
Mensuração do Retorno Social de Organizações sem Fins Lucrativos por meio do SROI – *Social Return On Investment*

Cleberon Luiz Santos de Paula ¹

Haroldo Guimarães Brasil ²

Poueri do Carmo Mário ³

• Artigo recebido em: 12/03/2009 •• Artigo aceito em: 20/06/2009 ••• Segunda versão aceita em: 08/07/2009

Resumo

Este estudo avaliou a capacidade de mensuração do resultado social com base em demonstrações financeiras de organizações sem fins lucrativos, considerando a importância de mensurar e evidenciar esse resultado, sob vários aspectos, especialmente em relação à captação de recursos. Devido à falta de indicadores que possibilitem a mensuração do retorno social para cada recurso arrecadado e gerido pelas organizações sem fins lucrativos, utilizou-se a metodologia SROI como instrumento de avaliação e mensuração do desempenho da gestão dessas organizações. Foram analisadas as Demonstrações Financeiras de duas organizações sem fins lucrativos, atuantes na área hospitalar. Após a pesquisa, foi possível identificar vantagens e limitações dessa metodologia (SROI). Entre as vantagens, destaca-se a identificação do valor da causa social, ou, o valor do benefício gerado à sociedade por meio da prestação de serviços gratuitos, e a separação entre valor econômico e valor social. Dentre as limitações, destaca-se a não consideração pela metodologia dos recursos arrecadados de doações e a não utilização do valor da imunidade tributária em comparação aos benefícios gerados à sociedade.

Palavras-chave: Terceiro Setor; Resultado Social; SROI.

¹ Mestre em Administração de Empresas. Mestrando em Ciências Contábeis UFMG. Professor da Universidade Salgado de Oliveira. Tel: (31) 9814.2538. E-mail: cleberonbh@yahoo.com.br

² Doutor em Economia. Professor da Faculdade de Ciências Humanas de Pedro Leopoldo e do Ibmecc MG. E-mail: strategor@uai.com.br

³ Doutor em Ciências Contábeis. Professor Adjunto da Universidade Federal de Minas Gerais. Tel: (31)3409.7267. E-mail: poueri@face.ufmg.br

Nota: este artigo foi aceito pela Editora Científica Jacqueline Veneroso Alves Cunha e passou por uma avaliação *double blind review*.

Measurement the Social Return of Non-Profitable Organization`s through SROI – Social Return On Investment

Abstract

This study assessment the measurement capacity of social return in the financial statement of non-profitable organizations, can be consider as an important factor of grasping financial resources. Due to the lack of indicators that enable the measurement of social return to each resource collected and managed by non-profitable organizations, used of the methodology SROI as an instrument of evaluation and measurement of the performance of management on these organizations. Were analyzed the financial statements of two non-profitable organizations, acting in the medical area. After the study it was possible to identify advantages and limitations of the methodology (SROI). Among the advantages can be noticed the identification of the value of the social cause, or, the value of the benefit generated to the society through free services and the separation between economical and social values. Among the limitations can be noticed the non-consideration on the methodology from resources collected through donations and the no use of the tax exempt in comparison to the benefits generated to the society.

Keywords: Third Sector; Social Return; SROI.

1. Introdução

Segundo Olak e Nascimento (2008), as organizações sem fins lucrativos vêm desempenhando funções cada vez mais amplas e relevantes na sociedade moderna. O crescimento desse setor torna-se mais perceptível e pode ser explicado pela deficiência do setor público, gerando uma crise que reduz a destinação de recursos para diversas áreas sociais, pela conscientização da população quanto a esta deficiência e crise, fazendo com que o trabalho voluntário evolua-se, e pela conscientização do setor privado com a responsabilidade social, fazendo com que muitas empresas desse setor destinem recursos para as organizações sem fins lucrativos, em forma de doação e execução de projetos sociais.

As organizações sem fins lucrativos desenvolvem diversas atividades, como as beneficentes, filantrópicas, culturais, educacionais, científicas, etc.,

além de outros serviços, objetivando sempre a consecução de fins sociais. De um extremo ao outro do mundo, são inegáveis as ações voluntárias organizadas via associações, fundações e instituições similares, contribuindo para o desenvolvimento econômico, social e político das nações, realizando inúmeras atividades deixadas sob a responsabilidade do Estado, ainda não atendidas por ele.

Como consequência do crescimento das organizações sem fins lucrativos e do grande número de projetos na área assistencial, essas organizações necessitam de recursos financeiros que são aportados tanto por entidades financiadoras como doações voluntárias. Em ambos os casos, visando à transparência das atividades geridas por estas organizações, é necessário que estas divulguem seus números de desempenho.

Devido à falta de indicadores que possibilitem a mensuração do retorno social para cada recurso arrecadado e gerido pelas organizações sem fins lucrativos, o estudo da aplicação da metodologia SROI – *Social Return On Investment* – nessas organizações presume que este seria um dos meios de evidenciar e compreender o seu resultado dessa metodologia.

Nesse sentido, o presente estudo visa demonstrar como a metodologia SROI – *Social Return On Investment* pode contribuir na avaliação e mensuração do desempenho da gestão das organizações sem fins lucrativos. Especificamente, pretendeu-se identificar a formação de resultados das organizações estudadas buscando a segregação em: Econômico, Social e Socioeconômico; identificar as vantagens e limitações da metodologia SROI; sugerir um conjunto de informações em relatórios que seja, efetivamente, aplicável e necessário a organizações sem fins lucrativos, para uma melhor mensuração e evidenciação do desempenho da gestão.

Primeiramente, serão abordadas as definições e contextualização do Terceiro Setor, bem como suas áreas e atuação. Posteriormente, será abordado o Resultado Econômico e a descrição da Metodologia SROI. Desta forma, será possível apresentar a metodologia do trabalho, analisar e discutir os resultados encontrados e apresentar as considerações finais.

2. Referencial Teórico

2.1. Terceiro Setor e seu Contexto

Analisando como se organiza a sociedade, vê-se que existe uma infinidade de organizações diferentes, com diferentes objetivos e diferentes pessoas. São organizações tão diversas quanto um órgão público, uma empresa transnacional e uma pequena empresa. Apesar desta grande diversidade, as organizações podem ser classificadas segundo a natureza de suas atividades, em um modelo de três setores. Coelho (2000) descreve os três setores da seguinte forma: (1) Governo ou Primeiro Setor; (2) Mercado ou Segundo Setor; e (3) Terceiro Setor; este último formado por instituições cujas atividades não são coercitivas, ou seja, possuem toda liberdade de atuação, porém seu objetivo não está ligado ao lucro, mas sim ao atendimento das necessidades coletivas.

Coelho (2000, p. 40) torna clara a compreensão da diferença de escopo entre o Governo e o Terceiro Setor, que é a distinção entre o interesse público e coletivo. Os interesses coletivos referem-se a um determinado grupo, ao passo que os interesses públicos necessariamente dizem respeito a toda sociedade. Enquanto o Primeiro Setor representa os interesses de toda a sociedade, uma organização do Terceiro Setor pode buscar atender às necessidades de um pequeno grupo, dentro de uma região restrita.

O Terceiro Setor vem ganhando cada vez mais importância na sociedade, a partir da atuação das chamadas Organizações Não Governamentais (ONG's). Trata-se de um conceito pouco preciso, porém amplamente usado na sociedade. Landim (1993, p. 24) afirma que as ONG's situam-se justamente num ponto do caminho que vai da caridade personalizada à ação pública governamental, não se confundindo com nenhuma das duas. Oliveira Neto (1992, *apud* LANDIM, 1993) mostra a importância dessas organizações como canais da classe média na esfera pública, exercendo formas de tradução e rearticulação dos interesses e demandas populares nas arenas institucionais de confronto e negociações sociais.

2.2. Conceituação do Terceiro Setor

O termo “Terceiro Setor” diferencia as organizações dos setores privado e público. As organizações do Terceiro Setor tratam de problemas sociais, buscando discuti-los ou resolvê-los, ou seja, prestam serviços de caráter público, voltados para o interesse da sociedade (VILANOVA, 2004). Segundo Fernandes (1997, p. 27),

(...) o Terceiro Setor é composto de organizações sem fins lucrativos, criadas e mantidas principalmente pela participação voluntária, em um âmbito não governamental, dando continuidade às práticas tradicionais da caridade, da filantropia e do mecenato e expandindo o seu sentido para outros domínios, graças, sobretudo, à incorporação do conceito de cidadania e de suas múltiplas manifestações na sociedade civil. (...).

De acordo com Marcovitch (1997, p. 121),

(...) por desempenhar função de interesse público, espera-se que a organização do Terceiro Setor cultive a transparência quanto ao seu portfólio de projetos e, também, quanto aos resultados obtidos e os recursos alocados. O Diagnóstico *ex-ante* e a avaliação *ex-post* constituem instrumentos determinantes para o êxito e o apoio a ser obtido em iniciativas futuras. Nesse sentido, a preparação de relatórios de avaliação, e a sua disseminação constituem importantes instrumentos de comunicação com a sociedade (...).

Percebe-se nessa citação de Marcovitch a essência da *accountability*. Conforme Nakagawa (1993), *accountability* é a obrigação de prestar contas dos resultados obtidos, em função das responsabilidades que decorrem de uma delegação de poderes.

Salamon (1997, p. 106) diz que um dos maiores desafios das entidades do Terceiro Setor diz respeito à sua sustentabilidade, principalmente em termos financeiros, posto que muitas dessas organizações foram criadas como esforços pessoais e, à medida que foram crescendo em escala e complexidade, deparou-se com vários problemas de sobrevivência, sobre-

tudo considerando-se que um maior número de organizações tem que competir para obter recursos cada vez mais escassos.

No entanto, a finalidade principal de uma organização sem fins lucrativos não é o desenvolvimento de fundos, mas essa ação administrativa (desenvolvimento de fundos) deve ser considerada, pois dela depende sua sustentabilidade, não podendo, no entanto, seus gestores preocuparem-se, exclusivamente, com a falta de recursos, pois poderia pôr em risco a consecução de seus objetivos sociais.

Em virtude do crescimento desse setor em nosso país e de dificuldades para a sua gestão, combinando com a cultura predominante de não se efetuarem doações, por não se ter a dimensão exata do setor e por não ser verificável (por potenciais doadores) a forma como os recursos aportados nessas organizações serão utilizados, é que se afirma que a gestão dessas organizações deve estar baseada nas informações preparadas pela contabilidade, para que a mesma seja eficaz e sustente sua continuidade. Evidenciar as informações pode ser ponto da maior relevância para a obtenção de recursos, novos ou renovados.

2.3. Áreas de Atuação do Terceiro Setor

Hudson (1999, *apud* OLAK; NASCIMENTO, 2008) apresenta uma classificação para as organizações do Terceiro Setor por tipo de atividade, a qual é denominada *International Classification of Nonprofit Organizations* - ICNPO. Esta classificação apresenta 12 grupos que dimensiona suas áreas de atuação. Os grupos são: Grupo 1 – Cultura e Recreação, Grupo 2 – Educação e Pesquisa, Grupo 3 – Saúde, Grupo 4 – Serviços Sociais, Grupo 5 – Meio Ambiente, Grupo 6 – Desenvolvimento e Habitação, Grupo 7 – Lei, Direito e Política, Grupo 8 – Intermediários Filantrópicos e Promoção do Voluntariado, Grupo 9 – Atividades Internacionais, Grupo 10 – Religião, Grupo 11 – Associações Profissionais e Sindicatos, Grupo 12 – Não se classificam em outros grupos.

Cada uma dessas áreas possui características muito diferentes, de tal forma que não possa existir forma de avaliação que não leve em conta esse fato.

São entidades dos mais diversos tipos e realizam variados serviços, sempre voltados para a sociedade, agindo, inclusive, em defesa do meio ambiente.

Szazi (2001) apresenta as formas jurídicas que devem seguir as organizações do Terceiro Setor no Brasil.

- **Associação** – uma pessoa jurídica criada a partir da união de ideia e esforços de pessoas em torno de um propósito que não tenha finalidade lucrativa.
- **Sociedade Civil sem Fins Lucrativos** – da mesma forma que as associações, são pessoas jurídicas formadas a partir da união dos esforços de pessoas em prol de algum objetivo comum.
- **Fundações** – é um conjunto de bens, com um fim determinado, que a lei dá a condição de pessoa.

A grande diferença, portanto, entre as associações, sociedades civis e as fundações é o objeto cerca do qual elas se constituem, e quem é responsável pela elaboração dos objetivos. Para as associações/sociedades civis, trata-se da conjugação de vontades autônomas para chegar ao fim, em outras palavras, o meio são as pessoas e o fim é por elas concebido. No caso das fundações, a conjugação é de bens para alcançar o fim. Nesse caso, o meio são os bens e o fim é concebido pelo instituidor. O patrimônio não é a pessoa jurídica em si, mas o objeto da organização que se instituiu e constituiu (DINIZ, 2000, p. 144).

Outra denominação encontrada no Brasil, como os institutos, não possui uma forma jurídica prevista em lei. Trata-se, apenas, de nomes que se utilizam sem grande diferenciação, para formas jurídicas que, obrigatoriamente, são de associação, de fundação ou de sociedade civil sem fins lucrativos.

A distinção entre as formas jurídicas é importante porque elas possuem obrigações diferentes perante a lei. Por exemplo, as fundações são obrigadas a prestar contas à sociedade de maneira muito mais detalhada que as associações. Além disso, essas prestações de contas incluem verificar se os objetivos da organização estão sendo cumpridos, tarefa que exige uma avaliação do resultado social dessas organizações.

2.4. Resultado Econômico Versus Resultado Social

Quando se depara com a palavra “resultado” em uma análise econômico-financeira, o foco volta-se para uma das demonstrações contábeis que é a Demonstração de Resultados do Exercício, conhecida como DRE, a qual mede o resultado de uma empresa com fins lucrativos e, também, sem fins lucrativos.

Em relação ao uso da DRE, nas entidades do Terceiro Setor, Bettioli Júnior, Barbieri e Martins (2005, p. 5) concluem que: “(...) não é adequada para refletir a realidade físico-operacional das instituições sem fins lucrativos, conseqüentemente, dificultando o processo de transparência e prestação de contas à sociedade”.

Em nosso País, a estrutura da DRE é a mesma tanto para entidades com e sem fins lucrativos, tornando, assim, uma análise e avaliação prejudicada para aquelas sem fins lucrativos, visto que o objetivo destas não está ligado, somente, ao desempenho econômico-financeiro, mas também, principalmente, aos benefícios sociais que foram gerados a partir dos recursos captados.

No caso específico das entidades do Terceiro Setor, Olak e Nascimento (2008) mostram que a contabilidade ainda não consegue explicar alguns fenômenos que ocorrem no patrimônio e nos resultados dessas instituições. Um deles é a mensuração e o reconhecimento das receitas que, diferentemente do que ocorre nas empresas com fins lucrativos, não guardam proporção direta com o volume de serviços prestados, principalmente, em função do trabalho voluntário e das doações e subvenções recebidas.

Segundo Olak e Nascimento (2000), resultado econômico corresponde à variação patrimonial em determinado período e a avaliação do desempenho econômico da entidade pode ser expressa pela diferença entre os valores de seus patrimônios inicial e final. Para Catelli (2001, p. 72), “o resultado econômico de uma empresa pode ser entendido como a variação positiva de sua riqueza entre dois momentos. Isto é, refere-se ao incremento de sua riqueza e espelha, portanto, o aumento do seu patrimônio, em determinado período”. Slomski (2005, p. 99) define resultado econômico como a

diferença entre a receita econômica e a soma dos custos diretos/variáveis e indiretos identificáveis à entidade pública que a produziu. Neste caso, o conceito de receita econômica é definido pelo mesmo autor como sendo a receita não explícita na prestação de serviços públicos, e sua mensuração decorre da multiplicação do custo de oportunidade que o cidadão desprezou ao utilizar o serviço público, pelos serviços que a entidade tenha efetivamente executado.

No caso específico das entidades sem fins lucrativos, deve-se considerar que a missão da entidade é a prestação de serviços para o desenvolvimento do bem-estar social da coletividade e que se não existisse esse serviço o cidadão buscaria o menor preço de mercado para a contratação dos serviços.

Este custo de oportunidade pode ser conceituado, segundo Catelli (2001, p. 389), como sendo “ao valor de determinado recurso em seu melhor uso alternativo. Representa o custo da escolha de uma alternativa em detrimento de outra capaz de proporcionar um maior benefício, ou seja, é o custo da melhor oportunidade a que se renuncia quando da escolha de uma alternativa”.

2.5. Metodologia SROI - *Social Return On Investment*

A metodologia SROI, que será apresentada a seguir, foi desenvolvida por uma fundação americana, *The Roberts Enterprise Development Fund - REDF*, com o objetivo de quantificar o valor econômico e social criado com o investimento em organizações sem fins lucrativos (REDF, 1996).

Todo o trabalho desenvolvido por esta fundação teve, como princípio básico, a tentativa de responder às seguintes perguntas:

- Como se mede o sucesso dos esforços de uma organização sem fins lucrativos?
- Para cada recurso investido, o que é o benefício resultante aos indivíduos e à sociedade?
- Como o investidor pode estar seguro que o recurso que será investido será maximizado possibilitando a criação de valor?

- Como se pode calcular o retorno social desses investimentos?

De acordo com Araújo *et al.* (2005), o sucesso de uma entidade filantrópica poderia ser medido por sua capacidade de arrecadar doações ou pelo tamanho de seu ativo, no entanto, não existe relação direta entre a arrecadação e o valor social gerado. É importante ver a filantropia como um valor econômico adicionado à sociedade como resultado dos investimentos por caridade (doações). Sob esta perspectiva, o benefício gerado para a sociedade por um investimento filantrópico é a medida de sucesso de tal investimento. No entanto, o grande desafio é comparar o valor monetário investido com o valor social gerado, devido à dificuldade de tal valor social ser transformado em unidades monetárias.

O trabalho desenvolvido pela REDF teve seu início com a discussão dos conceitos básicos de valor. Criação de valor para organizações sem fins lucrativos foi apresentada como uma ferramenta que deve ser analisada em três perspectivas: social, socioeconômico e econômico.

O valor econômico é criado a partir do retorno financeiro sobre um investimento. E quando se cita a expressão retorno financeiro, tem-se que considerar a remuneração do capital investido, ou seja, custo do capital próprio e de terceiros. A expressão criação de valor econômico é muito utilizada nas organizações com fins lucrativos.

O valor social é criado quando a combinação entre recursos, insumos, processos ou políticas estratégicas possibilitam a geração de melhorias na vida dos indivíduos e da sociedade. E quando se trata de organizações sem fins lucrativos, o valor social é a missão e a razão de sua existência. Mas esta mensuração do valor social criado na gestão dos recursos eficientes é a maior dificuldade dessas entidades, pois sua missão ou a razão de sua existência está ligada e totalmente dependente do valor humano intrínseco. E desta forma, existem alguns fatores que não podem ser mensurados em valores monetários e que têm total relevância no benefício social gerado.

O valor socioeconômico está situado entre os valores econômicos e o social, ou seja, a criação do valor socioeconômico é obtida na transformação de recursos, insumos e/ou processos em produtos passíveis de venda e pela geração de receitas ou redução de custos para o setor público.

Mesmo com a definição dos valores explicitados antes, a REDF parte

do princípio que os benefícios auferidos pelo investimento social sempre incluirão impactos sociais que são impossíveis de serem mensurados monetariamente ou de difícil quantificação.

Buscando a identificação do valor criado pelos benefícios passíveis de mensuração, a metodologia SROI fundamenta-se, principalmente, na determinação de um grupo de seis indicadores: valor econômico do negócio, valor econômico da causa social, valor da entidade (negócio com causa social), índice de retorno do negócio, índice de retorno da causa social e índice de retorno da entidade. Assim, SROI é uma avaliação econômica de organizações sem fins lucrativos, ou seja, é uma forma de avaliar o desempenho, em termos de valor econômico gerado à sociedade por estas organizações; ela não tem uma fórmula única, mas sim um conjunto de indicadores que possibilitam, a princípio, a mensuração do retorno social dos investimentos geridos por essas organizações.

Além dos indicadores citados acima, a REDF sugere a publicação de relatórios com detalhamento do negócio, sua missão, seus projetos e abordagens do impacto gerado pelos investimentos efetuados, ou seja, por meio desse relatório é possível demonstrar os itens de difícil mensuração econômica. O relatório, juntamente com os indicadores e os demonstrativos contábeis, completam-se, possibilitando aos usuários e interessados terem uma visão ampla do negócio, e conseqüentemente, dos benefícios gerados com os recursos investidos.

Para o cálculo dos indicadores citados, são utilizados dados e ferramentas tradicionais da contabilidade e de finanças.

De acordo com Araújo *et al.* (2005), a metodologia SROI transforma a tradicional Demonstração de Resultados do Exercício em *The True Cost Accounting Analysis* - TCAA, ou seja, o verdadeiro valor para análise contábil. A diferença é que esta última divide o resultado em atividade econômica e atividade social, considerando o suporte ou subsídio conseguido como receita da atividade social. Assim, existe um resultado operacional sem receitas ou custos sociais e um resultado completo com o subsídio e os custos sociais. É importante observar que tal adaptação é válida para as entidades que possuem receitas operacionais não provenientes do serviço social, fim da sua atividade.

No universo das organizações sem fins lucrativos pode-se identificar aquelas que têm apenas atividade social, ou outras que possuem tanto atividade social quanto econômica.

Outra ferramenta utilizada é o fluxo de caixa livre descontado. Uma das formas de avaliar uma empresa é por meio de seu excedente de caixa, ou seja, do fluxo de caixa livre esperado para um determinado intervalo de tempo ao seu valor presente. A maior parte dos modelos propostos para avaliação de empresas, essencialmente, é baseada em valores de fluxo de caixa ou no conceito de lucro econômico.

Alguns autores defendem fortemente o uso do fluxo de caixa descontado, outros preferem os modelos baseados no lucro econômico, como o *Economic Value Added* - EVA. A REDF adota o modelo de fluxo de caixa descontado afirmando: “valor é baseado em caixa, preferivelmente a lucro, porque só o caixa pode ser reinvestido no negócio ou devolvido aos acionistas.”

Assim, o fluxo de caixa descontado é um processo pelo qual um fluxo de caixa projetado para períodos futuros é descontado por uma taxa apropriada. Logo, o valor do negócio depende do fluxo em si projetado e da taxa de desconto, que por sua vez, depende do custo de oportunidade do capital e do risco associado ao negócio, predominantemente. Na metodologia SROI, esta ferramenta será utilizada, tanto no cálculo do valor do negócio quanto no valor da causa social. Podendo a taxa de desconto ser a mesma ou diferente para cada cálculo.

De acordo com os dados publicados pela REDF e o artigo publicado por Araújo *et al.* (2005), que é referência sobre o assunto no Brasil, os seis indicadores que possibilitam a identificação do valor criado pelo investimento social são descritos da seguinte forma:

O primeiro valor a ser calculado é o valor do negócio. Conforme já foi exposto, a REDF aconselha o uso do fluxo de caixa livre descontado para cálculo do valor do negócio. A metodologia SROI propõe a previsão de dez anos de fluxo de caixa livre. Para tanto, seria necessária a projeção de receitas e despesas, bem como investimentos em ativos permanentes e capital de giro, para este prazo estipulado.

A projeção destes valores pode ser subjetiva se analisado o fato do crescimento ou variação dos valores serem escolhidos, e no universo de dez

anos muitas vezes esses valores podem ser mensurados com um alto grau de distorção. Desta forma, Araújo *et al.* (2005), seguindo a defesa de alguns autores, propõem uma alteração na metodologia, alterando o fluxo de caixa descontado para o lucro econômico ou Market Value Added - MVA, e conseqüentemente, calcular o valor do negócio.

Assim, o cálculo do valor do negócio dar-se-á utilizando o MVA, definido como o EVA descontado pelo custo médio ponderado de capital (CMPC), que por sua vez, representa a soma do custo de capital próprio com o custo de capital de terceiros, ponderados pela estrutura de capital.

De acordo com Araújo *et al.* (2005), este índice representa o valor da empresa deduzido do montante necessário para repor todos os seus ativos. Aqui, reflete-se o valor futuro da empresa, ou ainda, uma expectativa do mercado para os retornos a serem oferecidos por ela, conceito amparado pelo princípio contábil da continuidade, ou seja, pressupõe-se que o empreendimento estará funcionando nos próximos exercícios. Assim, o valor do negócio será o MVA acrescido do investimento (capital oneroso total à disposição da empresa).

Para cálculo do valor do negócio a fórmula do MVA citada acima pode ser adaptada e tem-se: Valor do Negócio = LOP / CMPC, onde LOP é o lucro operacional ajustado para cálculo do EVA, ou seja, lucro operacional contábil sem os efeitos de despesas financeiras, ou ainda, é o resultado operacional de uma empresa, independentemente da forma como ela está financiada. O cálculo do EVA exige algumas adaptações nos demonstrativos de resultados, procurando, entre outras medidas, evidenciar sua parte operacional legítima, a segmentação do Imposto de Renda sobre os resultados da atividade e os benefícios fiscais provenientes do uso de capital de terceiros.

Portanto, utilizando a adaptação proposta por Araújo *et al.* (2005), o valor do negócio será a divisão entre o lucro operacional ajustado sem as despesas financeiras dividido pelo custo médio ponderado do capital.

Para se obter o custo médio ponderado do capital (CMPC) é preciso conhecer a estrutura de capital da empresa, o custo do capital de terceiros e o custo de oportunidade do capital próprio. O primeiro pode ser até simples na sua identificação, pois se obtém por meio de uma análise do Balanço Patrimonial e Notas Explicativas e o segundo, via os contratos de emprés-

timos. O terceiro torna o trabalho um pouco mais difícil de identificação, pois nas organizações sem fins lucrativos o Patrimônio Social, que se iguala ao Patrimônio Líquido nas organizações lucrativas, é formado pelo Fundo Patrimonial, que é composto pelas doações e investimentos em ativo permanente somado aos resultados obtidos na operação da empresa, que corresponde à conta de Superávit ou Déficit Acumulado.

Logo, o capital próprio é oriundo de doações mais resultado da própria operação. Mesmo não havendo distribuição dos resultados, pode-se afirmar que existe o custo de oportunidade do capital próprio, devido à necessidade de atrair investidores para a organização. Ou seja, existe um custo de captação de recursos de doação.

Desta forma, como se pode calcular o Custo Médio Ponderado do Capital em uma organização sem fins lucrativos?

De acordo com Araújo *et al.* (2005), baseado no conceito de custo de oportunidade, são propostas três alternativas, sendo a terceira a utilizada pela REDF para desconto do fluxo de caixa projetado. A primeira é utilizar o custo do capital de terceiros, visto que, caso não haja doações, a empresa terá que recorrer a este capital para sustentar suas operações. A segunda é usar o maior retorno do investimento (ROI) das empresas “concorrentes” por este tipo de recurso, ou seja, usar a melhor rentabilidade das organizações de Terceiro Setor que concorrem por doações. Neste caso, também devem ser considerados os benefícios oferecidos ao doador de recursos, como o benefício fiscal, já que o imposto de renda permite a dedução do gasto em casos e em instituições específicas. Por fim, a terceira é calcular o capital próprio pelo modelo *Capital Asset Pricing Model* - CAPM, como é feito para as empresas lucrativas. A REDF chegou a desenvolver estudos neste sentido, inclusive com a tentativa de desenvolvimento de um fator de risco denominado Beta (β) para determinada categoria de organizações filantrópicas.

Definido o cálculo do valor do negócio e voltando à metodologia SROI, deve-se calcular o segundo indicador, o valor da causa social. Assim, como no cálculo do valor do negócio, a REDF propõe que o valor da causa social seja baseado em seus fluxos de caixa futuros trazidos a valor presente. O esforço para calcular o valor da causa social é tentar capturar o benefício gerado na vida dos indivíduos e na comunidade em que eles vivem. De

acordo com a REDF e Araújo *et al.* (2005), o fluxo de caixa da causa social é calculado com base em quatro elementos: o número projetado de pessoas atendidas, a redução de custo média para o governo por pessoa, a média de aumento na receita do governo (IR, por exemplo) por pessoa, e os gastos operacionais projetados com a causa social da empresa. O fluxo de caixa não é necessariamente o valor monetário real, mas é uma boa aproximação do valor adicionado para o Estado pelo trabalho desenvolvido pela entidade. Futuramente será possível, provavelmente, avaliar precisamente o valor da causa pela economia gerada para o governo. Assim, o valor da causa social calculado é um valor imputado.

Os quatro elementos acima devem ser projetados para dez anos como o fluxo de caixa do valor da empresa. O segundo elemento, redução dos gastos públicos, é um dos maiores desafios desta etapa, ou até de toda a metodologia SROI. Para fazer tal previsão, é preciso analisar todos os impactos da causa social na comunidade e verificar quais deles acarretam economias para o governo e podem ser traduzidos em valores monetários. Vale ressaltar, e este é um ponto muito destacado pela REDF, que diversos impactos não podem ser computados no cálculo da causa social, daí a ideia do Relatório SROI, cujo objetivo é a evidenciação dos benefícios de forma qualitativa.

Entre as dificuldades encontradas na determinação do valor da causa social podemos destacar a identificação de quais informações são realmente relevantes. A grande quantidade de informações passíveis de análise pode levar ao uso de dados não relevantes. A REDF fez uma série de grupos de discussão com entidades relacionadas para levantar os maiores impactos das respectivas causas sociais na sociedade. Alguns impactos são pertinentes a diversas causas sociais, como a mudança no uso do serviço social e no uso do suporte e assistência pública.

Por fim, para terminar a primeira etapa, deve ser calculado o valor da entidade ou valor do conjunto. Este indicador representa o valor que a entidade sem fins lucrativos em análise tem para a sociedade. Para calculá-lo deve-se somar o valor do negócio com o valor da causa social e subtrair as dívidas de longo prazo existentes na entidade. Fazendo uma analogia com as empresas lucrativas, está sendo mensurado, aqui, o tamanho do patrimônio líquido, ou capital dos sócios, o valor de mercado.

Após a descrição do valor do negócio, da causa social e o da entidade ou conjunto, o quadro a seguir demonstra uma visão geral desses indicadores que podem ser considerados como a primeira etapa desta metodologia.

Diante do que foi mencionado anteriormente, pode-se fazer uma sumarização dos indicadores da primeira etapa, conforme é demonstrado no Quadro 1.

Quadro 1 - Medidas de valor da Metodologia SROI

MEDIDAS DE VALOR		
TIPO DE VALOR CRIADO	MEDIDA	DEFINIÇÃO
Econômico	Valor do Negócio	Valor presente dos excedentes de caixa gerados pela atividade de negócio da entidade (exclui os custos pela causa social e os subsídios e doações).
Social	Valor da Causa Social	Valor presente da receita adicional e da redução de custos para o governo, gerados pela atividade social reduzidos dos custos desta atividade.
Socioeconômico	Valor do Conjunto	Valor do Negócio + Valor da Causa Social – Dívida de Longo Prazo.

Fonte: REDF (2001) *apud* ARAÚJO *et al.*(2005) (com adaptações).

A segunda etapa do cálculo dos indicadores é apurar os índices de retorno. Essas três medidas comparam o valor gerado com o investimento requerido para gerá-lo. O valor do investimento é um só para os três índices e será calculado com base em valores históricos. A REDF considera como investimento todo o recurso aplicado antes do período de projeção nos fluxos de caixa ao seu valor presente (desde o surgimento da entidade). A taxa de desconto do investimento (T) sugerida é uma média das taxas usadas no cálculo do valor do negócio e no cálculo do valor da causa social ponderada pela participação de cada valor no valor da entidade. O resumo dos indicadores apurados na segunda etapa pode ser visualizado no Quadro 2.

Quadro 2 - Fórmulas dos Índices de Retorno da Metodologia – SROI

Índices de Retorno	
Índice de Retorno do Negócio	Valor do Negócio / Valor Presente do Investimento
Índice de Retorno da Causa Social	Valor da Causa Social / Valor Presente do Investimento
Índice de Retorno da Entidade	Valor da Entidade / Valor Presente do Investimento

Fonte: REDF (2001) *apud* ARAÚJO *et al.*, 2005.

3. Procedimentos Metodológicos

O presente estudo caracteriza-se como uma pesquisa exploratória, pois tem como objetivo proporcionar maiores informações sobre determinado assunto, facilitar a delimitação de um tema de trabalho, definir objetivos ou formular hipóteses de uma pesquisa ou descobrir um novo tipo de enfoque para o trabalho que se tem em mente (MARTINS; THEÓPHILO, 2007). Pode-se, também, adequá-la como uma pesquisa descritiva, uma vez que os achados se tornam meio de comunicação da realidade observada e analisada.

Segundo Gil (2008), para analisar os fatos do ponto de vista empírico e confrontar a visão teórica com dados da realidade, torna-se necessário traçar um modelo conceitual e operativo da pesquisa.

Desse modo, inicialmente foi realizada uma pesquisa bibliográfica e documental. A seleção das empresas foi intencional e decorrente de disponibilidade e acesso aos dados públicos. Visando o desenvolvimento da parte empírica, foi consultado o material publicado pelas organizações sem fins lucrativos Fundação Mário Penna e Santa Casa de Misericórdia, de Belo Horizonte, as quais são dedicadas ao atendimento e prestação de serviços médicos-hospitalares para todo o estado de Minas Gerais. Após a consulta e coleta dos dados publicados nos sítios eletrônicos das organizações (Demonstrações Financeiras e o Balanço Social), foi possível identificar os dados (valores e informações) necessários aos cálculos dos indicadores da ferramenta utilizada neste estudo.

As informações coletadas da Fundação Mário Penna referem-se ao ano de 2006 e da Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte ao ano de 2007. Com elas foi possível o cálculo de todas as variáveis que compõem o modelo SROI, que são: Valor do Negócio, Valor da Causa Social, Valor do Conjunto (Entidade) e respectivos Retornos. O modelo original do SROI, da Fundação REDF, foi adaptado em alguns pontos conforme sugestões de Araújo *et al.* (2005), e sua operacionalização (das variáveis) está descrita no tópico seguinte.

4. Aplicação do Modelo SROI

Neste tópico, demonstra-se a aplicação da metodologia SROI nas organizações sem fins lucrativos selecionadas. A metodologia SROI será

aplicada de acordo com a estrutura proposta por REDF e as adaptações propostas por Araújo *et al.* (2005).

A partir das informações constantes na Demonstração de Déficit ou Superávit do Exercício, Balanço Social e nas Notas Explicativas apresentadas pelas organizações, foi possível efetuar a segregação das receitas em atividade econômica e social, conforme Quadros 3 e 4.

Quadro 3 - Classificação receita Fundação Mário Penna em atividade econômica e social

Receitas operacionais	Atividade	
	Econômica	Social
Pacientes do SUS	X	
Pacientes de Outros Convênios	X	
Pacientes Particulares	X	
Doações - Telemarketing		X
Subvenções/Doações		X
Receitas Financeiras	X	
Reversão de Provisões		X
Outras Receitas		X

Fonte: Elaboração dos autores.

Quadro 4 -Classificação receita Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte em atividade econômica e social

Receitas operacionais	Atividade	
	Econômica	Social
SUS – Sistema Único de Saúde	X	
Convênios	X	
Funerária	X	
Particulares	X	
Subvenções		X
Santa Casa Saúde	X	
Doações (a)		X
Serviços Administrativos e Assistenciais	X	
Escola de Enfermagem e Pós-Graduação	X	
Outras	X	

Fonte: Elaboração dos autores.

Na Fundação Mário Penna, das contas apresentadas como despesas operacionais na Demonstração de Superávit/Déficit do Exercício, a segregação em atividade econômica e social não foi efetuada analisando conta a conta. A segregação em atividade social obedeceu ao critério de valores gastos com atividades gratuitas apresentados no Balanço Social e os valores constantes da conta de despesas com Telemarketing (serviços/comissão).

Na Santa Casa de Misericórdia, das contas apresentadas como despesas operacionais, a segregação não foi efetuada analisando conta a conta. A segregação em atividade social obedeceu ao critério de valores gastos com atividades gratuitas apresentados no Balanço Social.

Desta forma, os Quadros 5 e 6 apresentam a demonstração de déficit ou superávit do exercício segregada em atividade econômica e social, de acordo com os critérios de segregação apresentados anteriormente para as duas organizações.

Quadro 5 - Demonstração superávit/déficit do exercício Fundação Mário Penna segregada em atividade econômica e social – em R\$

Receitas operacionais	Atividade	
	Econômica	Social
Pacientes do SUS	14.166.782	
Pacientes de Outros Convênios	25.347.473	
Pacientes Particulares	1.222.055	
Doações - Telemarketing		20.980.927
Subvenções/Doações		1.671.804
Receitas Financeiras	1.883.933	
Reversão de Provisões		692.873
Descontos Obtidos - Financiamentos	0	
Outras Receitas		576.404
	42.620.243	23.922.008
Despesas operacionais	(56.790.912)	(5.291.105)
Superávit (déficit) do exercício	(14.170.669)	18.630.903

Fonte: Elaboração dos autores.

Quadro 6 - Demonstração superávit/déficit do exercício Santa Casa de Misericórdia segregada em atividade econômica e social – em R\$

Receitas operacionais	Atividade	
	Econômica	Social
SUS – Sistema Único de Saúde	39.906.607	
Convênios	49.757.428	
Funerária	12.903.366	
Particulares	1.532.870	
Subvenções		20.208.482
Doações (a)		1.205.375
Serviços Administrativos e Assistenciais	7.583.885	
Escola de Enfermagem e Pós-Graduação	1.959.957	
Outras	827.223	
	114.471.336	21.413.857
Despesas operacionais	(143.840.270)	(1.038.000)
Superávit (déficit) do exercício	(29.368.934)	20.375.857

Fonte: Elaboração dos autores.

Analisando os valores da Fundação Mário Penna, do montante apresentado como custos e despesas operacionais, que foi de R\$62.082.017, considerou-se como atividade social o valor de R\$5.291.105, que é composto pelo custo dos serviços ofertados de forma gratuita mais as despesas de Telemarketing (serviços/comissão). Conseqüentemente, os custos e despesas relativas às atividades econômicas somaram a quantia de R\$56.790.912.

Na Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte, o montante das despesas e custos operacionais apresentados na Demonstração do Superávit ou Déficit do Exercício foi de R\$144.878.270, considerando que o custo e a despesa com serviços oferecidos de forma gratuita foram de R\$1.038.000, conforme é demonstrado no Quadro 6. O valor dos custos e despesas com a atividade econômica foi apurado pela diferença e somou a quantia de R\$143.840.270.

O cálculo do valor do negócio leva em consideração o lucro operacional apresentado pela atividade econômica dividido pelo custo médio ponderado do capital, que aqui será tratado como taxa de desconto. O lucro operacional deve ser ajustado para cálculo do EVA; desta forma, do montante apurado como resultado da atividade econômica deve ser subtraído das despesas financeiras totalizando um resultado operacional ajustado.

A taxa de desconto a ser utilizada nesta pesquisa foi baseada no

critério utilizado por Araújo *et al.* (2005), que, diante ausência de informações estruturadas das diversas instituições e o pouco conhecimento científico quanto ao risco de investimento nas organizações sem fins lucrativos, a alternativa mais viável é a utilização da taxa de juros livre de risco no Brasil (Selic), líquida de impostos e efeito inflacionário. Levando em consideração que os dados das organizações são em períodos diferentes utilizou-se a Taxa Selic em dezembro de 2006 e em dezembro de 2007.

A Taxa Selic para o período de 30/11/2006 a 24/01/2007 foi de 13,25%, conforme consulta ao *site* do Banco Central. Para se obter a Taxa Selic Líquida, considera-se uma alíquota de imposto de renda de 15%, uma alíquota de contribuição social sobre o lucro de 9% e uma inflação projetada de 4,5% a.a. Desta forma, a taxa de desconto será de 5,33% a.a. Para o período de 06/12/2007 a 23/01/2008 a taxa de desconto é de 3,88% a.a. (original de 11,25%).

Desta forma, os Quadros 7 e 8 a seguir demonstram o valor do negócio de cada organização.

Quadro 7 - Cálculo valor do negócio Fundação Mário Penna – em R\$

Cálculo do Valor do Negócio	
Superávit / Déficit atividade Econômica	(14.170.669)
(-) Despesas Financeiras	(2.545.611)
Superávit / Déficit Ajustado	(11.625.058)
Taxa de Desconto (Selic)	5,33%
Valor do Negócio	(218.100.280)

Fonte: Elaboração dos autores.

Quadro 8 - Cálculo valor do negócio Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte – em R\$

Cálculo do Valor do Negócio	
Superávit / Déficit atividade Econômica	(29.368.934)
(-) Despesas Financeiras	(5.786.942)
Superávit / Déficit Ajustado	(23.581.992)
Taxa de Desconto (Selic)	3,88%
Valor do Negócio	(757.791.013)

Fonte: Elaboração dos autores.

De acordo com os Quadros 7 e 8, o valor do negócio no ano de 2006 foi negativo nas duas organizações, ou seja, elas precisaram das doações para prestar serviços à sociedade. A receita com sua atividade econômica não possibilita a manutenção dos custos e despesas necessárias para o atendimento tanto pelo SUS, quanto por convênios e particulares. Ainda de acordo com o conceito de criação de valor, identifica-se que as organizações, diante da gestão dos recursos econômicos, destruíram valor nos respectivos períodos. Portanto, não seria correto avaliar somente esse estágio, sob o prisma econômico.

O cálculo do valor da causa social fundamenta-se nos serviços oferecidos de forma gratuita à sociedade, seja ele custeado pelo Estado, ou até mesmo pela organização sem fins lucrativos, sem nenhum repasse pelo Estado. Diante das informações publicadas pelas organizações, há um alto custo para a manutenção e cumprimento do seu papel na sociedade e fazer jus aos benefícios que lhe são concedidos como organizações sem fins lucrativos.

Na Fundação Mário Penna, conforme matéria publicada pela instituição, o montante da gratuidade em 2006 foi de R\$13.112.334; já na Santa Casa de Misericórdia, conforme informações publicadas em seu Balanço Social, o montante da gratuidade em 2007 foi de R\$39.906.607.

Utilizando estes valores e a taxa de desconto, tem-se o cálculo do valor da causa social, como demonstrado nos Quadros 9 e 10.

Quadro 9 - Cálculo do valor da causa social Fundação Mário Penna

Cálculo do Valor da Causa Social	
Resultado da Prestação de Serviços Sociais – em R\$	13.112.334
Taxa de Desconto (SELIC)	5,33%
Valor da Causa Social – em R\$	246.003.394

Fonte: Elaboração dos autores.

Quadro 10 - Cálculo do valor da causa social Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte

Cálculo do Valor da Causa Social	
Resultado da Prestação de Serviços Sociais – em R\$	39.906.607
Taxa de Desconto (SELIC)	3,88%
Valor da Causa Social – em R\$	1.029.688.995

Fonte: Elaboração dos autores.

Após a demonstração do cálculo do valor do negócio e do valor da causa social, chega-se ao cálculo do valor da entidade (Quadros 11 e 12), que, conforme definido, é a soma do valor do negócio mais o valor da causa social, adicionadas às dívidas de longo prazo, apresentadas pelas organizações e evidenciadas nos respectivos Balanços Patrimoniais.

**Quadro 11 - Cálculo do valor da entidade Fundação Mário Penna
– em R\$**

Cálculo do Valor da Entidade	
Valor do Negócio	(218.100.280)
Valor da Causa Social	246.003.394
Dívidas de Longo Prazo	(12.052.264)
Valor da Entidade	15.850.849

Fonte: Elaboração dos autores.

**Quadro 12 - Cálculo do valor da entidade Santa Casa de Misericórdia
de Belo Horizonte – em R\$**

Cálculo do Valor da Entidade	
Valor do Negócio	(757.791.013)
Valor da Causa Social	1.029.688.995
Dívidas de Longo Prazo	(64.305.709)
Valor da Entidade	207.592.273

Fonte: Elaboração dos autores.

Portanto, esse valor da entidade representa o conjunto entre a criação de valor da sua atividade econômica, da sua causa social e os recursos captados ao longo prazo para financiamento dos seus investimentos, ou até mesmo do seu negócio. Esse valor, para ambas as organizações, é positivo, demonstrando que como um todo, no conjunto, elas criam valor para a sociedade.

A segunda etapa da metodologia SROI é o cálculo dos índices de retorno. Conforme citado, calcular-se-á o índice de retorno do negócio, da causa social e da entidade.

Para o cálculo dos índices de retorno neste trabalho, foi utilizada a adaptação proposta por Araújo *et al.* (2005), qual seja, o valor considerado de investimento será o valor do patrimônio social apresentado pelas organizações nos respectivos períodos. O que há de novo é que, pela metodologia originalmente proposta, o valor do investimento leva em consideração o

valor de todo o investimento já efetuado na entidade, em valor presente. Na impossibilidade da apuração deste valor, optou-se por esse ajuste, levando em consideração que o valor apresentado como patrimônio social é composto pelas doações e subvenções efetuadas e incorporadas ao patrimônio da organização pelos resultados da administração dos recursos.

Quadro 13 - Cálculo índice de retorno do negócio Fundação Mário Penna

Índice de Retorno do Negócio	
Valor do Negócio – em R\$	(218.100.280)
Investimento – em R\$	25.046.697
Índice de Retorno do Negócio	-870,77%

Fonte: Elaboração dos autores.

Quadro 14 - Cálculo índice de retorno do negócio Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte

Índice de Retorno do Negócio	
Valor do Negócio – em R\$	(757.791.013)
Investimento – em R\$	22.072.602
Índice de Retorno do Negócio	-3433,17%

Fonte: Elaboração dos autores.

Devido ao valor negativo do valor do negócio nas duas organizações, o retorno também refletirá um índice negativo, demonstrando que o resultado auferido com as atividades econômicas, desprezando os valores recebidos de doações, é totalmente insuficiente e não remunera o patrimônio investido pela sociedade nas organizações (Quadros 13 e 14).

Quadro 15 - Cálculo índice de retorno da causa social Fundação Mário Penna

Índice de Retorno da Causa Social	
Valor da Causa Social – em R\$	246.003.394
Investimento – em R\$	25.046.697
Índice de Retorno da Causa Social	982,18%

Fonte: Elaboração dos autores.

Quadro 16 - Cálculo índice de retorno da causa social Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte

Índice de Retorno da Causa Social	
Valor da Causa Social – em R\$	1.029.688.995
Investimento – em R\$	22.072.602
Índice de Retorno da Causa Social	4665,01%

Fonte: Elaboração dos autores.

Ao contrário do índice anterior, pode-se identificar no cálculo do índice de retorno da causa social (Quadros 15 e 16) que o investimento efetuado pela sociedade nestas organizações contribui para a criação do valor social, ou seja, mantém a prestação dos serviços oferecidos de forma gratuita ou a valores menores que o repasse efetuado pelo Estado.

Quadro 17 - Cálculo índice de retorno da entidade Fundação Mário Penna

Índice de Retorno da Entidade	
Valor da Entidade – em R\$	15.850.849
Investimento – em R\$	25.046.697
Índice de Retorno da Entidade	63,29%

Fonte: Elaboração dos autores.

Quadro 18 - Cálculo índice de retorno da entidade Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte

Índice de Retorno da Entidade	
Valor da Entidade – em R\$	207.592.273
Investimento – em R\$	22.072.602
Índice de Retorno da Entidade	940,50%

Fonte: Elaboração dos autores.

Conforme mencionado no cálculo do valor da entidade, o percentual de retorno da entidade como um todo (econômico, social e dívidas), conforme é demonstrado nos Quadros 17 e 18, remunera de forma positiva os investimentos sociais. E esta remuneração positiva pode ser explicada pelo fato de o retorno da causa social ser superior ao retorno do negócio menos às dívidas de longo prazo. No geral, pode-se analisar que as organizações têm um retorno positivo e como demonstrado pelo valor da entidade, a mesmas criaram valor.

Considerando que as organizações analisadas neste estudo pertencem ao mesmo segmento de atuação, é possível uma análise conjunta dos valores

encontrados pela aplicação da metodologia SROI e adaptações sugeridas por Araújo *et al.* (2005).

Nas duas organizações, o valor do negócio foi negativo, demonstrando que os valores arrecadados pela prestação de serviços não são suficientes para a manutenção dos custos e despesas relativas a esses serviços prestados.

Diante da leitura dos documentos publicados pelas organizações, é possível verificar que os atendimentos executados pela rede SUS têm um custo maior do que o valor de repasse ou até mesmo nem é remunerado.

Em todos os cálculos efetuados não foram consideradas as doações e subvenções recebidas pelas organizações. Se considerarmos estes valores como receita econômica, a Fundação Mário Penna apresentaria um valor do negócio positivo, pois demonstra um superávit no exercício de 2006. Já a Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte, mesmo com as doações e subvenções, teria ainda um valor do negócio negativo, devido ao déficit do exercício em 2007.

Outro ponto importante que merece destaque nesta análise é a não consideração em nenhum momento do benefício fiscal auferido pelas organizações. Considerando que o SUS repassa um valor, às vezes inferior ao custo dos serviços prestados, este déficit poderia ser compensado pela isenção tributária.

No caso da Fundação Mário Penna, o valor dos impostos não recolhidos em 2006 foi de R\$ 9.621.581, devido à imunidade tributária. Já para a Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte, o valor da imunidade tributária, em 2007, foi de R\$10.540.997.

Considerando que os valores da gratuidade apurados e apresentados pelas duas organizações são superiores aos valores da imunidade tributária nos respectivos períodos, é possível identificar que o benefício concedido trouxe um resultado favorável ao Estado, e conseqüentemente, um benefício favorável também à sociedade, nesse contexto.

Analisando as entidades em conjunto, ou seja, a soma do valor do negócio, valor da causa social e às dívidas de longo prazo, as duas organizações apresentam um valor positivo. Isso se deve ao fato de o montante das gratuidades serem superiores ao déficit econômico e aos financiamentos de terceiros a longo prazo.

5. Considerações Finais

A relevância das funções desempenhadas pelas organizações sem fins lucrativos está em pleno crescimento. Ele sinaliza a necessidade de recursos financeiros visando à concretização da missão dessas organizações. Diante da responsabilidade social destas instituições, é necessário que as mesmas apresentem à sociedade demonstrações ou relatórios evidenciando o resultado e os benefícios gerados para cada recurso arrecadado.

Devido à falta de indicadores que possibilitem a mensuração do retorno social destas organizações, foi aplicada a metodologia SROI em duas organizações sem fins lucrativos: Fundação Mário Penna e Santa Casa de Misericórdia, com o intuito de avaliar se esta metodologia contribui na mensuração do desempenho da gestão nessas organizações sem fins lucrativos.

Após a aplicação da metodologia SROI nas duas organizações pode-se observar que o resultado alcançado contribui na avaliação e mensuração do desempenho das organizações. Considerando que a metodologia segrega as atividades em econômicas e sociais, é possível identificar o valor socioeconômico da causa social que está ligada à missão dessas organizações. Por este resultado, tem-se uma noção da criação ou destruição de valor diante dos serviços prestados à sociedade.

A aplicação dos seis indicadores, mesmo levando em consideração que os mesmos são extremamente inter-relacionados, é de extrema importância considerando que por eles é possível identificar a criação ou destruição de valor em três dimensões: econômica, social e combinada. Dessa forma, tem-se uma contribuição para os gestores e usuários da informação, visto que é possível identificar a maneira como os recursos foram (estão sendo) geridos. Outra importância ou vantagem é a possibilidade de identificar pelo item Resultado da Prestação de Serviços Sociais, que compõem o cálculo do valor da causa social, o valor de contribuição da organização para a sociedade, ou seja, devido à ineficiência ou falta de recursos financeiros do Estado, qual a contribuição financeira oferecida pelos serviços oferecidos de forma gratuita à sociedade.

Entre as limitações da metodologia, pode-se destacar a não consideração das doações recebidas pelas organizações em nenhum indicador. A captação de recursos por meio de doações é de extrema importância para as

organizações sem fins lucrativos, visto que é a principal ou única fonte de recursos para custear os serviços oferecidos de forma gratuita. Outra limitação é o fato de o valor da causa social ter como objetivo a tentativa de capturar o benefício gerado na vida dos indivíduos e na comunidade em que eles vivem. Muitos destes impactos são de natureza intangível e de difícil mensuração, portanto, não são computados no cálculo da causa social. A partir desta limitação, a própria proponente da metodologia (REDF) sugere que, além dos indicadores um relatório, seja utilizado o processo de evidenciação, no qual seria possível sinalizar os projetos ou benefícios oferecidos à sociedade e que não foram computados na avaliação e mensuração do resultado social. Este relatório poderia ser identificado como o próprio Balanço Social.

A não consideração da tributação também pode ser identificada como uma limitação desta metodologia, pois a imunidade e a isenção concedidas a estas organizações diminuem a arrecadação do Estado. Desta forma, a comparação entre o benefício concedido pelo Estado e o benefício gerado pelas gratuidades dos serviços oferecidos contribui para a avaliação e mensuração do desempenho da gestão destas organizações. Assim, estudos sobre a questão tributária e sobre as doações permitiriam uma análise de seu impacto por essa metodologia.

Finalmente, é importante ressaltar que os resultados aqui obtidos em termos de suas limitações metodológicas não podem ser generalizados para todas as organizações sem fins lucrativos. Por isso, incentiva-se que novas pesquisas em amostras maiores e setores diferentes sejam conduzidas, a fim de auxiliar no conhecimento e demonstração do resultado social do Terceiro Setor.

Referências

ARAÚJO, A. M. P. *et al.* Metodologia SROI: uma proposta para cálculo do valor sócio-econômico das organizações do Terceiro Setor. In: ANAIS DO XXIX ENANPAD, 2005, Brasília/DF, 2005. CD-ROM

BETTIO JUNIOR, Alcides; BARBIERI, Geraldo; MARTINS, Gilberto de Andrade. Formação e evidenciação do resultado de entidades do Terceiro Setor: um estudo de caso. In: ANAIS DO XXIX ENANPAD, 2005, Brasília/DF, 2005. CD-ROM

- CATELLI, Armando. *Controladoria – uma abordagem da gestão econômica* GECON. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- COELHO, Simone de Castro Tavares. *Terceiro Setor: um estudo comparado entre Brasil e Estados Unidos*. São Paulo: Editora SENAC - São Paulo, 2000.
- DINIZ, Maria H. *Curso de Direito Civil Brasileiro*. São Paulo: Saraiva, 2000.
- FERNANDES, R. C. *O que é o Terceiro Setor?* São Paulo: Paz e terra, 1997.
- GIL, Antônio Carlos. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo: Atlas, 2008.
- LANDIM, L. Para além do mercado e do Estado? Filantropia e cidadania no Brasil. *Cadernos do Iser*, Rio de Janeiro, 1993.
- MARCOVITCH, Jacques. Da exclusão à coesão social: profissionalização do Terceiro Setor. In: IOSCHPE, Evelyn *et al* (Org). *Terceiro Setor: desenvolvimento social sustentado*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997. Pag 121-130.
- MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. *Metodologia de investigação científica para ciências sociais aplicadas*. São Paulo: Atlas, 2007.
- NAKAGAWA, Masayuki. *Introdução a controladoria: conceitos, sistemas, implementação*. São Paulo: Atlas, 1993.
- OLAK, P. A.; NASCIMENTO, D. T. *Contabilidade para entidades sem fins lucrativos (Terceiro Setor)*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- _____. *Mensuração e reconhecimento do resultado econômico nas entidades sem fins lucrativos (Terceiro Setor)*. In: ENANPAD, XXIV, Florianópolis: ANPAD, 2000.
- REDF – The Roberts Enterprise Development Fund. *SROI Methodology*. 2001. Disponível em: <http://www.redf.org>. Acesso em: 24 jun. 2007.
- SALAMON, Lester M. Estratégias para o fortalecimento do Terceiro Setor. In: IOSCHPE, Evelyn Berg (Org.). *3º Setor desenvolvimento social sustentado*. São Paulo: Paz e Terra, 1997.
- SLOMSKI, Valmor. *Controladoria e governança na gestão pública*. São Paulo: Atlas, 2005.
- SZAZI, Eduardo. *Terceiro Setor: Regulação no Brasil*. São Paulo: Gife; Editora Fundação Peirópolis, 2001.
- VILANOVA, Regina Célia Nascimento. *Contribuição à elaboração de um modelo de apuração de resultado aplicado às organizações do terceiro setor: uma abordagem da gestão econômica*. São Paulo, 2004. 167p. Dissertação (Mestrado), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.