito com as duas organizações proponentes – GIFE e IDIS – vem ajudando ou até mesmo limitando a adoção do conceito em mais larga escala.

Há os que defendem aproximação entre estratégias e estruturas de gestão da RSE e do ISP, preservando-se seus limites de identidade e autonomia, mas reforçando-se a coerência e a articulação entre as políticas nessas áreas, algo que pode constituir novos desafios de delimitação conceitual. Há, porém, resistências a essa integração, sendo provável a coexistência de diferentes modelos, em convivência e influência mútua.

• **Falta de cultura de investimento social privado, baixo volume de investimentos e baixo grau de conhecimento do tema pela maioria das empresas**, o que exige um conjunto de iniciativas de produção de conhecimento, mobilização e criação de incentivos sociais para a ação. O volume de investimentos é ainda pequeno para o potencial de países como o Brasil, caracterizado pela extrema desigualdade na distribuição da renda e da riqueza. Há que se incentivar cultura da doação de recursos privados para fins públicos, a começar pelos indivíduos, e envolvendo mais empresas, incentivando-as a aumentar os volumes investidos. No Brasil, as poucas pesquisas que conseguem se aproximar do fenômeno mostram que existe tradição de doação no país, sobretudo por razões de cunho religioso e caritativo, tanto entre indivíduos como empresas, mas há que qualificar os investimentos, tornar doações e ações mais estratégicas e articuladas entre si (GIFE, 2008b).

• **Baixo grau de diversificação de modelos**, uma vez que há poucas experiências na região de investimento social comunitário e familiar. É possível dizer até que há uma certa “hipertrofia” do investimento social corporativoⁱⁱⁱ, que assumiria o papel de representar o setor como um todo. Isso traz um desafio significativo, já que por vezes se espera do investimento corporativo posições e prioridades que dificilmente ele poderá adotar, por sua própria natureza. Há assuntos mais polêmicos ou ousados cujo financiamento fora do país costumou caber ao investimento familiar ou independente, e não corporativo (como questões de direitos humanos, civis e de minorias).

• **Dificuldade de interlocução e colaboração entre setores e lógicas distintas**, o que traz limites para as soluções compartilhadas e abrangentes que são exigidas quando se trata de enfrentar problemas complexos. Especialistas no tema observam ausência de espaços de concertação eficientes, desconfiança e confusão de papéis entre empresas, sociedade civil e governo, além de problemas de credibilidade do terceiro setor. Embora esteja superada a discussão de que as empresas desejariam substituir o Estado no atendimento a demandas sociais, há ainda resistências de uma parte e de outra para atuação em conjunto. Parcerias

exigem relações de confiança, o que passa pelo diálogo e pelo respeito mútuo à identidade e à contribuição de cada parte, além de mecanismos de comunicação clara e transparente entre aqueles que buscam contribuir para um mesmo fim (SCHOMMER, 2008).

• **Ambiente legal instável e desfavorável ao investimento social privado**, desafio considerado crucial pelas lideranças do campo. No Brasil, os mecanismos de incentivo ou benefícios fiscais para investimentos privados em ações públicas são mínimos, diferente do que ocorre em países com tradição filantrópica. Marcos Kisil, em palestra no último Congresso GIFE (2008), aponta que o setor tem sido incapaz de promover avanços no marco legal no país. Além disso, a insegurança jurídica tem prejudicado um planejamento mais consistente dos investidores sociais, ao mudar “as regras do jogo” em prazos imprevisíveis em temas como Lei Rouanet e possibilidade de doação vinculada para Fundos da Infância e Adolescência (MANO; HERZOG, 2008).

4.2. Desafios de ordem estratégico-gerencial: casa de ferreiro, espeto de pau?

Uma das críticas freqüentes aos investidores sociais é que eles próprios não aplicam na gestão de seus processos o que exigem dos parceiros. Um exemplo crucial nesse sentido é o desafio de obter melhor relação entre gastos que chegam aos fins e gastos que ficam nos meios. 22,5% dos respondentes ao Censo GIFE reportaram gastar mais de 25% de seus recursos em custos administrativos, de avaliação ou comunicação (GIFE, 2008a). É de se questionar se essa média seria considerada adequada pelos investidores ao analisar a gestão de uma ONG candidata a receber seus recursos.

A transparência em relação aos critérios de decisão e a possibilidade de participação de diferentes interessados nas decisões são outros aspectos-chave. Além disso, segundo Anna Maria Peliano, do IPEA, apesar das críticas que fazem ao Estado no campo social, as empresas reproduzem, muitas vezes, o que criticam no Estado, ao atuar no social: há descoordenação, pouca organização, superposição de ações, pulverização de recursos, centralização das decisões, institucionalidade limitada e conservadorismo (VIVES e PEINADO-VARA, 2007). Outras questões incluem:

• **A pulverização dos investimentos**, por um lado, com falta de foco dos investidores e descontinuidade, prejudica a sustentabilidade das práticas e das soluções. Por outro lado, a **concentração e a sobreposição dos investimentos** em causas com maior visibilidade, no mesmo território ou em organizações tradicionais, já conhecidas e consagradas, dificulta o acesso a recursos por organizações novas ou menos conhecidas (IDIS, 2007b), bem como a distribuição equilibrada entre diferentes causas sociais ou entre regiões do País.

• **A fragilidade nos modelos de governança**, com decisões ainda centralizadas, com baixo grau de participação dos diferentes atores envolvidos nas ações, como equipe técnica, parceiros e as próprias pessoas, comunidades ou organizações a que se destinam os investimentos (IDIS, 2007).

• **A pouca experiência de avaliação** dos investimentos, seus processos, resultados e impactos, é apontada como desafiadora, mas também como área promissora, na qual se podem esperar avanços nos próximos anos, acompanhando a profissionalização do setor e maior preocupação com avaliação de políticas públicas, de modo geral (IDIS, 2007; PEINADO-VARA, 2007).

• **O distanciamento entre investidores sociais e comunidades** ainda é algo visível em muitas práticas, embora tenha havido avanços. Rob Buchanan, especialista em investimento social privado, defende que os doadores sejam mais ouvintes e menos dirigentes das ações: “eu não acho que investimento social terá qualquer sucesso se as iniciativas forem geradas de cima para baixo, quando o investidor tem uma idéia e investe na comunidade sem consultá-la. É necessário que o investimento social seja moldado pelos interesses e pelas necessidades da comunidade” (BUCHANAN, 2007). Para isso, é essencial escutar diferentes vozes da comunidade, identificar necessidades e caminhos, com sensibilidade, comunicação clara,

contando com a interlocução de diferentes lideranças locais. Aqueles a quem se destinam os investimentos, por sua vez, devem conhecer seus direitos e participar das decisões.

• **A coerência nem sempre presente entre o realizado e o divulgado.** Embora possa haver retorno de imagem para doadores, esse não é o propósito do ISP. No caso do investimento social corporativo, o valor agregado à imagem da empresa deve ser encarado como subproduto do investimento social realizado com êxito, não seu objetivo. Há quem defenda que as empresas divulguem seus investimentos, para comprometê-las publicamente e para incentivar que outros o façam. Muitas, porém, preferem não divulgar seu trabalho e há empresas que, embora já praticassem investimento social corporativo há anos, só recentemente passaram a divulgá-lo, já que seus concorrentes o fazem e esse passa a ser um critério relativo aos negócios. Divulgando-se ou não, o importante é a coerência entre o discurso e a prática (SCHOMMER, 2008).

• **O diálogo com visões contrárias ao envolvimento de agentes privados em questões públicas.** Há os que criticam o ISP, considerando que a prática não questiona o modelo político que gera exclusão, contribui para a manutenção do *status quo* e a preservação de hierarquias tradicionais, além de despolitizar a questão social, convertendo a conquista de direitos pelas pessoas em espera por favores e generosidades. Nesse sentido, é importante trazer a questão mais para o campo da política e menos da virtuosidade (PAOLI, 2002). Outra crítica é que a ação social privada, sobretudo a praticada pelas empresas, não constitui espaço de controle público, embora voltada para questões públicas, o que se liga com o desafio de promover transparência e modelos de governança mais participativos e inclusivos.

5. Considerações Finais

Este artigo buscou retratar alguns fatos, personagens, eventos e idéias associados à criação e à disseminação do conceito de investimento social privado no Brasil. Ao longo desses 15 anos de trajetória, o termo ganhou alguma consistência, estando alinhado a questões teóricas e práticas relevantes, e encontra reverberação em diversos setores, ainda que com baixa adoção em especial na área acadêmica.

Não era pretensão do artigo esgotar a questão, que apenas começa a ser investigada. Há limites nos resultados encontrados, entre os quais o escopo amplo escolhido, que aumenta o risco de generalizações e tratamento superficial de questões complexas. A própria análise do discurso do investimento social valeria um artigo totalmente dedicado a essa questão. A pesquisa que nesse momento priorizou a metodologia bibliográfica e documental, poderá ser complementada no futuro com coleta de dados de campo, entrevistas com especialistas e críticos, por exemplo.

É preciso considerar também que diversos pontos que não puderam ser tratados aqui merecem menção como futuras questões de pesquisa, entre os quais:

- Até que ponto o tema e a prática encontram eco na maioria das empresas, e não apenas nas de grande porte?
- De que forma a crise que vem atingindo o setor privado desde 2008 vai se refletir no investimento social corporativo? Há risco de ser drasticamente diminuído ou eliminado, por não ser considerado essencial em momentos de turbulência?
- Na medida em que empresas brasileiras começam a se globalizar, com operações fora do país, vem o desafio de também internacionalizar seu investimento social. Como se dá esse fenômeno?
- Como o ISP vai se relacionar com a “onda da sustentabilidade”, que atinge organizações, governos e empresas com impacto crescente, mas com uma confusão e mistura conceitual significativas?

Por último, é interessante refletir que o investimento social privado é um conceito normativo, que parte de valores subjetivos para dar forma a uma visão de mundo desejada.

Nesse sentido, se a prática pretende ser consistente com a norma, é preciso problematizar e investigar mais a fundo as seguintes questões:

- investimento social feito com incentivos fiscais é ISP? Isso equivale a uma “origem voluntária de recursos privados”?
- o investimento deve ser supostamente feito de forma planejada e estratégica. As pesquisas questionam até que ponto isso tem ocorrido. Há coerência entre discurso e prática?
- a finalidade da ação deve ser de interesse público. A partir da visão de quem se está determinando o que é interesse público? Que mecanismos poderiam ser desenvolvidos e adotados para lidar com potenciais conflitos de interesse?

Essas e outras questões ficam em aberto, ensejando a continuidade do debate sobre o tema e o acompanhamento dos próximos capítulos dessa história.

6. Referências

- ALTMAN, B.W. Corporate community relations in the 1990s: a study in transformation. *Business and Society*. Chicago: 37 (2), 221-227, jun. 1998.
- ANDRADE, R.P.C. de. Estado, sociedade civil e empresa, o papel das fundações no conceito atual de filantropia. *1º Encontro das Fundações Privadas e o Ministério Público no Estado do Rio de Janeiro*. pp.16-17 mai. 1996.
- BORGES J.F.; MIRANDA R.; VALADÃO JÚNIOR; V. M. O Discurso das Fundações Corporativas: Caminhos de uma “Nova” Filantropia? Anais do III Encontro de Estudos em Estratégia. São Paulo, 2007
- BUCHANAN, R. *Investimento social é uma questão de parceria*. Disponível em: <<http://www.idis.org.br/acontece/noticias/investimento-social-e-uma-questao-de-parceria-afirma-buchanan/view>>. Acesso em: 29 out. 2007.
- COELHO, M.Q.; GONÇALVES, C.A. Uma Proposta de Avaliação para o Investimento Social Privado. Anais do 30º Encontro da ANPAD. Salvador, 2006
- COELHO, M.Q.; GONÇALVES, C.A. Avaliação do Investimento Social Privado: Estudo de Caso em uma Empresa do Setor Automobilístico. Anais do 31º Encontro da ANPAD. Rio de Janeiro, 2007
- FALCONER, A.P. *A promessa do terceiro setor*, um estudo sobre o papel das organizações da sociedade civil e do seu campo de gestão. (Dissertação de mestrado). São Paulo: FEA/USP, 1999.
- GIFE - GRUPO DE INSTITUTOS, FUNDAÇÕES E EMPRESAS. *Guia GIFE sobre investimento social privado: como iniciar um programa de ação social na sua empresa*. ALVARENGA, A. e PRECIOSO, V. (Coord e edição). São Paulo: GIFE, 2002-5.
- _____. *Apresentação institucional do GIFE*. Arquivo de PowerPoint. 2006.
- _____. *Sobre o GIFE*. Disponível em <<http://www.gife.org.br/>>. Acesso em: 6 out. 2007a.
- _____. Fundadores do GIFE debatem novos desafios para a área. *RedeGIFE ON-Line*, 25 jun. 2007. Disponível em: www.gife.org.br/redegifeonline_noticias.php?codigo=7645. Acesso em: 25 out. 2007b
- _____. *CENSO GIFE 2007/2008*. São Paulo: GIFE, 2008a
- _____. 5º Congresso GIFE sobre Investimento Social Privado: Experiências Locais, Transformações Globais. Salvador, 02 a 04 de Abril de 2008. 2008b.
- _____. *Conhecendo o GIFE*. Disponível em: <http://web.archive.org/web/20020219144150/www.gife.org.br/conhecendo.asp> Acesso em: 12 abr. 2009
- HERCULANO, M. Conceito de investimento social privado avançou nos últimos cinco anos. *RedeGIFE ON-Line*, 22 nov. 2004. Disponível em: www.gife.org.br/redegifeonline_noticias.php?codigo=6430. Acesso em: 25 abr. 2009.

- IDIS - INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO DO INVESTIMENTO SOCIAL. *Programa DOAR*. Disponível em: <<http://www.idis.org.br/iscom/historico-programa-doar>>. Acesso em: 30 out. 2007a.
- _____. Matrizes FOFA – Futuro do ISP. *Fórum de Lideranças: O Futuro do Investimento Social na América Latina*. São Paulo, setembro de 2007. Disponível em www.idis.org.br. Acesso em: 29 Out 2007b.
- _____. *Site institucional*. Disponível em: <http://www.idis.org.br>. Acesso em 12 abr. 2009.
- IOSCHPE, E.B. (Org.). *3º Setor: Desenvolvimento social sustentado*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.
- IPEA - INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *Pesquisa Ação Social das Empresas* (2006). Disponível em: <www.ipea.gov.br/asocial>. Acesso em: 5 dez. 2007.
- KISIL, M. Filantropia 4.0: rumo ao investimento social privado num mundo globalizado. *RedeGIFE ON-Line*, 22 out. 2007. Disponível em: http://www.gife.org.br/redegifeonline_noticias.php?codigo=7801. Acesso em: 12 abr. 2009.
- LANDIM, L. *Para além do mercado e do Estado? Filantropia e cidadania no Brasil*. Rio de Janeiro: Cadernos do ISER, 1993.
- LANDIM, L.; VILHENA, L.R. O terceiro setor no Brasil. *Consultoria para o GIFE*. Jul. 1998. (mimeo).
- MANO, C.; HERZOG, A.L. Por que não somos como eles? *Revista Exame*. São Paulo: Editora Abril, 21 de fevereiro de 2008.
- MARINO, E. How can evaluation and corporate volunteerism add value to corporate citizenship in Brazil? *New York: Center for the study of philanthropy*. City University of New York. Spring, 1998. (Working paper).
- MIERA, A. S.de. A organização das fundações europeias. In: IOSCHPE, E. B. (Org.). *3º Setor: Desenvolvimento social sustentado*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.
- NOGUEIRA, F. Investimento Social mundo afora: uma expressão, muitos sentidos. *Rede GIFE On-Line*, 2 jul. 2007. Disponível em: <http://www.gife.org.br/redegifeonline_noticias.php?codigo=7652&tamanhodetela=3&tipo=ie>. Acesso em: 11 jul. 2007.
- PAOLI, M. C. Empresas e responsabilidade social: os enredamentos da cidadania no Brasil. In: SANTOS, B.S.(Org.). *Democratizar a democracia: os caminhos da democracia participativa*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002. (Reinventar a emancipação social: para novos manifestos 1).
- PAULA, S.G. de.; ROHDEN, F. Empresas e filantropia no Brasil: um estudo sobre o Prêmio Eco. *Projeto Filantropia e Cidadania*. Rio de Janeiro: ISER, 1996.
- RESENDE, C.E.R. Legislação e fortalecimento das fundações. In: MEREGE, L.C. (Coord.) e BARBOSA, M. N. L. (Org.). *Terceiro setor: reflexão sobre o marco legal*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1998.
- RESENDE, T.A. Fundações, cidadania e Ministério Público. In: MEREGE, L.C. (Coord.) e BARBOSA, M.N.L. (Org.). *Terceiro setor: reflexão sobre o marco legal*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1998.
- SALAMON, L.M.; ANHEIER, H.K. and Associates. The emerging sector revisited - a summary. The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, Phase II. Baltimore: Center for Civil Society Studies, 1998.
- SCHOMMER, P.C. *Investimento social das empresas: cooperação organizacional num espaço compartilhado*. (Dissertação de mestrado). Salvador: Núcleo de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal da Bahia (NPGA/UFBA), 2000.
- _____. *Empresas e sociedade: cooperação organizacional num espaço público comum*. In: Encontro Nacional de Estudos Organizacionais, 2000, Curitiba. *Anais do ENEO*. , 2000.

- _____. Investimento social das empresas: cooperação organizacional num espaço compartilhado. In: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração - ENANPAD, 2000, Florianópolis. *Anais do 24o ENANPAD*, 2000.
- _____. *Responsabilidade Socioambiental*. MBA em Desenvolvimento Regional Sustentável. Brasília: Universidade Corporativa Banco do Brasil, 2008.
- SCHOMMER, P.C.; ROCHA, A.G.P.; FISCHER, T. Cidadania empresarial no Brasil: três organizações baianas entre o mercado e o terceiro setor. *Anais do 23o Encontro da ANPAD*. Foz do Iguaçu, 1999.
- SMITH, C. The New Corporate Philanthropy. *Harvard Business Review*. 105-16, may-june, 1994.
- THE ECONOMIST. *Corporate social responsibility*. Disponível em: <http://www.economist.com/specialreports/displaystory.cfm?story_id=10491069>. Acesso em: 22 jan. 2008.
- TORO, J.B. O papel do terceiro setor em sociedades de baixa participação (quatro teses para discussão). In: IOSCHPE, E.B. (Org.). *3º Setor*. Desenvolvimento social sustentado. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.
- VIVES, A. e PEINADO-VARA, E. (orgs.). *Anais da IV Conferência Interamericana Sobre Responsabilidade Social Empresarial*. Um Bom Negócio para Todos. BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. Salvador- Bahia – Brasil, 10 a 12 de dezembro de 2006. Disponível em: <www.csramericas.org.br>. Acesso em: 7 set. 2007.
- WENGER, E. *Communities of practice: Learning, meaning and identity*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- WINGS – WORLDWIDE INITIATIVES FOR GRANTMAKERS SUPPORT. *About WINGS*. Disponível em: <http://www.wingsweb.org/about/index.cfm>. Acesso em 12 abr. 2009

ⁱ O conceito de filantropia estratégica busca “modernizar” a idéia, aproximando-a ao investimento e à busca por resultados. No entanto, essa expressão não ganhou repercussão significativa.

ⁱⁱ A observação da trajetória de pessoas e organizações-chave na construção do ISP no Brasil evidencia características de aprendizagem em comunidades de prática, vertente de análise promissora para se compreender, em estudos futuros, a construção do conceito. Como é comum em uma comunidade de prática, é visível nesse campo a existência de um grupo relativamente delimitado e homogêneo de pessoas engajadas mutuamente em torno de práticas compartilhadas, em prol de um propósito comum. Elas desenvolvem repertório próprio (conceitos, instrumentos, linguagem, símbolos), evidenciam forte senso de pertencimento, geram aprendizagem internamente e relacionam-se com outras comunidades de prática, disseminando seus conhecimentos e incorporando outros (WENGER, 1998).

ⁱⁱⁱ há quem argumente que essa hipertrofia pode ser resultado da falta de um modelo mais completo de incentivos fiscais. Na forma atual, os benefícios privilegiam uma ação corporative em detrimento de caminhos comunitários ou familiares.