



366

Selos de aprovação e o comportamento das receitas em Organizações Não Governamentais Brasileiras

Mestre/MSc. Glenda de Almeida Soprane [ORCID iD](#), Doutor/Ph.D. José Alonso Borba [ORCID iD](#),
Doutor/Ph.D. Suliani Rover [ORCID iD](#), Doutor/Ph.D. Denize Demarche Minatti Ferreira [ORCID iD](#)

Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brazil

Mestre/MSc. Glenda de Almeida Soprane

[0000-0001-6385-4191](#)

Programa de Pós-Graduação/Course

Programa de Pós-Graduação em Contabilidade

Doutor/Ph.D. José Alonso Borba

[0000-0001-6068-342X](#)

Programa de Pós-Graduação/Course

Programa de Pós-Graduação em Contabilidade

Doutor/Ph.D. Suliani Rover

[0000-0001-8612-2938](#)

Programa de Pós-Graduação/Course

Programa de Pós-Graduação em Contabilidade

Doutor/Ph.D. Denize Demarche Minatti Ferreira

[0000-0002-4661-9672](#)

Programa de Pós-Graduação/Course

Programa de Pós-Graduação em Contabilidade

Resumo/Abstract

O objetivo desse artigo é verificar o comportamento das receitas auferidas pelas ONGs, a partir do selo de aprovação, Prêmio 100 Melhores ONGs, edição 2017. A busca de informações foi realizada nos websites oficiais das ONGs dos anos de 2017 a 2020. A regressão linear múltipla foi aplicada, após a análise descritiva. Esta pesquisa visa contribuir no entendimento do uso de selos de aprovação como sinal de confiança às ONGs, assim, a discussão contribui para a evolução e ampliação dos sistemas de autorregulação já existentes, ou mesmo o despertar para a criação de programas involuntários de avaliação do Terceiro Setor no Brasil, como sendo um mecanismo para melhorar a imagem, a legitimidade, a transparência e a credibilidade do setor e, um agente menos oneroso e mais eficiente de



ajuda na divulgação das informações e consequente aumento da arrecadação de recursos para continuidade dessas instituições. A sugestão da divulgação mais ampla dos selos de aprovação na mídia pode contribuir para o aprendizado, para a divulgação dos selos e das ONGs. Os achados apontam aumento das receitas médias totais para a maioria das ONGs (52 do total de 72) ao longo dos anos. Pode-se afirmar que as receitas têm relação positiva com a IDADE organizacional, sendo que para cada ano completo, se tem um aumento de 0,02% no logaritmo natural da RECEITA. As variáveis FORMA e REGIÃO não apresentaram significância estatística e os resultados não são generalizáveis.

Modalidade/Type

Artigo Científico / Scientific Paper

Área Temática/Research Area

Tópicos Especiais de Contabilidade (TEC) / Special Topics in Accounting



Selos de aprovação e o comportamento das receitas em Organizações Não Governamentais Brasileiras

Resumo

O objetivo desse artigo é verificar o comportamento das receitas auferidas pelas ONGs, a partir do selo de aprovação, Prêmio 100 Melhores ONGs, edição 2017. A busca de informações foi realizada nos websites oficiais das ONGs dos anos de 2017 a 2020. A regressão linear múltipla foi aplicada, após a análise descritiva. Esta pesquisa visa contribuir no entendimento do uso de selos de aprovação como sinal de confiança às ONGs, assim, a discussão contribui para a evolução e ampliação dos sistemas de autorregulação já existentes, ou mesmo o despertar para a criação de programas involuntários de avaliação do Terceiro Setor no Brasil, como sendo um mecanismo para melhorar a imagem, a legitimidade, a transparência e a credibilidade do setor e, um agente menos oneroso e mais eficiente de ajuda na divulgação das informações e consequente aumento da arrecadação de recursos para continuidade dessas instituições. A sugestão da divulgação mais ampla dos selos de aprovação na mídia pode contribuir para o aprendizado, para a divulgação dos selos e das ONGs. Os achados apontam aumento das receitas médias totais para a maioria das ONGs (52 do total de 72) ao longo dos anos. Pode-se afirmar que as receitas têm relação positiva com a IDADE organizacional, sendo que para cada ano completo, se tem um aumento de 0,02% no logaritmo natural da RECEITA. As variáveis FORMA e REGIÃO não apresentaram significância estatística e os resultados não são generalizáveis.

Palavras-chave: Selos de aprovação; ONGs; Receitas; Doações; Informações.

1 Introdução

As doações monetárias são fundamentais para as ONGs, porque permitem que elas financiem seus programas de caridade e legitimem sua existência. Na obtenção de contribuições, as organizações sem fins lucrativos competem entre si, bem como os potenciais doadores são indecisos de onde aplicar seus escassos recursos (Chhaochhari e Gosh, 2008).

A falta de informações disponíveis e/ou à dificuldade em obtê-las, faz com que os doadores achem difícil a decisão sobre quais organizações deveriam receber suas doações e, têm dificuldade de diferenciar as instituições de caridade credíveis das antiéticas e, as capazes das incapazes. No entanto, os indivíduos muitas vezes não têm capacidade de reunir e interpretar informações sobre elas (Prakash e Potoski, 2006).

O desconforto do doador com esses *déficits* de informação provavelmente fica acentuado com relatos da mídia sobre escândalos e irregularidades financeiras. Em casos extremos, os financiadores/doadores são incapazes de diferenciarem as instituições de caridade "boas" das "más" (Prakash e Potoski, 2006).

As razões que levam as pessoas a doarem para ONGs são diversas, tais como; a consciência da necessidade de apoiar quem necessita; a solicitação para doação; os custos e benefícios do ato de doar; o altruísmo; a reputação; os benefícios psicológicos percebidos; o endosso de valores pró-sociais e; a eficácia do uso das doações (Bekkers e Wiepking, 2011).



Plataformas *online*, *websites* e redes sociais; recomendações “boca a boca”; experiências e relacionamentos pessoais anteriores; cobertura positiva da mídia e organizações de acreditação (Harris e Neely, 2016), que emitem selos de boa administração, são informações que influenciam nas decisões de doação.

Os “selos de boa administração” usados pelas Entidades Sem Fins Lucrativos (ESFL), podem influenciar positivamente as decisões dos doadores. Deste modo, se os doadores confiarem em tais sinais de confiança, podem doar para instituições de caridade que aderiram aos programas e/ou são auditadas por terceiros (Stotzer, Martin e Broidl, 2021).

Em um mercado eficiente, os financiadores teriam acesso a informações sobre os potenciais das instituições de caridade para tomarem decisões para suas doações, mas como a realidade para as ESFL se impõe de forma divergente, programas e iniciativas voluntárias e involuntárias de qualidade e *accountability* em ONGs, buscam desenvolver padrões comuns entre entidades, regulando a governança, a captação de recursos e a gestão.

Nesse sentido e dependendo das regulamentações de cada país, uma variedade de diferentes códigos de conduta, sistemas de autorregulação, certificação e credenciamento, evoluíram como ferramentas para apoiar a boa governança no Terceiro Setor em todo o mundo (Prakash & Gugerty, 2010) e como forma de endosso e influência positiva para as ações das ESFL e para as decisões dos doadores.

A partir do exposto, a pergunta que norteia o estudo é: Qual a evolução das receitas das ONGs, a partir do recebimento de um selo de aprovação? Assim, o objetivo da pesquisa é verificar o comportamento das receitas totais recebidas a partir do Prêmio Melhores ONGs de 2017.

Esta pesquisa visa contribuir no entendimento do uso de selos de aprovação como sinal de confiança às ONGs, assim, a discussão contribui para a evolução e ampliação dos sistemas de autorregulação já existentes, ou mesmo o despertar para a criação de programas involuntários de avaliação do Terceiro Setor no Brasil. Esse selos podem agir como um mecanismo para melhorar a imagem, a legitimidade, a transparência e a credibilidade do setor e, um agente menos oneroso e mais eficiente de ajuda na divulgação das informações e consequente aumento da arrecadação de recursos para continuidade dessas instituições.

A angariação de recursos para continuidade das atividades é uma preocupação constante das ESFL. Os selos de aprovação, tanto por meio de agências de vigilância quanto por programas autorreguladores, traduzem como um sinal de confiança, de proteção do espaço político para atuação de compartilhamento de boas práticas, de adoção de regras e padrões de boa governança e, ainda, facilitam o entendimento das informações publicizadas pelas ONGs, contribuindo de maneira prática e reduzindo as assimetrias informacionais entre as ESFL e seus doadores/financiadores.

A divulgação desses sistemas na mídia, pode contribuir para que os pretendidos usuários conheçam os selos de aprovação e suas formas de avaliação e assim, dar maior visibilidade ao mesmo e às ONGs que os possuem. Se faz necessário também a instrução do usuário para buscar o uso das informações publicadas pelos sistemas de acreditação e autorregulação, para que os pretendidos doadores examinem a missão e os resultados e assim, julguem se devem ou não contribuir com a ONG escolhida, ou mesmo, conseguirem separar as “más” das “boas” instituições.



2 Referencial Teórico

2.1 ONGs e doações

O setor sem fins lucrativos é um componente significativo da economia dos Estados Unidos. Aproximadamente 1,54 milhão de ESFL foram registradas no *Internal Revenue Service* (IRS) em 2016, um aumento de 4,5% em relação a 2006. O setor contribuiu com cerca de US\$ 1,047,2 trilhão para a economia americana em 2016, compondo 5,6% do produto interno bruto (PIB) do país (Urban Institute, 2019).

Em 2018, o total de doações privadas de indivíduos, fundações e empresas totalizou US\$ 427,71 bilhões. Em 2020, o total estimado de doações de caridade nos Estados Unidos foi de US\$ 471,44 bilhões (Giving USA, 2018), além da resposta nacional e global ao COVID-19, no período em que ocorreram vários eventos sociais, políticos e ambientais que motivaram as pessoas a fazerem doações beneficentes.

Em 2016, no Brasil, as Fundações Privadas e Associações sem Fins Lucrativos - FASFIL respondem por 4,3% (236.950) do total de unidades locais de organizações públicas e privadas, lucrativas e não lucrativas ativas. As entidades de maior porte (com 100 ou mais pessoas assalariadas) concentraram-se na Região Sudeste, totalizando 58,3% e em contrapartida, nas Regiões Nordeste e Norte, foram registradas 17,5%. As entidades com 100 ou mais assalariados são, geralmente, as mais antigas: 48,4% foram criadas antes da década de 1980 (IBGE, 2019).

As medidas de saúde de distanciamento social implementadas para conter o avanço da pandemia da Covid-19 no Brasil fez com que muitas ONGs precisassem interromper temporariamente suas atividades, mas a demanda pelos serviços de assistência social dessas organizações é maior em virtude da crise econômica gerada pela pandemia (UOL, 2020).

O setor filantrópico brasileiro “comemorou” mais de R\$ 1 bilhão doado em resposta ao Coronavírus, antes do final de abril de 2020. A tecnologia e as mídias sociais são fundamentais, o vírus desencadeou um nível de solidariedade jamais visto, e o valor das doações chega a 3.3 bilhões de reais, segundo o Monitor das Doações da Associação Brasileira de Captadores de Recursos (ABCR) (UOL, 2020).

2.2 ONGs e Selos de aprovação

Ao contrário das instituições com fins lucrativos, as ESFL operam em grande parte livres da supervisão do mercado, possuem uma missão complexa e uma escassez de informações confiáveis sobre seu desempenho, logo as partes interessadas devem “vasculhar” as informações divulgadas publicamente ou solicitar informações a elas (Harris e Neely, 2016).

Para preencher essa lacuna acerca das informações no mercado de caridade, foram lançados os selos de aprovação que, segundo Stotzer, Martin e Broidl (2021), por não terem terminologia consistente, incluíram todos os tipos de sistemas de certificação e/ou acreditação involuntários, ou seja, classificações de caridade por agências de vigilância e, em programas voluntários autorreguladores sob o termo “rótulo de caridade”.

A partir da década de 90, as agências de classificação de ONGs começaram a operar e presumivelmente essas organizações desempenham o papel de intermediários da informação no mercado de doações. Essas agências tratam esses conjuntos de informações e as transformam em métricas simplificadas sobre a alocação de recursos. Assim, tais organizações reduzem a assimetria de informações aos doadores e além disso



atuam como órgãos independentes que fornecem informações sobre filantropia (Chhaochhari e Gosh, 2008).

As agências de classificação começaram a operar nos Estados Unidos (EUA) em meados da década de 1990, após escândalos de corrupção, como o ocorrido na *United Way of America* (UWA), onde seus principais *CEOs* desviaram milhões de dólares doados (Chhaochhari e Gosh, 2008).

As agências de classificação dependem principalmente de informações disponíveis publicamente, portanto, seu valor está em sintetizar os dados financeiros disponíveis para fornecer aos doadores informações de fácil acesso e compreensão. As informações necessárias para calcular vários índices financeiros podem ser obtidas no Formulário 990 da Receita Federal dos EUA (Chhaochhari e Gosh, 2008).

O *National Charities Information Bureau* (NCIB) foi a primeira agência de classificação nos Estados Unidos, estabelecido em Nova York (1918), para combater abusos na captação de recursos para ajuda de guerra. O *Better Business Bureau* (BBB) começou formalmente a avaliar instituições de caridade em 1945 com um Serviço de Consultoria em Filantropia (PAS). NCIB e PAS fundiram-se em 2001 para formar o *BBB Wise Giving Alliance*, que aplica 20 padrões que vão além do financeiro e tenta avaliar mais de 1.000 instituições (Gordon, Knock e Neely, 2009).

A *CharityWatch* do *American Institute of Philanthropy* (AIP) é concorrente da *BBB Wise Giving Alliance* e se diz a mais independente e assertiva organização de vigilância da América, criada em 1992. Esta organização usa demonstrações financeiras auditadas além do Formulário 990 e avalia cerca de 600 instituições usando um sistema de notas por letras (A+ a F) (Gordon, Knock e Neely, 2009).

O *Charity Navigator* foi criado em 2001 e classifica mais de 5.300 instituições. O instituto usa uma metodologia que extrai informações quase exclusivamente de Formulários 990 (Gordon, Knock e Neely, 2009).

Existem ainda outras agências de classificação norte americanas que avaliam ONGs menores e menos conhecidas, como *GiveWell*, *GlobalGiving* e *ImpactMatters* (Consumer Reports, 2019).

Além das agências de classificação, existem inúmeros programas de autorregulação. Warren e Lloyd (2009), afirmam que essas iniciativas de autorregulação setorial, se tornaram importante meio de construir a confiança do público, protegendo o espaço político para as ONGs operarem e compartilharem boas práticas e aprendizado.

Foram identificadas 309 iniciativas em todo o mundo. Enquanto os Estados Unidos, Canadá e Europa Ocidental têm alto nível de autorregulação, os países do Oriente Médio e Norte da África, Ásia Central e Sudeste da Ásia as tem de forma limitada. O *One World Trust* possui um banco de dados de iniciativas de autorregulação das ESFL, que pode ser um ponto para o monitoramento contínuo dessas iniciativas (Warren e Lloyd, 2009).

Exemplos dessas iniciativas são a *Imagine*, que é um Programa de Padrões do Canadá; a *SGS* com matriz na Suíça, com a certificação *NGO Benchmarking* que, se considera líder mundial em inspeção, verificação, testes e certificação e; o Conselho Filipino para Certificação de ONGs, que possui a certificação PCNC, que garante a excelência do serviço e *accountability* das ONGs (Tremblay-Boire e Prakash, 2016).

O Novo Código Civil brasileiro define cinco formatos de pessoas jurídicas privadas: associações, fundações, organizações religiosas, partidos políticos e sociedades. Considerando as formas jurídicas definidas por lei para ONGs, as associações constituem-



se pela união de pessoas em torno de objetivos comuns e sem finalidade lucrativa para seus membros (BRASIL, 2002) e são criadas por um instituidor, mediante escritura pública ou testamento, a partir da dotação especial de bens livres, especificando a que se destina e como administrá-la (Ramos e Klann, 2019).

No Brasil, as organizações juridicamente constituídas, que atuem em consonância com o interesse público e visem à produção do bem comum, podem pleitear, além de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), outros títulos e certificações junto ao Poder Público, cumpridos alguns requisitos exigidos em lei (Silva *et al.*, 2011).

Os demais títulos conferidos são o de Utilidade Pública e o Certificado de Entidade Beneficente de Assistência Social (CEBAS) e os títulos de OSCIP e Utilidade Pública se dão nas três esferas governamentais. O CEBAS é conferido em âmbito federal, por meio dos Ministérios da Educação, Saúde e do Desenvolvimento Social e Combate à Fome, em conformidade com as áreas de atuação das organizações. Esses reconhecimentos diferenciam as organizações, conferindo-lhes maior legitimidade, além de outros benefícios, como isenções fiscais às organizações e aos doadores e o acesso a recursos públicos (Silva *et al.*, 2011).

No Brasil ainda não há agências de classificação como a *Charity Navigator*, que avaliam as ESFL de forma gratuita e fornecem *insights* sobre sua estabilidade financeira e a adesão às melhores práticas de *accountability* e transparência. No país, o Instituto DOAR incentiva, legitima e destaca o profissionalismo e a transparência nas ONGs, na forma de atestado independente de sua adequação aos 52 critérios definidos como Padrões de Gestão Profissional e Transparência (PGT) ou Selo DOAR. Esse selo foi elaborado a partir de uma pesquisa dos conceitos e critérios adotados por diferentes organismos nacionais e internacionais, da literatura especializada em avaliação de ONGs (Instituto Doar, 2021).

As ESFL se candidatam voluntariamente ao Selo Doar que custa R\$880,00 (Versão 2020-2023) que atua como um guia para as ONGs que buscam aprimorar seus processos internos, ampliando a transparência, fomentando a confiança de doadores e apoiadores promovendo a cultura da doação (Instituto Doar, 2021).

Além do Selo, O Instituto DOAR, promove anualmente, desde 2017, o Prêmio Melhores ONGs do Brasil que dá visibilidade e parabeniza organizações com excelência em gestão, governança, sustentabilidade financeira e transparência. (Instituto Doar, 2021). Por fim, destaca-se outras entidades certificadoras atuantes no Brasil, emissoras de selos e de prêmios que são: a *Phomenta* que realiza diagnóstico, certificação e aceleração social; a *SGS* com a certificação *NGO Benchmarking*, com escritório no Brasil e o Prêmio APF Inspiradores/ Prêmio Pedro Kassab, da Associação Paulista de Fundação que premia pessoas físicas e jurídicas que promovam causas de dignidade humana, da defesa do saber, da ética e do bem comum.

2.3 Estudos anteriores

Os estudos sobre o tema da relação entre selos de aprovação e as doações recebidas pelas ONGs, divergem em seus resultados, porém destaca-se que alguns autores encontraram relação positiva.

Foi o de Steinbeg em 1986, um dos primeiros estudos que usou um modelo de decisão de doação e o projetou em função das despesas de captação de recursos,



administrativas e de serviços. Até então, os estudos que consideraram as classificações de caridade pela *BBB Wise Giving Alliance* eram escassos como parte de modelo econômico, tendo as doações recebidas como variável dependente como o de Tinkelman em 1998 (Gordon, Knock e Neely, 2009).

Silvergleid (2003), verificou que poucas pesquisas empíricas examinaram o efeito que as classificações de ESFL têm sobre as doações e, usando os dados de 1997 a 2000, concluíram que quaisquer preocupações sobre o poder das agências de vigilância para moldar os padrões de doações são injustificadas, apesar que o período estudado tenha sido o apogeu econômico e a eficiência das ESFL não era um problema para os doadores e, sugere que as classificações realizadas por essas agências podem futuramente ser atrativos aos interesses dos potenciais doadores.

Chhaochhari e Gosh (2008), deram sequência às pesquisas e verificaram se as classificações de agências têm efeito independente sobre as contribuições recebidas pelas ONGS e, a partir de uma resposta positiva, verificaram como as ESFL respondem às a elas em termos de suas despesas de angariação de fundos, se aumentam ou diminuem conforme a classificação recebida.

Os resultados sugerem que o ranqueamento das ESFL têm efeito significativo e positivo nas contribuições recebidas por elas, sendo que as ONGs mais bem avaliadas recebem maior valor do que as com baixa avaliação. Por fim, detectaram que as ONGs que tiveram baixa classificação no *ranking*, tendem a aumentar seus gastos com a captação de recursos no período seguinte (Chhaochhari e Gosh, 2008).

Sloan (2008), indicou que uma aprovação reconhecida como a *BBB Wise Giving Alliance*, aumenta os retornos financeiros positivos e dá visibilidade para ONGs, mas a assimetria de informações não é completamente removida pelas classificações, mesmo quando conhecidas, mas resultam em maior *accountability* em todo o Terceiro Setor.

Gordon, Knock e Neely (2009), descobriram que as contribuições são sensíveis a uma mudança nas classificações da *Charity Navigator* e que um aumento no número de estrelas atribuídas, está associado ao maior crescimento percentual nas contribuições. Da mesma forma, tanto classificações mais altas quanto mudanças de classificação positivas estão associadas a maiores níveis de contribuições futuras, enquanto que o caminho inverso é também verdadeiro.

Embora as classificações do *Charity Navigator* sejam baseadas quase exclusivamente em informações publicamente disponíveis, estudos anteriores sugerem que as classificações fornecem conteúdo de informação incremental. O *website* parece facilitar a tomada de decisões, apresentando dados concisos, incluindo comparações com outras instituições de caridade com missões semelhantes (Gordon, Knock e Neely, 2009).

Chen (2009), argumenta que os doadores precisam de informações confiáveis e relevantes para tomarem as decisões sobre as doações. E, a partir disso, o autor descobriu que o atendimento aos padrões *BBB Wise Giving Alliance* tem efeito positivo sobre o comportamento de doação e o tamanho da entidade e do conselho, a despesa com a captação de recursos e financiamento do governo são positivamente relacionados com o apoio público.

A pesquisa sugere que a divulgação e uso da informação da avaliação do *BBB* em comunicados de imprensa e publicações das ONGs, ajuda na angariação dos recursos e na divulgação de mensagens para os potenciais doadores, reduzindo a assimetria de informação, fundamentando a afirmação de que os doadores usam avaliações de organizações de vigilância ao tomarem suas decisões de doação (Chen, 2009).



Prakash e Gugerty (2010), verificaram que os programas de regulação voluntária - regulação governamental e de agências de vigilância de caridade - são mitigadores dos conflitos de agência, dado que esses programas impõem obrigações às ONGs em relação à governança interna e ao uso de recursos e podem reduzir os déficits de informação que os provedores de recursos enfrentam sobre as atividades das ESFL.

Grant e Potoski (2015), verificaram que os doadores aumentam suas doações para uma ESFL quando descobrem que seus pares têm desempenho melhor e o contrário também é válido. Assim, as doações recebidas por uma ONG com classificação publicada pelo *Charity Navigator* aumentam (diminuem) em cerca de 1,5% quando a média das classificações de seus pares aumenta (diminui) em uma estrela. A reputação coletiva diz respeito às ESFL que operam na mesma área de política (trabalhos semelhantes) e no mesmo estado geográfico.

Harris e Neely (2016), encontraram evidências que os doadores usam informações de avaliação de terceiros quando doam para ONGs dos EUA. Embora as instituições de caridade que recebem classificação positiva tenham níveis mais altos de apoio de doadores do que aquelas que recebem negativa, as ONGs com classificação positiva e negativa, recebem mais doações diretas do que as sem classificação.

Brown, Meer e Williams (2017), verificaram que há evidências de que a escolha de ONGs por parte dos participantes é afetada por avaliações de terceiros e essas têm impacto sobre o percentual de ganhos que os sujeitos alocam para a instituição, mas não há preferências óbvias por ONGs locais, apesar de receberem doações, ou seja, a distância social não afeta a escolha da instituição que se queira doar.

De Azevedo e Braga de Aguiar (2021), confirmaram que pagar uma remuneração executiva mais alta reduz a probabilidade de futuras doações individuais e, que esse efeito negativo só é significativo na ausência de um endosso de terceiros, de modo que as doações individuais diminuem quando a remuneração é alta e que a probabilidade de futuras doações individuais é maior quando a confiança institucional é alta. No entanto, a alta confiança institucional não valida o pagamento de níveis mais elevados de remuneração dos executivos.

As relações negativas entre os selos de aprovação e as doações recebidas pelas ONGs também foram descritas por outros autores. Szper e Prakash (2011), acreditam que os doadores avaliam a eficácia e a confiabilidade das ONGs por meio de outros meios, como familiaridade, 'boca a boca' ou visibilidade em sua comunidade, assim os doadores não incorporam as classificações em suas decisões de doação.

Yoruk (2015), verificou que um aumento nas classificações gerais pela *Charity Navigator* não tem impacto significativo nas contribuições recebidas pelas ONGs, no entanto, para as relativamente pequenas, uma classificação mais alta leva a um aumento de 19,5% na quantidade de doações.

Li e McDougale (2017), sugerem que diferentes fontes de informação têm impactos diferentes nas decisões de caridade dos doadores, que no caso da doação de dinheiro, as recomendações 'boca a boca' e experiências anteriores de interação com as entidades têm um impacto significativo e, não encontraram influência no aumento das doações para ONGs por meio da avaliação de terceiros, assim como as mídias e *websites* organizacionais.

Tremblay-Boire e Prakash (2016), trazem que a falta de confiança dos doadores em relação ao uso dos recursos recebidos para servirem suas missões organizacionais pode implicar desde chamadas para novas regulamentações públicas até declínios nas



doações recebidas. Antecipando o déficit de confiança, ONGs bem administradas podem buscar um mecanismo para se diferenciarem das ONGs menos respeitáveis, que são os programas voluntários autorregulatórios.

Os autores sugerem que os doadores não procuram necessariamente garantia e informação por meio de novos instrumentos, como programas voluntários ou organizações de vigilância, mas possivelmente por meio de escrutínio pessoal, ‘boca a boca’ e suas redes locais. Classificações de instituições de caridade, como os fornecidos pelo *Charity Navigator* não influenciam as contribuições individuais dos doadores nem mesmo a adesão voluntária a programas autorregulatórios (Tremblay-Boire e Prakash, 2016).

A partir disso, os sinais de confiabilidade, independentemente de sua fonte, não afetam as escolhas de doação individuais. Informações sobre a auditoria realizada por terceiros é estatisticamente significativa na metade dos modelos. E ainda, os indivíduos estão mais dispostos a doar localmente do que no exterior (Tremblay-Boire e Prakash, 2016).

Grant (2021), verificou que a introdução de novas ESFL classificadas pela *Charity Navigator*, afeta o recebimento de recursos e mostraram que diminuem de 5% a 9% em média para as entidades classificadas, mantendo estáveis para ESFL mais bem avaliadas, no entanto, para cada estrela consecutiva menor, perdem de 12% a 14% em doações e até um corte de 19% para ONGs sem estrelas.

Stotzer, Martin e Broidl (2021), investigaram o impacto de um selo de qualidade europeu, o austríaco *OSGS* como um programa de *accountability* voluntária. Os resultados indicam que as expectativas são altas e parcialmente exageradas. No entanto, descobriu-se que geralmente o *OSGS* não é crucial para a escolha de caridade, mas é, principalmente, benéfica para ESFL não amplamente conhecidas pelo público.

3 Metodologia

Esta pesquisa é classificada com base no seu objetivo geral como sendo descritiva, pois busca descrever o comportamento da receita a longo de anos, a partir do selo de aprovação de Melhor ONG de 2017. Em linha com a perspectiva teórica positivista e mediante uma abordagem dedutiva e por meio de um procedimento de análise documental de relatórios das ONGs publicados, utilizou-se uma abordagem qualitativa/quantitativa.

3.1 Procedimentos Metodológicos

O objeto dessa pesquisa foram as 100 Melhores ONGs do Brasil, cuja primeira edição ocorreu em 2017. Ao todo, 1.560 organizações se inscreveram. Dessas, 527 inscrições foram validadas e 150 foram pré-selecionadas por um comitê executivo com base no desempenho apresentado (Instituto Doar, 2021).

Para a coleta de dados foi realizada uma busca nos websites oficiais das 100 ONGs, entre os meses de setembro a novembro de 2021 com delineamento longitudinal de 2017 a 2020. Como protocolo de pesquisa, foram selecionados nos websites os arquivos de Balancetes de Verificação (BV), Balanço Patrimonial (BP) e Demonstração do Resultado do Exercícios (DRE), podendo ser também os Relatórios de Atividades (RA) e Notas Explicativas (NE), além do Estatuto. A Tabela 1 apresenta os dados e sua composição.

Tabela 1.
Dados coletados e sua composição.

Dados Coletados	Composição
Tamanho da empresa	Receita total composta pela receita com/sem restrição de uso, incluindo receitas financeiras e outras receitas, sendo o valor das receitas financeiras poder ser substituído pelo resultado financeiro se positivo, caso não haja informação segregada em receita e despesa financeiras;
Receita de trabalho voluntário	Receita reconhecida pelo valor justo da prestação do serviço como se tivesse ocorrido desembolso financeiro
Receita total com restrição	Receita total discriminada com restrição de uso
Receita total sem restrição	Receita total discriminada sem restrição de uso
Tamanho da empresa	Valor do ativo total
Tamanho do Permanente	Valor total de Investimentos, Imobilizado e Intangível, menos Realizável a longo prazo

Outros dados foram coletados para responder os objetivos da pesquisa, como idade, local da sede, setor de atuação de acordo com a classificação dada pelo IBGE (2016) e; ainda, a forma jurídica de constituição da instituição, se associação ou fundação.

Para compor os resultados, alguns ajustes foram necessários da lista de 100 ONGs. A Tabela 2 traz as exclusões para cada tipo de dado coletado com justificativa e o número de ONGs utilizadas nos resultados.

Tabela 2.
Exclusão de ONGs e justificativa.

Dados coletados	ONGs excluídas	Justificativa da exclusão	ONGs utilizadas
Receita total	28	Não possuem nenhuma informação publicada, que seria o BP, DRE e/ou BV, consequentemente NE complementares das demonstrações em nenhum dos anos e/ou em algum ano específico (2017 ou 2020),	72
Tamanho da empresa/ Tamanho do permanente	34	Não possuem nenhuma informação publicada sobre o ativo total, consequentemente sobre o ativo permanente, como BP, RA, NE e BV.	66
Receita de trabalho voluntário	68	Sem informações da receita com trabalho voluntário em todos os anos, na DRE, BV, RA e NE.	32
Receita total com restrição e sem restrição	74	Sem informações de receitas segregadas com e sem restrição na DRE, BV, RA e NE.	26

Para a análise dos resultados foi aplicada regressão linear múltipla, após a análise descritiva e complementar dos dados coletados. Os dados foram tabulados com auxílio do Software Microsoft Excel® e organizados de forma sistematizada, para que pudessem ser realizados os testes estatísticos usando o programa *Statistical Package for the Social Sciences for Windows (SPSS®) 16.0*.

Para aplicação da regressão linear múltipla, foram verificados os pressupostos básicos de normalidade, da homogeneidade das variâncias da amostra e de multicolinearidade, com corte transversal, considerando 72 ONGs em 4 anos, resultando em 288 observações no total, com um nível de 5% de significância.

Assim, o modelo proposto analisa os fatores que podem influenciar na arrecadação de receitas das ONGs, a partir da adoção de selos de aprovação (Equação 1).

$$\ln REC_{i,t} = \alpha + \beta_1 IDADE + \beta_2 FORMA + \beta_3 REGIÃO + \varepsilon \quad (1)$$

Em que:

$\ln REC$ é o logaritmo da Receita da unidade i , no período t ;

$IDADE$ é o número, em anos completos, da unidade no ano de 2021;

$FORMA$ é uma variável *dummy* que assume valor “0” para unidades em forma de associação e valor “1” para unidades em forma de fundação;

$REGIÃO$ é uma variável *dummy* que assume valor “0” para unidades presentes fora da região sudeste e valor “1” para unidades presentes na região sudeste;

α é o intercepto;

$\beta_{1, 2, 3}$ são os coeficientes angulares;

ε é o termo de erro estocástico

A região sudeste tem 68% dos casos, por este motivo foi considerada uma *dummy* “Sudeste” ou “Não-Sudeste. Ou seja, ela tem o potencial de fazer diferença. A Tabela 3 detalha as variáveis dependente, independentes e de controle.

Tabela 3.

Construto da pesquisa.

Construto	Proxy	Operacionalização/Fonte dos dados	Referências
$\ln REC$ (Variável dependente)	Logaritmo Natural da Receita total	Receita com/sem restrição de uso, incluindo receitas financeiras e outras receitas, sendo que o valor das receitas financeiras poderá ser substituído pelo resultado financeiro se positivo, caso não haja informação segregada em receita e despesa financeiras; encontradas na DRE e/ou BV dos anos de 2017 a 2020.	
$IDADE$ (Variável independente)	Número de anos	Cálculo da idade em anos desde a constituição em Estatuto da ONG, completados em 2021; encontrada no Estatuto.	Chen (2009)
$FORMA$ (Variável de controle)	Forma jurídica de constituição da instituição.	Variável <i>dummy</i> que assume valor “0” para ONG que é uma associação e valor “1” para ONG que é uma fundação; encontrada no Estatuto.	Ramos e Klann (2019) Silva et al. (2011)
$REGIÃO$ (Variável de controle)	Cidade e Estado de localização da sede da ONG.	Variável <i>dummy</i> que assume valor “0” para ONGs presentes fora da região sudeste e valor “1” para ONGs presentes na região sudeste; encontrada no Estatuto.	Grant e Potoski (2015) Tremblay-Boire e Prakash (2016) Brown, Meer e Williams (2017)

4 Resultados e Discussões

4.1 Análise descritiva dos dados

O total das receitas acumuladas nos anos de 2017 a 2020 das 72 ONGs foi de R\$ 7.685.191.769,32, com média de R\$26.684.693,64. O aumento das receitas totais é de aproximadamente 11% de 2017 a 2020, sendo 6% (2018), 16% (2019) e 12% (2020).

Destaques para aumentos significativos de Receita Total média, que é o Instituto Guga Kuerten, que na média teve um aumento de 94%, tendo em 2019 um de 380%, mas houve redução significativa de quase 50% em 2018 e 2020.

O Instituto de Pesquisas em Tecnologia e Inovação - IPTI aumentou 75%, sendo de 2.014% em 2018, mas com reduzidos crescimentos nos anos seguintes. Se destaca também o SITAWI com média de aumento de 74%, sendo que no ano de 2020 houve de 159%, mas nos anos anteriores houve crescimento significativo da receita também, de 36% e 27% em 2018 e 2019, respectivamente.

As informações sobre o ano de fundação para cálculo da idade foram coletadas, tendo as 72 ONGs média de 31 anos de existência (desvio padrão de 20,06), tendo como idade mínima 7 anos e máximo de 122 anos. Em relação à forma jurídica, das 72 ONGs, 92% (66) são associações e 8% (6) são fundações e; 23 (32%) não são localizadas na região Sudeste e 49 (68%) se localização na região Sudeste.

As 72 ONGs atuam na Assistência social (32); Saúde (16); Meio ambiente e proteção ambiental (10); Cultura, arte, esporte e recreação (5); Educação e pesquisa (5); Desenvolvimento e defesa de direitos (3) e; Habitação (1). A Figura 1 apresenta a evolução da Receita Total das ONGs em reais e percentual, ao longo dos anos.

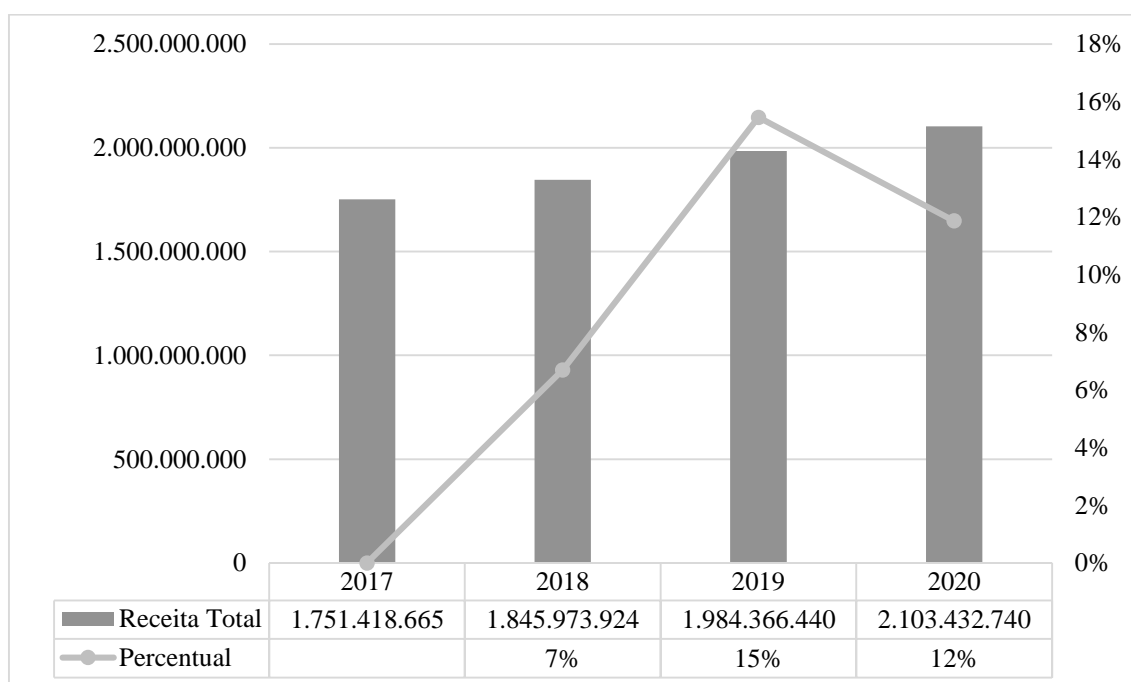


Figura 1. Evolução da Receita Total das ONGs

Das 72 ONGs analisadas, 52 aumentaram a receita total média, variando de 0,4% (Operação Sorriso Brasil) a 94% (Instituto Guga Kuerten). A grande maioria atua no setor de Assistência social (25) e; o restante operam na área da Saúde (9); Cultura, arte, esporte e recreação (5); Educação e pesquisa (5); Meio ambiente e proteção ambiental (4); Desenvolvimento e defesa de direitos (3) e; Habitação (1).

Das 52, 3 ONGs tem forma jurídica de fundação (Fundação Dorina Nowill, Fundação Abrinq e ChildFund Brasil), as 49 restantes são associações e 21 estão



localizadas em SP, 8 em MG, 5 em SC, 4 no RJ, 3 no PR e no RS, 2 no AM e 1 em cada estado do MA, SE, RN, PE, GO e DF, total de 33 na região Sudeste.

Das 52 ONGs há variação entre 7 e 122 anos de idade, as mais novas o Instituto para o Desenvolvimento do Investimento Social - IDIS (7); AKATU (10); Minas pela Paz (11) e; SITAWI, Abrinq e Centro de Estudos e Pesquisas em Educação, Cultura e Ação Comunitária - CENPEC (13) e as mais antigas a Santa Casa de Misericórdia de Belo Horizonte (122); Tucça - Associação para Crianças e Adolescentes com Câncer (79); Casa Fonte da Vida (74); Associação Vagalume (72); Ramacrisna (62) e; Operação Sorriso Brasil (56).

20 ONGs tiveram redução de receita total média, com variação de -0,2% (Rede Cidadã) a -28% (Fundação Regina Cunha). Os setores de atuação são três, Assistência social e Saúde (7 cada) e Meio ambiente e proteção animal (6) e 3 ONGs são Fundações (Fundação Amazônia, Fundação Gol de Letra e SOS Mata Atlântica), sendo as 17 restantes associações. A maioria das ONGs estão em São Paulo (15) e o restante em MG, DF, BA, SC e AC (1).

Em relação à idade, das 20 ONGs há variação entre 15 e 75 anos, as mais novas a Parceiros Voluntários (15); Turma do Bem e Rede Cidadã (19); Instituição Padre Haroldo (20) e; as mais antigas Fundação Amazônia (75); Instituição Dr Klaide (58); Abrace (54) e; Instituição Beneficente Lar de Maria - IBML (43).

Para análise do ativo total e ativo permanente, restaram 66 ONGs, onde houve um aumento médio do ativo total de 7% e do permanente 4%.

Os aumentos de ativo total variaram entre 1% a 235% na média, com destaque para a IPTI com 235%, sendo 2018 e 2020 com 333% e 330% respectivamente. O IDESAM teve aumento médio de 138%, com evidência de 2019 com 300% em relação ao ativo total.

A Fundação Dorina Nowill aumentou seu ativo em 73%, causado pelo impacto em 2020 de 138%, enquanto a Irmandade do Divino Espírito Santo, que no ano de 2018 teve acréscimo de 226% e média de 71%, apesar das reduções pequenas nos anos de 2019 e 2020 (-4% e -8%) em relação ao aumento de 2018.

Outras ONGs se destacaram pelo aumento significativo do ativo permanente total médio, com variação entre 0,1% e 3.360%, como é o caso do Instituto Elos (3.359%), ocasionado pelo ano de 2019 (10.098%).

Destaca-se ainda que 21 ONGs aumentaram a média do ativo total, mas tiveram redução do permanente, como é o caso do Instituto Dara (6% e -4%), Rede Feminina de Combate ao Câncer de Santa Bárbara D'Oeste (8% e -4%) e, ABCD Nossa Casa (30% e 4%).

O contrário também aconteceu, aumento do permanente e redução do ativo total como é o caso da Turma do Bem (38% e -2%), Fundação Regina Cunha (4% e -4%) e, Fundo Amazônia (8% e -2%). Essas constatações sugerem que o aumento do ativo total, na maioria das vezes, não é originado do aumento no ativo permanente.

10 ONGs tiveram redução na média do ativo total, destaque para o Centro de Liderança Pública (-25%), com diminuição no ano de 2020 (-40%). E, ainda, o Instituto Padre Haroldo com -16%, obtendo um aumento no ano de 2018 (5%), mas reduções nos anos de 2019 (-33%) e de 2020 (21%).

26 ONGs obtiveram redução na média do ativo permanente, com uma variação entre -1% e -36%, com destaque para a ABCD Nossa Casa com 36%, refletindo as

diminuições dos três anos, -23% (2018), -19% (2019) e -65% (2020). A CENPEC teve redução média de -34%, ocasionado principalmente pelo ano de 2020 de -99%.

De acordo com o Norma Brasileira de Contabilidade (NBC), Interpretação Técnica Geral (ITG) 2002 (R1) /2015 para entidade sem finalidade de lucro, o trabalho voluntário, inclusive de membros integrantes dos órgãos da administração, no exercício de suas funções, deve ser reconhecido pelo valor justo da prestação do serviço como se tivesse ocorrido desembolso financeiro e serem destacadas as informações de gratuidade concedidas e serviços voluntários obtidos, e divulgadas em NEs por tipo de atividade.

Dentre as 72 ONGs, 32 apontaram o valor do trabalho voluntário como receitas e despesas na DRE ao longo de todos os anos. A maioria das ONGs estão localizadas no Estado de SP (28) e o restante em MG, RJ, DF, RN, AM, GO, PR, SC e RS; atuam no setor de assistência social (20), 4 são fundações e, possuem entre 7 e 248 anos de existência.

A análise da relação do Trabalho Voluntário e a Receita Total das 32 ONGs é em média, 2%, representando uma proporção em cada ano de 2% (2017), 2% (2018), 3% (2019) e, 1% (2020). A Figura 2 traz a evolução do valor registrado como trabalho voluntário e a receita total, em reais e relação percentual, apurada de 2017 a 2020. Algumas ONGs possuem percentual mais alto do trabalho voluntário em relação à receita total, que é o caso da ABCD Nossa Casa (19%) e a Parceiros Voluntários (21%).

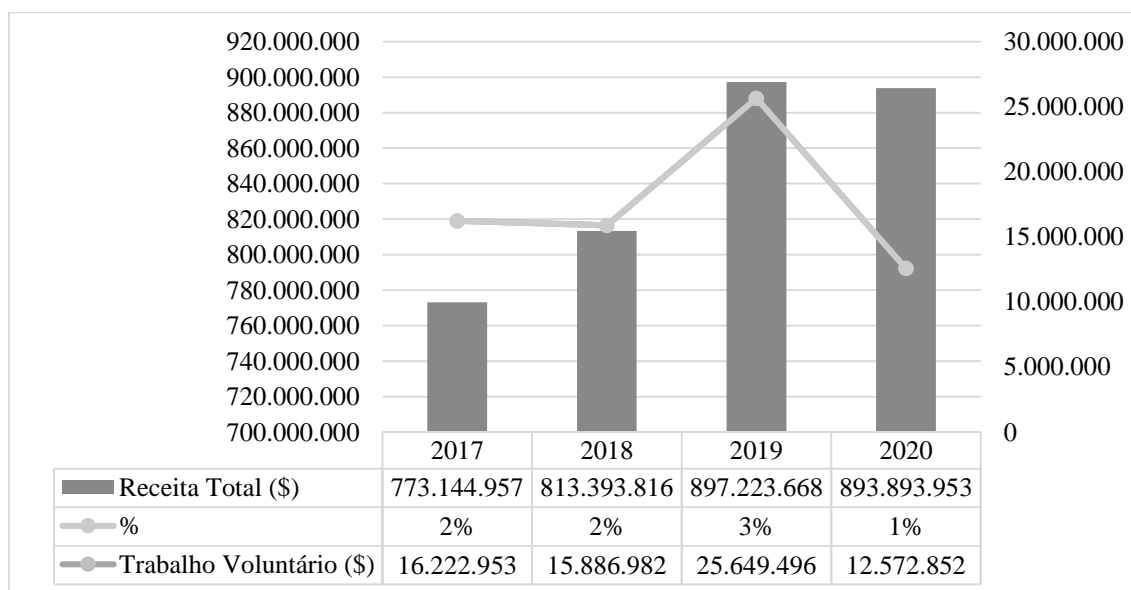


Figura 2. Relação da Receita Total e Trabalho Voluntário, em reais e relação percentual.

O ITG 2002 (R1) /2015 aponta uma estrutura mínima para apresentação da DRE e sugere segregação das receitas em com e sem restrição de utilização pela ONG, além de realizar os registros contábeis evidenciando as contas de receitas e despesas, com e sem gratuidade, *superávit* ou *déficit*, de forma segregada, identificáveis por tipo de atividade, tais como educação, saúde, assistência social e demais atividades.

A segregação das receitas com e sem restrição de uso foi pesquisado na DRE e verificou-se que 26 das 72 ONGs apresentaram essa estrutura ao longo de todos os anos

(2017 a 2020), com exceção de 4, que faltaram com informações de algum ou mais de um dos anos (IDESAM, Grupo Vida Brasil, Associação Luta pela Paz e Cidade Âncora).

O setor de atuação mostra 11 ONGs de assistência social, 8 de saúde, 4 de cultura, arte, esporte e recreação e, 3 de meio ambiente e proteção animal. Em relação a forma jurídica, 2 são fundações e, 16 delas estão localizadas no Estado de SP, 2 no AM e, o restante em MG, RJ, DF, RN, GO, PR, SC e RS. O tempo de existência varia entre 10 e 248 anos.

Das 22 ONGs que possuíam as informações completas de receita com e sem restrição, uma média de 31% se refere às receitas auferidas de uso restrito, que sugere que esses recursos recebidos são advindos de parcerias com a iniciativa pública que restringe o uso de recursos de acordo com o pactuado nos termos de colaboração ou de fomento.

4.2 Análise da Regressão Linear

Para os pressupostos para a regressão linear multivariada foram aplicados os testes de normalidade, homocedasticidade e multicolinearidade. Para a normalidade dos resíduos, realizou-se o Teste de Jarque-Bera, onde na hipótese nula, o erro tem distribuição Normal. Os resultados mostram Qui-quadrado (2) igual a 30,3454 e com p-valor de 2,57384e-07.

O teste indica a rejeição da hipótese nula, ou seja, os resíduos não apresentam comportamento normal (Gaussiano), todavia, em função do tamanho da amostra ($n = 288$) e em respeito ao Teorema do Limite Central, foi possível relaxar este pressuposto (Wooldridge, 2004).

Para verificar a homocedasticidade, foi realizado o Teste de Breusch-Pagan, em que a estatística do teste foi de $LM = 72,579670$, com $p\text{-valor} = P(\text{Qui-quadrado}(3) > 72,579670) = 0,000000$. Tal resultado indica a presença de heterocedasticidade (rejeição da H_0), portanto, fez-se necessário uma correção nos erros-padrão de forma a mitigar este problema. Foi adotada a correção robusta de White para tal finalidade, corroborando Gujarati & Porter (2011).

Para a multicolinearidade, de acordo com o teste de Fator de Inflação da Variância (VIF), tem-se que: $IDADE = 1,012$; $FORMA = 1,002$ e; $REGIAO = 1,010$, portanto, o limite máximo de 10 unidades disposto por Gujarati & Porter (2011) foi respeitado, indicando baixo risco de vieses derivados de multicolinearidade.

Partindo para a análise da regressão, a Tabela 4 apresenta os principais resultados.

Tabela 2.

Resultados da análise de regressão linear multivariada.

	<i>Coefficiente</i>	<i>Erro Padrão</i>	<i>razão-t</i>	<i>p-valor</i>	
const	15,0744	0,195469	77,12	<0,0001	***
IDADE	0,023553	0,004246	5,547	<0,0001	***
FORMA	-0,270572	0,567947	-0,4764	0,6342	
REGIAO	0,271609	0,186835	1,454	0,1471	
R-quadrado		0,102713	R-quadrado ajustado		0,093235
F (3, 284)		11,35385	P-valor (F)		4,69E-07

Os resultados sugerem que IDADE é um fator capaz de afetar positivamente a arrecadação de receitas das ONGs (0,0235532, $p < 0,01$). Observa-se que para um ano completo, se tem um aumento de 0,02% na lnREC. A distribuição das entidades por



regiões no Brasil mostra diferenças importantes em relação à idade. Entre as mais antigas, criadas até o final dos anos 1970, predominaram as sediadas na Região Sudeste, com 58% do total e, até 2016 essa região continuou recebendo o maior percentual de criação de ONGs (IBGE, 2019).

Os achados dessa pesquisa corroboram Chen (2009), que verificou que o tamanho da entidade, além de outras variáveis apontadas, é positivamente relacionado com o apoio público. Teoricamente, o tamanho de uma organização sem fins lucrativos é associada à quantidade de apoio público por várias razões. Tamanho maior representa maturidade e reconhecimento do nome, que tende a prever maior apoio de doações (Chen, 2009).

As variáveis independentes FORMA e REGIÃO não foram significativas ao nível de 95%. As 72 ONGs, 91% (66) são enquadradas legalmente como associações e 8% (6) são fundações. Esses dados indicam uma caracterização da disparidade entre essas entidades, condizente com a realidade do universo das entidades do Terceiro Setor no Brasil (Ramos e Klann, 2019).

Silva *et al.* (2011), sugerem uma tendência das organizações se estabelecerem como associações ao invés de fundações, por causa da legislação. Para a criação de associações, é necessário que pessoas se reúnam em torno de uma causa de interesse comum, registrando seus atos constitutivos em cartório civil. As fundações, em função de dispositivos constantes na lei, visando a garantia do patrimônio e do interesse de seu instituidor, estão sujeitas a mais exigências quanto à sua constituição e administração, além de terem a determinação de velamento pelo Ministério Público.

Sugere-se, a partir do exposto, que a diferença entre a quantidade de associações em detrimento de fundações, se dá pela simplificação do processo de constituição, menor burocracia, flexibilidade e maior autonomia na condução das atividades das associações. Ressalta-se que apesar da exigência de um patrimônio mínimo para sua constituição, que garantindo sustentabilidade a longo prazo, não parece ser motivo para receberem mais doações do que as associações.

Das 6 únicas fundações aqui pesquisadas (das 72), 3 (50%) aumentaram sua receita total média (Fundação Dorina Nowill, Fundação Abrinq e ChildFund Brasil) e 3 (50%) redução (Fundação Amazônia, Fundação Gol de Letra e SOS Mata Atlântica). Das 66 associações, 49 (74%) aumentaram sua receita total média, enquanto 17 (25%) reduziram.

A Região Sudeste é a mais populosa do Brasil, conseqüentemente o número de ONGs dessa região é maior dentre as 236.950 unidades em 2016, sendo maior percentualmente que a população da região no mesmo ano (86.367.683) - população (42%) e FASFIL (48%). Mas a distribuição dessas entidades, porém, não acompanhou a distribuição da pobreza no Brasil, uma vez que 57% das entidades de Assistência Social estavam localizadas numa das regiões mais ricas do país (IBGE, 2019).

Essas constatações corroboram os achados de Grant e Potoski (2015), que verificaram que a reputação coletiva entre ONGs do mesmo estado e mesma categoria influenciam na captação de recursos, ou seja, doações aumentam quando informações positivas são reveladas.

Tremblay-Boire e Prakash (2016), indicaram que os doadores doam para ONGs que operam localmente do que para aquela que presta serviço idêntico no exterior e, apontam que doadores individuais preferem regiões específicas com base na etnia, idioma ou cultura.



Brown, Meer e Williams (2017), não encontraram preferências por ONGs locais, apesar de receberem doações, ou seja, a distância social não afeta a escolha da instituição para que se queira doar. Por isso, Tremblay-Boire e Prakash (2016), acreditam que essa questão precisa ser explorada com detalhes – não apenas quanto os doadores individuais estão dispostos a doar, mas até que ponto eles favorecem locais específicos para trabalhos de caridade em detrimento de outros.

A partir disso, sugere-se maior número de doações por haver maior concentração de ONGs numa região mais povoada e talvez por haver preferência, identificação, reputação coletiva ou conveniência para se realizar doações às instituições locais e que os selos de aprovação recebidos por elas não fazem diferença.

Como sugerido por Tremblay-Boire e Prakash (2016), Bekkers e Wierking (2011), Harris e Neely (2016), Szper e Prakash (2011) e Li e McDougle (2017), os doadores não necessariamente buscam garantias e informações por meio de novos instrumentos, como programas voluntários de agências de classificação, mas possivelmente por meio de escrutínio pessoal, “boca a boca” e suas redes locais.

5 Considerações Finais

A ideia central desse artigo foi verificar o comportamento das receitas auferidas pelas ONGs, a partir do selo de aprovação do Prêmio 100 Melhores ONGs, edição 2017. O estudo avaliou também a relação entre a receitas obtidas e a idade, forma jurídica de constituição e região de atuação dessas instituições.

Os resultados mostraram aumento das receitas médias totais para a maioria das ONGs do estudo – 52 do total de 72, ao longo dos anos, a partir do recebimento do Prêmio Melhores ONGs de 2017.

Não se pode afirmar por essa pesquisa, que o aumento das receitas de doações decorreu pelo recebimento do selo, como apontado nos estudos anteriores. Mas não participar de algum selo de aprovação, involuntários como as agências de vigilância e programas voluntários autorreguladores, pode gerar desconfiança, quebra de legitimidade e percebe-se que esses selos deram um passo na direção de proporcionar transparência, credibilidade e *accountability* do Terceiro Setor.

Chen (2009), afirma haver razões para ONGs não participantes considerarem entrar de um grupo de vigilância. O estudo revelou que participar de programas e atender aos padrões leva a um aumento no apoio público de 30%, em comparação com os que não atendem, mantendo-se outras características-chave das entidades. Cada melhoria no cumprimento dos padrões conta. O cumprimento de um padrão extra está associado a um aumento no apoio público de mais de 7%.

Percebe-se que as receitas têm relação positiva com a idade organizacional, para cada um ano completo e aumento de 0,02% na lnREC. Pode-se auferir que a o tempo de existência da ONG confere mais credibilidade, legitimidade e transmite confiança aos doadores, conforme Chen (2009).

As 72 ONGs possuem uma média de 31 anos de fundação e a constituição jurídica mais encontrada são as associações (91%). Destaca-se ainda que 68% das ONGs se localizam na região Sudeste e 44,4% atuantes na área de Assistência Social.

O ativo total apresentou aumento médio de 7% e o permanente em 4%, sendo 91% das 72 ONGs disponibilizando essa informação. As informações sobre valor do trabalho voluntário contabilizadas como receitas e despesas na DRE, foram encontradas em 44% das ONGs ao longo de todos os anos e, representa 2%, em média, do valor da receita total.



Por fim, 30% das 72 ONGs segregavam as receitas com e sem restrição de uso e apresentaram essa estrutura ao longo de todos os anos (2017 a 2020) e, uma média de 30% da receita total, se referiam às de uso restrito.

Esse estudo possui limitações, as variáveis FORMA e REGIÃO não apresentaram significância estatística e os resultados não são generalizáveis que pode ser por conta da amostra. Outra limitação está relacionada a utilização da lista Melhores ONGs de 2017, elaborada e divulgada pelo Instituto DOAR, não sendo possível selecionar a população e extrair uma amostra que representasse de forma proporcional todas as regiões do Brasil e as áreas de atuação.

O Prêmio de Melhor ONG é ato voluntário por parte da ESFL e gratuito, o que traz mais credibilidade ao selo e, por mais que 1.560 organizações se candidataram, as 100 vencedoras, podem não representar a real diversidade do setor.

Deve-se observar que 72% das ONGs, continham as informações necessárias para esse estudo, que são informações mínimas da aplicação dos recursos recebidos, como BP e DRE, mas também 28% delas não possuíam as informações ou as tinham de forma parcial, disponibilizadas em seus *websites* oficiais, o que contradiz as diretrizes de avaliação para se ganhar o Prêmio de Melhor ONG, que são a excelência em gestão, governança, sustentabilidade financeira e transparência.

Caminhos frutíferos para pesquisas futuras seriam verificar os selos recebidos e ao longo dos anos com a análise da evolução da receita e, a comparação com ONGs que não receberam selos, já que não foi possível afirmar sobre o nexos entre o aumento das receitas da maioria das ONGs e o selo - Prêmio de Melhores ONGs de 2017.

Gordon, Knock e Neely (2009) alertam que a decisão de doar é importante, já que muitos doadores querem tomar decisões baseadas em informações sobre as quais organizações são dignas de serem beneficiadas. Para tanto, sugere-se ampliar estudos no Brasil sobre os selos de aprovação e a contribuição deles no mercado de doações.

Referências

Bekkers, R., & Wiepking, P. (2011). A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(5), 924–973. Recuperado de: <https://doi.org/10.1177/0899764010380927>

Bock, D.E., Eastman, J.K. & Eastman, K.L. (2018). Encouraging Consumer Charitable Behavior: The Impact of Charitable Motivations, Gratitude, and Materialism. *J Bus Ethics* 150, 1213–1228. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3203-x>

BRASIL (2002). Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil brasileiro. Recuperado de: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm

Brown, A. L.; Meer, J. & Williams, F. J. (2017). Social distance and quality ratings in charity choice. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, Volume 66, Pages 9-15, ISSN 2214-8043. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.socec.2016.04.006>

Charity Navigator (2022). Recuperado de: <https://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=8658>



Chen, G. (2009). Does meeting standards affect charitable giving? An empirical study of New York metropolitan area charities, *Nonprofit Management and Leadership*, Vol. 19, pp. 349–365. Recuperado de: <https://doi.org/doi:10.1002/nml.223>

Chhaochharia, V., & Ghosh, S. (2008). Do charity ratings matter. Unpublished Manuscript, Florida Atlantic University.

Consumer Reports (2019). Best and Worst Charities for Your Donations. Recuperado de: <https://www.consumerreports.org/charities/best-charities-for-your-donations-a4066579102/>

De Azevedo, S.U. & Braga de Aguiar, A. (2021). Paying Enough but not Paying too Much When There is no Third-Party Endorsement: Executive Compensation and Individual Donations for Nonprofit Organizations. *Voluntas* 32, 477–487. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/s11266-020-00225-6>

Gálvez Rodríguez, M. D. M.; Caba Pérez, C. & López Godoy, M. (2014). Drivers for the proactive online disclosure of information in the NGO sector: the Colombian case. *Online Information Review*, 38(6), 769–787. Recuperado de: <https://doi.org/10.1108/OIR-05-2014-0113>

Giving USA (2018). Giving USA 2019: The Annual Report on Philanthropy for the Year 2018. Recuperado de: <https://givingusa.org/giving-usa-2019-americans-gave-427-71-billion-to-charity-in-2018-amid-complex-year-for-charitable-giving/>

Gordon, T. P.; Knock, C. L. & Neely, D. G. (2009). The role of rating agencies in the market for charitable contributions: An empirical test. *Journal of Accounting and Public Policy*, Volume 28, Issue 6, Pages 469-484, ISSN 0278-4254. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.08.001>

Grant, L.E. & Potoski, M. (2015). Collective Reputations Affect Donations to Nonprofits. *J. Pol. Anal. Manage*, 34: 835-852. Recuperado de: <https://doi.org/10.1002/pam.21868>

Grant, L.E. (2021) Does the introduction of ratings reduce giving? Evidence from charities. *Economic Inquiry*, 59: 978– 995. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/ecin.12920>

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria básica*. ed. Porto Alegre: AMGH.

Harris, E.E. & Neely, D.G. (2016). Multiple Information Signals in the Market for Charitable Donations. *Contemp Account Res*, 33: 989-1012. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12175>

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2019). *As fundações privadas e associações sem fins lucrativos no Brasil: 2016*. Coordenação de Cadastro e Classificações. Rio de Janeiro, Estudos e pesquisas Informação econômica, ISSN 1679-



480X, n. 32. Recuperado de:
<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101647.pdf>

Instituto DOAR (2021). Recuperado de: <https://www.institutodoar.org/>

Li, H. & McDougle, L. (2017). Information Source Reliance and Charitable Giving Decisions. *Nonprofit Management and Leadership*, 27: 549-560. Recuperado de: <https://doi-org.ez46.periodicos.capes.gov.br/10.1002/nml.21258>

National Philanthropic Trust. (2021). National Philanthropic Trust is proud to publish our 15th annual Donor-Advised Fund Report. Recuperado de: <https://www.nptrust.org/reports/daf-report/>

Prakash, A., & Potoski, M. (2006). Racing to the bottom? Trade, environmental governance, and ISO 14001. *American journal of political science*, 50(2), 350-364.

Prakash, A., Gugerty, M. K. (2010). Trust but verify? Voluntary regulation programs in the nonprofit sector. *Regulation & Governance*, 4(1), 22-47.

Ramos, F. M., & Klann, R. C. (2019). Relationship between quality in accounting information and organizational characteristics of the third sector entities. *Organizações & Sociedade*, 26, 09-27.

Silva, C. E. G., Resende, T. A., Muniz, R. M., & Ckagnazaroff, I. B. (2011). Formas jurídicas no terceiro setor brasileiro: estatuto legal, evidências empíricas e formalismo. *Cadernos Gestão Pública e Cidadania*, 16(58), 1-20.

Silvergleid, J. E. (2003). Effects of watchdog organizations on the social capital market. *New Directions for Philanthropic Fundraising*, 2003(41), 7-26.

Sloan, M. F. (2008). The Effects of Nonprofit Accountability Ratings on Donor Behavior. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38(2), 220–236. Recuperado de: <https://doi.org/10.1177/0899764008316470>

Stötzer, S.; Martin, S. & Broidl, C. (2021). Using Certifications to Signal Trustworthiness and Reduce the Perceived Risk of Donors – An Exploratory Investigation into the Impact of Charity Labels, *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/10495142.2021.1954131>

Szper, R. & Prakash, A. (2011). Charity Watchdogs and the Limits of Information-Based Regulation. *Voluntas* 22, 112–141. Recuperado de: <https://doi.org/10.1007/s11266-010-9156-2>

Tinkelman, D. (1998). Differences in sensitivity of financial statement users to joint cost allocations: The case of nonprofit organizations. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 13(4), 377-393.



Tremblay-Boire, J. & Prakash, A. Will You Trust Me? (2016). How Individual American Donors Respond to Informational Signals Regarding Local and Global Humanitarian Charities. *Voluntas* 28, 621–647. Recuperado: <https://doi.org/10.1007/s11266-016-9782-4>

Urban Institute (2019). The Nonprofit Sector in Brief. Recuperado de: <https://nccs.urban.org/project/nonprofit-sector-brief>

USA Today (2012). BBB's charity ratings, seal of approval under fire. Recuperado de: <https://www.usatoday.com/story/money/personalfinance/2012/12/27/better-business-bureau-charity-ratings-donations/1636957/>

Warren, S., & Lloyd, R. (2009). Civil Society Self-Regulation. One World Trust, 119.

Wooldridge, J. M. (2004). Statistical significance is okay, too: comment on “Size Matters”. *The Journal of Socio-Economics*, 33(5), 577-579.

Yörük, B.K. (2015). Charity Ratings. *Journal of Economics & Management Strategy*, 25: 195-219. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/jems.12139>