



## XIV COLÓQUIO INTERNACIONAL DE GESTÃO UNIVERSITÁRIA – CIGU

### A Gestão do Conhecimento e os Novos Modelos de Universidade

Florianópolis – Santa Catarina – Brasil  
3, 4 e 5 de dezembro de 2014.

ISBN: 978-85-68618-00-4

## ANÁLISE DOS INDICADORES DE VALOR ADICIONADO DE FUNDAÇÕES EDUCACIONAIS DE SANTA CATARINA

**Sady Mazzioni**

Universidade Comunitária da Região de  
Chapecó

[sady@unochapeco.edu.br](mailto:sady@unochapeco.edu.br)

**Vitor Paulo Rigo**

Universidade do Oeste de Santa Catarina

[vpriigo@gmail.com](mailto:vpriigo@gmail.com)

**Fábio José Diel**

Universidade Comunitária da Região de  
Chapecó

[f\\_diel@unochapeco.edu.br](mailto:f_diel@unochapeco.edu.br)

**Antonio Zanin**

Universidade Comunitária da Região de  
Chapecó

[zanin@unochapeco.edu.br](mailto:zanin@unochapeco.edu.br)

**Silvana Dalmutt Kruger**

Universidade Comunitária da Região de  
Chapecó

[silvanak@unochapeco.edu.br](mailto:silvanak@unochapeco.edu.br)

### RESUMO

O objetivo do artigo é analisar a geração e distribuição de riquezas em fundações educacionais de Santa Catarina, no período de 2008 a 2011. A pesquisa é classificada como descritiva, documental e quantitativa. A investigação foi desenvolvida em seis instituições sem fins lucrativos, filantrópicas, mantenedoras de universidades comunitárias, que respondiam por 49,89% dos alunos matriculados no ensino superior privado do Estado de Santa Catarina (2011). Os resultados do estudo indicaram crescimento contínuo na capacidade de geração de riquezas pelos funcionários *per capita*, acumulando 24,82% e a participação dos alunos na geração de riqueza aumentou 16,55%. O valor adicionado *per capita* distribuído aos empregados cresceu 25,78% no acumulado do período. Em relação à distribuição da riqueza gerada, o valor adicionado é canalizado majoritariamente para a remuneração dos funcionários, apresentando leve declínio no período analisado. O teste *t* de *Student* indicou diferenças estatisticamente significativas em dez indicadores relativos à criação e distribuição das riquezas entre as seis instituições pesquisadas. Pode-se concluir que as entidades pesquisadas possuem capacidade de geração de riquezas para permitir a continuidade sustentada de suas atividades.

**Palavras-chave:** Fundações educacionais. Desempenho organizacional. Valor adicionado.

### 1 INTRODUÇÃO

Após o surgimento do termo “terceiro setor” nos anos de 1970 nos Estados Unidos, verificou-se uma queda na sua utilização nos anos 80 para ressurgir a partir dos anos 90, acompanhando o crescimento das entidades envolvidas (ALVES, 2002). Uma das características do segmento é a existência de diversas terminologias para designar as atividades de iniciativa da sociedade, destinadas a produzir bens públicos (FALCONER, 1999), variando de acordo com as culturas nacionais (ALVES, 2002).

Na argumentação de Fischer e Falconer (1998) a imprecisão conceitual é refletida no comportamento das entidades e que, no Brasil, tem-se um panorama semelhante a dos países latino-americanos e dos Estados Unidos, com atuação distante do setor público e do privado. Contudo, Falconer (1999) adverte que, enquanto nos EUA o surgimento das entidades do terceiro setor ocorreu na tentativa de independência dos demais setores, no cenário doméstico a proposta foi de parceria.

Eikenberry e Kluver (2004) argumentam que as crises econômicas e as reduções orçamentárias estatais para doações e subvenções, conduziram as entidades não lucrativas a disputar contratos de prestação de serviços com as demais entidades comerciais e a implantar processos mercadológicos. Para Santos et al. (2008) esses fatores aumentaram o nível de exigência por transparência e de resultados sociais sobre as organizações, ao passo que Fischer e Falconer (1998) apontam para a exigência externa de registros contábeis mais rígidos e a apresentação de retorno quantificável na aplicação de recursos.

Dentre as formas de mensuração do desempenho das organizações, uma alternativa é a avaliação da criação de riquezas pelo uso da demonstração do valor adicionado. A discussão a respeito da geração e distribuição do valor adicionado pode ser verificada em estudos como os de Tinoco (1984), Bao e Bao (1998), Kroetz (2000a, 2000b), Mook, Richmond e Quarter (2003), Tinoco e Kramer (2004), Santos (2007), Luca et al. (2009) e Mazzioni et al. (2013).

O CPC 09 (2008) recebeu muitas das discussões acadêmicas e apresentou modelos de DVA, contudo não contemplou especificamente as instituições sem finalidades lucrativas. Estudos como os de Mazzioni (2005), Souza Filho (2000), Mareth, Salvalaio e Ribeiro (2010), contemplam modelos de DVA direcionados às instituições de ensino superior, considerando as especificidades destas entidades.

A partir destas considerações, este estudo investiga entidades sem fins lucrativos da área da educação e pretende responder ao seguinte problema de pesquisa: *Qual a destinação das riquezas geradas em fundações educacionais de Santa Catarina, no período de 2008 a 2011?* O objetivo do artigo é analisar de que forma a produção de riquezas é distribuída por fundações educacionais de Santa Catarina, no período de 2008 a 2011.

As fundações educacionais investigadas são instituições sem fins lucrativos, filantrópicas, mantenedoras de universidades comunitárias sediadas em Santa Catarina, que respondiam em 2011, no conjunto, por 49,89% dos alunos matriculados no ensino superior privado do Estado e por 0,46% do PIB estadual (2009), tem origem local, com processos democráticos de escolha dos gestores e com larga tradição na execução de atividades que reforçam seu compromisso social com as comunidades e com o desenvolvimento regional.

No que concerne às universidades comunitárias, o compromisso social decorre da compreensão de que suas ações devem buscar benefícios para a sociedade com base no conhecimento científico, propiciar a promoção humana e a contribuição para o desenvolvimento sustentável. O estudo da gênese das universidades comunitárias permite identificar um vínculo arraigado com as demandas das comunidades regionais que circundam as instituições e a preocupação, desde o surgimento, com o desenvolvimento regional.

Pelas peculiaridades da criação e atuação, Frantz e Silva (2002) observam algumas marcas distintivas das universidades comunitárias: a) sua criação foi impulsionada por um conjunto de organizações da sociedade civil e, em alguns casos, de órgãos públicos, a quem pertence o patrimônio (mantenedora); b) não tem fins lucrativos e os resultados econômicos são reinvestidos na própria instituição; c) têm profunda inserção na comunidade regional, interagindo com os seus diversos segmentos; d) os órgãos deliberativos superiores são integrados por representantes dos diversos segmentos da comunidade acadêmica e regional; e) os dirigentes são professores da universidade eleitos pela comunidade acadêmica e por representantes da comunidade regional; f) a forma jurídica da mantenedora é de fundação de direito privado, de associação ou de sociedade civil; g) o controle administrativo e da gestão

financeira é feito pela mantenedora; h) o patrimônio, em caso de encerramento das atividades, é destinado a uma instituição congênere.

Esses elementos reforçam a importância das instituições comunitárias como importante fator que alavanca o desenvolvimento regional, a partir das atividades desempenhadas no ensino, na pesquisa, na extensão, bem como, pelo envolvimento e inclusão proporcionados pelas atividades de assistência social.

## 2 ENTIDADES SEM FINS LUCRATIVOS

O termo “terceiro setor” foi utilizado inicialmente nos EUA, na década de 70, atribuído ao conjunto de organizações não lucrativas. Na década seguinte o termo caiu em desuso, passando-se a adotar o termo “setor não-lucrativo”, ressurgindo nos anos 90, impulsionado pelas agendas de vários organismos multilaterais, fundações internacionais, governos, empresas, organizações não-governamentais (ONGs) e universidades (ALVES, 2002). Para Ben-Ner (1994) as entidades sem fins lucrativos são organizações privadas, não governamentais, que têm como objetivo realizar serviços para os membros, usuários ou outros beneficiários. Já Quarter e Richmond (2001), argumentam que a criação de valor social pode ser considerada característica permanente das organizações sem fins lucrativos.

Distintas terminologias para a temática, conforme Alves (2002), tem sido atribuídas pelas diferentes culturas nacionais, encontrando-se termos como “setor da caridade”, “setor independente”, “setor voluntário”, “organizações não-governamentais”, “economia social”, “filantropia”, dentre outros. No Brasil, o terceiro setor surge alicerçado na proposta de parceria, ao passo que nos EUA o nascimento do terceiro setor deu-se pela tentativa de demarcar diferenciais e para buscar a independência dos demais setores. Sua construção deu-se *de fora para dentro: de fora do país e de fora do setor* para dentro dele, com contribuições e influências de instituições como a Fundação Ford, a Fundação W. K. Kellogg, o Banco Mundial, o Programa Comunidade Solidária, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), a Câmara Americana de Comércio em São Paulo e o Grupo de Institutos, Fundações e Empresas – GIFE (FALCONER, 1999).

As organizações sem fins lucrativos possuem a capacidade de reforçar a sociedade civil por meio de seu papel de guardiãs dos valores, pela prestação de serviços, pela defesa e construção do capital social, devendo constituir-se no “centro” da sociedade. Contudo, o setor sem fins lucrativos dos EUA passou a enfrentar crises de integridade fiscal, de seu papel na economia, de eficácia organizacional e de legitimidade pública (SALAMON, 1997).

Em sentido contrário à ideia de centralidade, Wolch (1999) argumenta que dadas às perspectivas da subjetividade, da política e da cidadania, há a necessidade de descentralizar o setor sem fins lucrativos para permitir uma abertura radical para pontos de vista alternativos e a incorporação ativa dos diferentes e das vozes marginalizadas da periferia, em um setor dominado pelos grupos principais da sociedade. Argumenta que essa mudança não é fácil, não pode acontecer rapidamente e mudaria o caráter das organizações sem fins lucrativos. Crítica a retórica da mudança social e de aperfeiçoamento, amplamente difundido no mundo das organizações sem fins lucrativos, alegando que mascara uma realidade na qual o setor cada vez mais é requerido para defender valores e normas dominantes, proteger distribuições de recursos existentes e proteger o Estado contra os ataques de legitimidade (WOLCH, 1999).

Desde os anos 80, estudiosos têm produzido um grande corpo de investigação sobre a distinção entre o público e o privado, das entidades lucrativas e aquelas sem fins lucrativos (BOVAIRD, 2004). Schmidt e Campis (2009, p. 18) defendem que “é urgente disseminar uma compreensão dos conceitos que envolvem as relações entre o Estado, a sociedade civil, e o mercado”, debatendo os conceitos de público, estatal, comunitário, filantrópico, privado e particular, argumentando sobre a existência do caráter público não-estatal das instituições

comunitárias.

Na concepção de Richter e Leidens (2009), as entidades comunitárias também não podem ser enquadradas no marco legal do terceiro setor, por apresentarem características distintas das Organizações Sociais (OS) e das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP). As universidades comunitárias seriam diferentes das OS, pois essas entidades substituem o Estado na execução de serviços sociais, e, aquelas, agem em nome próprio e ajudam o Estado no atendimento do interesse público. Em relação às OSCIPs, a distinção é ainda mais clara, pois não há possibilidade de enquadramento, dada a vedação legal das escolas privadas dedicadas ao ensino formal não gratuito e suas mantenedoras de constituir-se em tal tipo de organização.

Ao discutir tal distinção, Stark (2010) argumenta que existem quatro formas diferentes de ver as transações realizadas pelas entidades: a troca com equivalência (um intercâmbio no qual cada parte fornece e recebe um equivalente valor de mercado); as transferências com ganho (uma transferência em que uma parte fornece um valor e a outra ganha); os intercâmbios com ganhos (um mercado de trocas em que o foco está sobre o excedente inframarginal desfrutado pelo fornecedor/produzidor); e, as transferências com equivalência (transferências ou gratuidades, em que o foco está sobre o consumo de externalidades observadas pelo transferente).

Os achados do estudo de Salamon e Anheir (1998) permitem indicar que o terceiro setor: (a) é uma grande força econômica nos países examinados; (b) a dimensão do setor varia significativamente de um lugar para outro; (c) há variação de composição do setor, contudo, os principais componentes são a educação e pesquisa, saúde, serviços sociais e recreação; (d) a estrutura de receitas varia entre os países pesquisados, porém, de modo global, as principais fontes são os honorários e taxas de serviços, os recursos governamentais e as doações privadas.

Conforme Schmidt e Campis (2009), as instituições comunitárias mais sólidas do Brasil atuam na área da educação e da saúde, tendo como principal localização a Região Sul. Na educação, estão presentes nos diversos níveis, do fundamental ao superior, sendo o segmento das universidades comunitárias o mais organizado e aquele que conta com as instituições de maior porte. Os hospitais comunitários tem um reconhecido trabalho de prestação de serviços para o sistema público de saúde.

Eikenberry e Kluver (2004) advertem para o fato de que as organizações sem fins lucrativos estão adotando as abordagens e os valores do mercado privado, o que pode repercutir em prejuízos à democracia e a cidadania, devido ao seu impacto sobre a capacidade dessas organizações para criar e manter uma sociedade civil forte. A dependência por recursos financeiros gerou uma tendência de mercantilização, refletida nos processos de obtenção de receitas comerciais das entidades sem fins lucrativos, nos contratos de concorrência para prestação de serviços, das influências dos novos e emergentes doadores, e, no chamado empreendedorismo social.

Historicamente, as práticas de gestão na maioria das organizações sem fins lucrativos diferem daquelas utilizadas em organizações com fins lucrativos. A situação começou a se alterar a partir da década de 90, em que diversas organizações não-lucrativas adotaram técnicas de gestão originalmente desenvolvidas para entidades lucrativas. Assim, práticas como planejamento estratégico, centro de lucros, gerenciamento de recursos humanos estão sendo usados de modo crescente nas instituições não-lucrativas, seja por efeito das crescentes pressões econômicas e governamentais ou por meio de isomorfismo mimético das organizações do mercado (THEUVSEN, 2004).

A diminuição dos orçamentos governamentais para repasses ao terceiro setor, a concorrência por contratos e o aumento da competitividade na busca por recursos para manutenção das atividades, proporcionaram às entidades sem fins lucrativos o aumento do

nível de exigência, de transparência e de resultados sociais sobre as organizações (SANTOS et al., 2008).

Fischer e Falconer (1998) explicitam a dificuldade de introdução de medidas de avaliação de desempenho nas entidades não lucrativas, contudo, apontam à exigência por parte de agentes externos (como os financiadores), para a adoção de registros contábeis mais rígidos e a apresentação de retorno quantificável na aplicação de recursos.

### **3 O VALOR ADICIONADO COMO MEDIDA DE DESEMPENHO**

Não existe consenso na literatura das entidades sem fins lucrativos de quais critérios devem ser utilizados para medir o desempenho das instituições. Esta falta de consenso pode ser apropriada para a diversidade do setor, no entanto, ao contrário do setor público e privado, há pesquisa limitada sobre a concepção de sistemas de medição de desempenho para as entidades sem fins lucrativos (MOXHAM, 2009).

A preocupação com a medição de desempenho e a prestação de contas tem recebido atenção das organizações sem fins lucrativos, devido ao aumento da concorrência a partir de um número crescente de entidades competindo pela escassez de doadores e pelos financiamentos de fundações e governos (KAPLAN, 2001). Tal preocupação já havia sido relatada por Ryan (1999), observando uma mudança na política governamental norte-americana, em que foi introduzida a troca do uso de doações ou subsídios para a prática de contratos e prestação de contas, com maior ênfase na medição de desempenho e competição para a execução dos serviços sociais. A abordagem do uso de contratos incorpora a linguagem e métodos do mercado (partilha dos riscos, remuneração por desempenho e bônus), deslocando o risco aos provedores que são pagos apenas pelo sucesso das tarefas concluídas.

A evidenciação da maximização do uso dos recursos disponíveis pelas entidades pode ser explicitada pelo uso de indicadores de desempenho. Fischer e Falconer (1998) sustentam que “a elaboração de indicadores é tarefa de alta complexidade técnica, enquanto sua aceitação para utilização cotidiana nos modelos de gestão depende da confiabilidade em sua precisão e fidedignidade”. Para Luca et al. (2009), os indicadores de geração de riqueza fornecem informações a respeito da capacidade que a entidade possui de criar riqueza, enquanto que os indicadores de distribuição da riqueza permitem entender como e a quem está sendo destinada a riqueza gerada.

O valor adicionado é distribuído em sua totalidade para as diferentes partes interessadas, necessárias para sustentar uma organização de acordo com seus objetivos e valores. Em uma organização social, a demonstração do valor adicionado focaliza a atenção sobre as vastas implicações das atividades, além do excedente que ele gera. O valor adicionado enfatiza que a organização também emprega pessoas, contribui para os custos sociais (por meio de impostos), recompensa os investidores e credores por arriscar seus fundos e que a entidade reservou fundos para garantir seu funcionamento no futuro (MOOK et al., 2003).

A discussão a respeito da geração e distribuição do valor adicionado pode ser verificada em estudos como os de Tinoco (1984, 2001, 2010), Santos (1999, 2007), Kroetz (2000a, 2000b), Souza Filho (2000), Mazzioni (2005), Luca et al. (2009) e Mazzioni et al. (2013). A abordagem predominante busca apresentar a importância da divulgação da demonstração do valor adicionado (DVA), a relevância social da evidenciação do montante da riqueza gerada pelas entidades em determinado período e a forma pela qual os diversos agentes que contribuíram na formação, repartem a riqueza. A DVA tem por objetivo demonstrar o valor da riqueza econômica gerada pelas atividades da empresa, resultante do esforço coletivo, e sua distribuição àqueles que contribuíram para sua criação, prestando informações aos agentes econômicos interessados na empresa: empregados, clientes, fornecedores, financiadores e governo (IUDÍCIBUS et al., 2010).

### 3.1 Definição de Valor Adicionado

A divulgação do valor adicionado enriquece a informação contábil, tornando-se vital para aqueles que se dedicam à análise das demonstrações contábeis. O valor adicionado é tido como a diferença entre o valor bruto da produção e os consumos intermediários em determinada etapa de produção (TINOCO, 1984). A origem do conceito de valor adicionado é atribuída à Europa, a partir do momento em que diversas empresas do Reino Unido atenderam a recomendação dada pelo *The Corporate Report* em 1975, para medir a contribuição de uma empresa para a sociedade. A utilidade da publicação do valor adicionado está em mostrar como os benefícios do esforço de uma organização foram compartilhados entre as partes interessadas (BAO; BAO, 1998).

O valor adicionado é uma medida de riqueza que uma organização cria pela adição de valor com o uso de trabalho e capital sobre matérias-primas, produtos e serviços adquiridos externamente (MOOK et al., 2003). O valor adicionado representa a riqueza criada pela empresa, usualmente medida pela diferença entre o valor das vendas e os insumos adquiridos de terceiros, incluindo o valor adicionado produzido por terceiros e aquele recebido em transferência (NBC TG 09, 2008). De modo semelhante, Luca et al. (2009) argumentam que o valor adicionado representa a diferença entre o valor da produção e os consumos intermediários (compras efetuadas de terceiros) em um dado período de tempo.

### 3.2 Geração de Valor Adicionado

O CPC 09 (2008) determina que, baseada no regime contábil da competência, a DVA deve proporcionar aos usuários das demonstrações contábeis informações relativas à riqueza criada pela entidade em determinado período e a forma como tais riquezas foram distribuídas.

A geração do valor adicionado é evidenciada pela contabilidade a partir das transações econômicas realizadas em determinado período, reconhecidas na demonstração do resultado e apresentadas de forma detalhada na primeira parte da DVA. Para Santos (2007, p. 27) “[...] a medição ou apuração da riqueza criada pela empresa pode ser calculada pela diferença aritmética entre o valor das vendas e os insumos pagos a terceiros mais as depreciações”.

Conforme o CPC 09 (2008), os principais componentes da riqueza são apresentados em separado, para permitir a evidenciação da riqueza criada pela entidade e aquela recebida em transferência. A estrutura recomenda a utilização dos seguintes itens principais:

- a) Riqueza criada pela própria entidade, considerando as receitas, os insumos adquiridos de terceiros, a perda e recuperação de valores ativos, a depreciação, amortização e exaustão;
- b) Valor adicionado recebido em transferência, considerando o resultado de equivalência patrimonial, as receitas financeiras e outras receitas.

Podem ocorrer diferenças no cômputo do valor adicionado, pela utilização de diferentes conceitos. A abordagem contábil tem como ponto de partida o valor das vendas, enquanto o conceito econômico considera o valor da produção. Dado que o período da produção pode não coincidir com o momento da venda, haverá diferenças de avaliação. Outras práticas diferenciadas podem ser verificadas no conceito de vendas e do custo dos produtos vendidos (SANTOS, 2007). A DVA se constitui em uma forma diferenciada de evidenciação (*disclosure*) para um *pool* diversificado de usuários, possibilitando análises não oferecidas por outro demonstrativo (MAZZIONI, 2005).

### 3.3 Distribuição de Valor Adicionado

Do ponto de vista dos agentes sociais, dá-se relevância para a forma pela qual o valor adicionado gerado será repartido e quais os segmentos beneficiários na distribuição da riqueza gerada (TINOCO; KRAMER, 2004). Para Santos (2007), a distribuição da riqueza gerada pela empresa obedece ao critério dos beneficiários da renda, constituídos pelos detentores de

capitais, acionistas e financiadores externos, os trabalhadores e a parte destinada ao governo na forma de impostos.

O CPC 09 (2008) recepcionou as discussões da literatura contábil, ao considerar que na segunda parte da DVA deve ser apresentado de forma detalhada como a riqueza obtida pela entidade foi distribuída aos principais componentes: pessoal; impostos, taxas e contribuições; remuneração de capitais de terceiros; e remuneração de capitais próprios. Para Luca et al. (2009, p. 31) a distribuição do valor adicionado apresenta de forma separada a parcela destinada a remunerar cada elemento que contribui para sua formação:

- empregados: remuneração pela força de trabalho;
- financiadores: remuneração pelos recursos emprestados;
- governo: remuneração pela estrutura social, política e econômica que gera condições de operações no meio ambiente;
- acionistas: remuneração pelo capital investido na empresa;

Em que pese o CPC 09 (2008) ter apresentado três modelos de DVA, (I) para empresas em geral; (II) para instituições financeiras bancárias; e (III) para seguradoras; não contemplou modelo para instituições sem finalidades lucrativas. Estudos, como o de Santos et al. (2008) investigou a aplicação da DVA em instituição do terceiro setor, e os estudos de Souza Filho (2000), Mazzioni (2005), Mazzioni, Tinoco e Oliveira (2007), Mareth et al. (2010), contemplam modelos de DVA direcionados às instituições de ensino superior, considerando as especificidades destas entidades.

#### **4 ASPECTOS METODOLÓGICOS**

As características específicas permitem conceituar a pesquisa como descritiva, com coleta documental e com caráter quantitativo. A investigação foi desenvolvida em seis fundações educacionais de caráter comunitário, mantenedoras instituições de ensino superior localizadas no Estado de Santa Catarina. A coleta documental considerou o período em que as Fundações divulgaram os dados necessários para a análise dos indicadores, resultando nos anos entre 2008 e 2011.

As instituições pesquisadas foram: Fundação Educacional de Criciúma (FUCRI) - mantenedora da Universidade do Extremo Sul Catarinense (UNESC); Fundação Universidade do Sul de Santa Catarina, mantenedora da Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL); Fundação Universidade do Vale do Itajaí – mantenedora da Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI); Fundação Universitária do Desenvolvimento do Oeste (FUNDESTE) - mantenedora da Universidade Comunitária da Região de Chapecó (UNOCHAPECÓ); Fundação Universidade do Oeste de Santa Catarina – mantenedora da Universidade do Oeste de Santa Catarina (UNOESC); Fundação Educacional da Região de Joinville (FURJ) - mantenedora da Universidade da Região de Joinville (UNIVILLE). Além de serem mantenedoras de universidades comunitárias, as fundações também possuem outras mantidas e a investigação recaiu sobre essas instituições em razão da sua relevância para o contexto do desenvolvimento regional de Santa Catarina e pela condição de ter divulgado as informações selecionadas na análise deste estudo. A principal fonte de receitas destas instituições advém da cobrança de semestralidades ou anuidades relativas à oferta de ensino superior, competindo com as demais instituições privadas. Os valores das possíveis sobras são reinvestidos nas atividades estatutárias, haja vista a condição de entidades sem finalidades lucrativas, comunitárias e de caráter filantrópico. Essas características aproximam as instituições estudadas daquelas investigadas por Salamon e Anheir (1998).

Na realização das análises, utilizou-se a estatística descritiva os indicadores de criação e distribuição de riquezas, além do teste estatístico *t* de Student, que segundo Fávero et al. (2009) é aplicado quando busca-se identificar a variância de uma determinada população.

##### **4.1 Indicadores para análise da DVA**

Para atender ao objetivo do estudo, de analisar o desempenho das fundações educacionais de Santa Catarina, por meio da demonstração do valor adicionado, procedeu-se o uso de indicadores de geração e distribuição de riquezas. O Quadro 1 mostra os indicadores de geração de utilizados no estudo e o procedimento de mensuração.

**Quadro 1 – Indicadores de geração do valor adicionado**

<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>
1. Potencial dos Ativos para Gerar Riqueza	$PAGR = \frac{\text{Valor Adicionado}}{\text{Ativo Total}}$
2. Potencial dos Empregados para Gerar Riqueza	$PEGR = \frac{\text{Valor Adicionado}}{\text{Nº Médio Empregados}}$
3. Potencial do Patrimônio Social para Gerar Riqueza	$PPSGR = \frac{\text{Valor Adicionado}}{\text{Patrimônio Social Médio}}$
4. Potencial de Retenção de Receitas	$PRR = \frac{\text{Valor Adicionado}}{\text{Receita Total}}$

Fonte: Dados da pesquisa

Considerando a condição de entidades não lucrativas, os termos foram ajustados para contemplar tal condição e os indicadores de geração de riqueza utilizados apresentam a seguinte conceituação:

1. PAGR: mostra quanto o ativo da entidade contribui para geração de riquezas (Iudícibus et al., 2010);
2. PEGR: mostra quanto cada empregado contribui, em média, na geração da riqueza da entidade (Luca et al., 2009; Iudícibus et al., 2010)
3. PPSGR: mostra quanto o patrimônio social da entidade contribui para geração de riqueza (adaptado de Iudícibus et al., 2010);
4. PRR: mostra quanto das receitas fica na retido na empresa, acrescentando valor ou benefício para funcionários, acionistas, governo, financiadores e sobras retidas (Marion, 2010). O Quadro 2 mostra os indicadores de distribuição das riquezas utilizados no estudo e o procedimento de mensuração.

**Quadro 2 – Indicadores de distribuição do valor adicionado**

<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>
5. Participação dos Empregados no Valor Adicionado	$PEVA = \frac{\text{Pessoal}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
6. Participação do Governo no Valor Adicionado	$PGVA = \frac{\text{Governo}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
7. Participação de Terceiros no Valor Adicionado	$PTVA = \frac{\text{Remuneração Capital de Terceiros}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
8. Participação das Atividades Filantrópicas	$PAF = \frac{\text{Investimentos em Atividades Filantrópicas}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
9. Participação das Bolsas de Estudos	$PBE = \frac{\text{Montante de Bolsas de Estudos}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
10. Participação dos Convênios, Doações e Contribuições	$PCDC = \frac{\text{Convênios, Doações e Contribuições}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
11. Grau de Retenção do Valor Adicionado	$GRVA = \frac{\text{Sobras Retidas /Prejuízos}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$

Fonte: Dados da pesquisa

Os indicadores de distribuição da riqueza apresentam a seguinte composição:

5. PEVA: evidencia o quanto de valor adicionado a entidade está destinando à sua força de trabalho (Luca et al., 2009);
6. PGVA: mostra a contribuição da entidade à sociedade por meio do pagamento de tributos (Luca et al., 2009);



7. PTVA: demonstra o quanto da riqueza gerada pela entidade está sendo destinado aos financiadores, sob a forma de juros e aluguéis e, também, de *royalties*, franquias e direitos autorais (Luca et al., 2009);
8. PAF: mostra o quanto da riqueza gerada pela entidade está sendo destinada ao financiamento de atividades filantrópicas em prol das comunidades (Mareth et al., 2010);
9. PBE: mostra o quanto da riqueza gerada é destinada às bolsas de estudos aos alunos economicamente carentes, em atendimento às condições filantrópicas;
10. PCDC: mostra o quanto da riqueza gerada é destinada às demais atividades, como convênios com instituições de pesquisa, outras contribuições e doações;
11. GRVA: demonstra quanto do valor adicionado ficou retido na entidade, na forma de reservas ou prejuízos acumulados (Luca et al., 2009).

#### 4.2 Indicadores de Produtividade e Macroeconômicos

Outros indicadores relacionados ao valor adicionado podem ser utilizados para analisar o desempenho das organizações, envolvendo a produtividade e questões macroeconômicas, conforme apresentado no Quadro 3.

**Quadro 3 – Indicadores de produtividade e macroeconômicos**

Indicador	Fórmula
12. Participação <i>Per Capita</i> dos Empregados no Valor Adicionado	$PEVA_{percapita} = \frac{\text{Valor Adicionado Distribuído aos Empregados}}{\text{N}^{\circ} \text{ Médio Empregados}}$
13. Potencial para Gerar Riqueza dos Alunos	$PGRA = \frac{\text{Valor Adicionado}}{\text{N}^{\circ} \text{ de Alunos}}$

Fonte: Dados da pesquisa

Os indicadores utilizados apresentam a seguinte conceituação:

12.  $PEVA_{percapita}$ : demonstra o quanto de valor adicionado a empresa está distribuindo, em média, aos seus empregados individualmente (Luca et al., 2009);
13.  $PGRA$ : demonstra quanto cada aluno matriculado contribui, em média, na geração da riqueza da entidade;

### 5 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção, são apresentados inicialmente os dados gerais relativos às instituições objeto de estudo, são analisadas as informações consolidadas, possibilitando apresentar-se a receita bruta, número de alunos e funcionários e o valor adicionado total da amostra. Posteriormente, são expostos os indicadores de geração de riqueza, distribuição de riqueza e a produtividade, bem como, dados macroeconômicos, permitindo desta forma analisar o desempenho conjunto e individual das instituições.

#### 5.1 Análise Consolidada

A Tabela 1 demonstra a geração de receita bruta e o respectivo valor adicionado gerado pelo grupo de instituições, bem como, a quantidade total de funcionários e alunos.

**Tabela 1 – Dados globais das instituições pesquisadas**

Ano	Receita Bruta	Valor Adicionado Total	Nº Funcionários	Nº Alunos
2008	718.173.393,97	554.709.004,18	9.576	112.997
2009	761.263.823,92	597.298.127,90	9.751	116.324
2010	797.243.964,30	635.352.423,10	9.772	123.487
2011	764.547.039,00	623.878.598,00	8.629	109.037

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se o aumento de 11,00% na receita bruta gerada entre os anos de 2008 a 2010. A queda dos valores visualizada em 2011 justifica-se pela ausência de dados da instituição UNESC, não disponibilizados para o período. O valor adicionado total também

creceu, e a sua participação sobre a receita bruta foi de 77,24% em 2008, 78,46% em 2009, 79,69% em 2010 e 81,60% no ano de 2011, apontando contínuo aumento da distribuição da riqueza gerada pelas instituições.

A evolução do número de funcionários é tímida em relação à proporção de aumento vista no número de alunos. Enquanto no quadro funcional o crescimento foi de 2,04%, a evolução no quadro de discentes ficou em 9,28%, sugerindo aumento da eficiência operacional das instituições. Essa constatação pode ser confirmada ao observar que em 2008 havia 11,8 alunos para cada funcionário, passando para 11,93 e 12,63, respectivamente, nos períodos seguintes.

Os dados da Tabela 2 permitem conhecer a participação dos funcionários e alunos na geração do valor adicionado.

**Tabela 2 – Indicadores globais (Em R\$)**

Ano	V.A/Empregado	PEVA <i>Per Capita</i>	V.A./Aluno
2008	57.927,01	41.547,98	4.909,06
2009	61.255,06	43.558,13	5.134,78
2010	65.017,64	45.885,23	5.145,10
2011	72.304,41	52.260,29	5.721,71

Fonte: Dados da pesquisa.

A capacidade média de geração de riquezas pelos funcionários, medida por meio do valor adicionado gerado por colaborador, cresceu continuamente no período, partindo de R\$ 57.927,01 em 2008 para R\$ 72.304,41 no ano de 2011, representando aumento de 24,82%. A participação dos alunos na geração de riqueza manteve o viés de crescimento no período abrangido, no entanto, em menor intensidade, com aumento de 16,55% no indicador. Em consonância com o exposto na Tabela 1, os dados apresentados em relação à capacidade de geração de riqueza das instituições, revelam ganho de eficiência traduzido na maior contribuição financeira absoluta de funcionários e alunos no valor adicionado.

A Demonstração do Valor Adicionado das instituições de ensino comunitárias destacam os montantes distribuídos aos diferentes grupos de relacionamento institucional, como aos funcionários (técnicos administrativos, professores e estagiários), em forma de remuneração e benefícios; aos financiadores (também denominados como terceiros), advindos de desembolsos geralmente na forma de juros e aluguéis; ao governo através dos tributos pagos; aos alunos economicamente carentes, em bolsas de estudos concedidas; e retenções por meio de déficit ou superávit. Na Tabela 3 verificam-se os percentuais do valor adicionado distribuído a cada grupo.

**Tabela 3 – Distribuição do valor adicionado (em %)**

Ano	Funcionários	Financiadores	Tributos	Filantropia	Bolsas de Estudo	Retenções
2008	74,00	7,83	0,11	9,40	5,44	3,22
2009	74,13	7,43	0,13	9,72	8,26	0,33
2010	72,67	7,11	0,14	7,01	10,18	2,89
2011	71,90	7,75	0,10	7,16	9,09	4,01

Fonte: Dados da pesquisa

Os números apontam para os funcionários como o principal destino da riqueza gerada pelas instituições de ensino comunitárias. Em média, 73,17% do valor adicionado distribuído é destinado ao pagamento dos técnicos administrativos, professores e estagiários. Destaca-se também o aumento da participação das bolsas de estudo sobre a riqueza distribuída, passando de 5,44% em 2008 para 9,09% no ano de 2011. Os valores destinados aos financiadores, tributos e retenções mantiveram-se estáveis no período. Conforme esperado, a parcela destinada ao governo na forma de tributos é o menor percentual distribuído, em virtude da característica jurídico-tributária das instituições (filantrópicas) e não sofreu alterações significativas.

## 5.2 Análise por Instituição

Esta seção apresenta os dados das instituições individualmente. Os resultados são apresentados com base em indicadores de geração de riqueza e indicadores de distribuição de riqueza, demonstrados na Tabela 4. Inicia-se pelos indicadores de geração de riquezas, compostos por: PAGR (potencial dos ativos para gerar riqueza), PEGR (potencial dos empregados para gerar riqueza) e PPSGR (potencial do patrimônio social para gerar riqueza) e PRR (Potencial de retenção de receita).

O potencial dos empregados em gerar riqueza, oportuniza o conhecimento de quanto cada empregado contribuiu, em média, na geração da riqueza das entidades. Este indicador como demonstrado anteriormente, aumentou em todas as entidades, podendo-se destacar o movimento ascendente de 58,17% na Unesc, no entanto, a instituição mantém o menor valor absoluto das entidades analisadas com R\$ 52.503,29. No outro extremo, o maior índice é da Univali registrando uma contribuição média por funcionário de R\$ 74.671,35. Também, vale atentar para os indicadores da Unochapecó e Unoesc que se mantiveram substancialmente próximos durante o período.

O índice que retrata o potencial do Patrimônio Social para gerar riqueza mensura quanto cada real investido de capital próprio contribuiu para a geração do valor adicionado que foi distribuído pela entidade. Os maiores indicadores foram apresentados pela Unisul, (valor médio de 1,85), seguindo da Unochapecó (com 1,67). Por outro lado, 0,76 é a menor grandeza verificada na Univalli, destacando o fato de a instituição ter apresentado uma redução mais intensa nos índices de 2010 e 2011.

Ao avaliar o potencial de retenção de receita, é importante compreender que quanto maior o índice, menor é a destinação de receita através de custos de materiais, serviços e depreciação, e por consequência, maior é o valor destinado a compor o valor adicional a ser distribuído. Por isso, da amostra pesquisada destaca-se a Univalli, Unochapecó e Unoesc com os maiores índices, respectivamente 0,94, 0,91 e 0,81. A Unisul possui o menor indicador neste quesito com 0,65.

**Tabela 4 – Indicadores de Geração de Riqueza**

<b>PAGR</b>					
<b>Instituição</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Média</b>
Unochapecó	0,77	0,73	0,54	0,57	0,65
Unoesc	0,73	0,76	0,75	0,38	0,66
Unesc	0,58	0,81	0,78	-	0,73
Univali	0,64	0,66	0,45	0,49	0,56
Univille	0,43	0,19	0,22	0,25	0,27
Unisul	0,78	0,80	0,80	0,76	0,78
<b>PEGR</b>					
<b>Instituição</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Média</b>
Unochapecó	61.234,05	65.778,45	66.143,12	71.221,11	66.094,18
Unoesc	59.558,38	62.457,54	64.813,18	78.735,58	66.391,17
Unesc	38.876,67	57.138,84	61.494,36	-	52.503,29
Univali	66.639,65	68.614,37	76.728,07	86.703,29	74.671,35
Univille	53.235,61	50.672,40	63.582,30	71.652,30	59.785,65
Unisul	57.592,43	57.697,67	60.223,31	65.449,06	60.240,62
<b>PPSGR</b>					
<b>Instituição</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Média</b>
Unochapecó	2,10	2,00	1,42	1,17	1,67
Unoesc	1,34	1,40	1,23	0,67	1,16
Unesc	1,10	1,79	1,37	-	1,42
Univali	0,94	0,95	0,55	0,60	0,76
Univille	1,02	1,24	1,56	1,72	1,39
Unisul	1,67	1,91	1,83	2,00	1,85
<b>PRR</b>					

<b>Instituição</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Média</b>
Unochapecó	0,90	0,90	0,93	0,91	0,91
Unoesc	0,82	0,80	0,82	0,83	0,81
Unesc	0,72	0,80	0,78	-	0,74
Univali	0,91	0,94	0,96	0,95	0,94
Univille	0,72	0,75	0,78	0,77	0,76
Unisul	0,66	0,63	0,65	0,66	0,65

Fonte: Dados da pesquisa

A análise dos dados contidos na Tabela 5 oportuniza avaliar como a riqueza gerada pelas universidades comunitárias é distribuída aos agentes que se relacionam de forma econômica com as instituições. Ressalta-se que todos os índices são obtidos através da média entre os anos de 2008 e 2011, e que os campos da Tabela não preenchidos, referem-se às informações ausentes na demonstração de valor adicionado das instituições.

**Tabela 5 – Indicadores de distribuição de riqueza (em %)**

<b>Instituição</b>	<b>PEVA</b>	<b>PGVA</b>	<b>PTVA</b>	<b>PAF</b>	<b>PBE</b>	<b>PCDC</b>	<b>GRVA</b>
Unochapecó	55,07	0,02	6,46	11,94	19,81	4,15	2,55
Unoesc	67,51	0,17	5,97	-	14,50	-	11,85
Unesc	79,27	0,07	4,11	-	15,11	-	1,44
Univali	70,39	0,06	6,04	19,09	3,40	-	1,02
Univille	76,71	-	2,54	-	22,92	-	-2,17
Unisul	86,01	0,26	13,72	-	-	-	0,01

Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com os achados dos dados consolidados, o principal destino das riquezas geradas pelas entidades é direcionado aos funcionários, porém, é relevante a observação da participação dos empregados no valor adicionado individualmente, pois, como se percebe na Tabela 5, existem diferenças significativas. O maior índice é o apresentado pela Unisul (86,01%), sendo 56,18% superior ao valor de 55,07% da Unochapecó, portanto, isso pode demonstrar diferenças importantes na estrutura de gastos das universidades. Cabe ressaltar também, que das seis organizações pesquisadas, quatro comprometem mais de 70% do valor adicionado aos funcionários.

As bolsas de estudos e os projetos filantrópicos são os destinos mais significativos da distribuição do valor adicionado após a remuneração do trabalho. A Univille distribuiu em média 22,92% do valor adicionado ao programa de bolsas de estudo para alunos economicamente carentes, acompanhada da Unochapecó 19,81% e Unesc 15,11%. Apenas a Univali e Unochapecó divulgaram os recursos destinados aos projetos filantrópicos na composição da demonstração do valor adicionado, as demais instituições apesar de possuírem projetos semelhantes, não divulgaram esses dados na referida demonstração.

O índice da participação de terceiros no valor adicionado também apresenta distinções significativas entre as universidades, aponta-se a Unisul com o maior indicador, em que declarou a distribuição de 13,72% do valor adicional a terceiros, número 440,15% maior que o informado pela Univille. No que diz respeito à participação dos convênios, doações e contribuições, a Unochapecó foi a única instituição a declarar essa destinação financeira na sua demonstração do valor adicionado, apontando 4,15% do total distribuído.

O grau de retenção do valor adicionado mede o quanto do valor adicionado ficou retido na instituição. O maior grau de retenção é o da Unoesc com 11,85%. As demais entidades apresentaram percentuais significativamente inferiores, como se demonstra em ordem decrescente, a Unochapecó 2,55%, Unesc 1,44%, Univali 1,02% e Unisul 0,01, e somente a Univille demonstrou valor negativo de -2,17%, indicando prejuízo financeiro apurado.

### **5.3 Teste de médias dos indicadores de valor adicionado**

No intuito de verificar se a média de geração e distribuição de valor adicionado entre as instituições de ensino pesquisadas tem comportamento igual ou diferente, realizou-se o teste *t* de Student. A Tabela 6 apresenta o resultado do teste de médias.

**Tabela 6: Teste *t* de uma amostra independente**

Indicador	T	df	Sig. (2 extremidades)	Diferença média	Inferior	Superior
PAGR	12,241	23	,000	0,58	0,48	0,68
PEGR	14,919	23	,000	5.633,56	4.852,41	6.414,71
PPSGR	12,172	23	,000	1,32	1,09	1,54
PRR	34,925	22	,000	0,80	0,76	0,85
PEVA	18,328	23	,000	69,19	61,38	77,00
PGVA	4,611	23	,000	0,09	0,05	0,13
PTVA	8,068	23	,000	6,30	4,69	7,92
PAF	2,558	23	,018	3,99	0,76	7,22
PBE	5,044	23	,000	0,10	0,06	0,14
PCDC	1,974	23	,060	0,01	0,00	0,01
GRVA	2,298	23	,031	2,39	0,24	4,54

Fonte: Dados da pesquisa

A partir dos resultados da Tabela 6, tem-se que dos quatro indicadores de geração e dos sete indicadores de distribuição de valor adicionado analisados, apenas o indicador PCDC - Participação dos Convênios, Doações e Contribuições não apresentou significância estatística para o teste de médias, aceitando-se assim a Hipótese nula  $H_0$  de médias, ou seja, considera-se que esse indicador não apresenta médias diferentes estatisticamente significantes.

Os demais dez indicadores analisados apresentam significância Sig. < 0,05. Assim, de acordo com Fávero et al. (2009), rejeita-se a hipótese nula e aceita-se a alternativa Hipótese  $H_1$  onde pode-se concluir que as médias são diferentes estatisticamente significantes.

Tal resultado demonstra que a geração e distribuição de valor adicionado entre as instituições de ensino superior podem ser consideradas diferentes. Os resultados demonstram que apesar de assumirem as mesmas características jurídicas e de atuação semelhantes, apresentam diferentes formas de geração e de distribuição do valor de suas atividades.

## 6 CONCLUSÕES E PESQUISAS FUTURAS

As instituições de ensino comunitárias de Santa Catarina possuem tradição na área educacional e significativa inserção em projetos de desenvolvimento social. O compromisso social advém do entendimento de que suas ações devem buscar benefícios para a sociedade com base no conhecimento científico, propiciar a promoção humana e a contribuição para o desenvolvimento sustentável.

O objetivo deste estudo foi analisar de que forma a produção de riquezas é distribuída por fundações educacionais de Santa Catarina, no período de 2008 a 2011. As características da pesquisa permitiu classificá-la como descritiva, de caráter documental e quantitativo.

Para mensurar como a distribuição de riquezas foi realizada, utilizou-se os dados das demonstrações do valor adicionado das fundações educacionais, reconhecendo a capacidade deste instrumento como fornecedor informações, de forma a permitir conhecer como o valor adicionado gerado foi repartido e quais os segmentos foram beneficiados na distribuição da riqueza gerada nas instituições de ensino comunitárias de Santa Catarina.

Ao analisar o potencial de geração de riqueza do Ativo, das seis instituições analisadas cinco demonstraram queda no indicador entre os períodos de 2008 e 2011, destaca-se também a diferença de 2,8 vezes entre o maior e o menor índice. No que tange ao potencial de geração de riqueza pelos empregados, percebeu-se o alinhamento ascendente do indicador em todas as instituições, crescendo em média 30,83% no período, sendo que a Unesc apresentou a maior

variação positiva no período com 58,17% e a Univalli a maior média monetária do período com uma geração de riqueza de R\$ 74.671,35 por funcionário.

A Unisul e Unochapecó com indicadores de 1,85 e 1,67 respectivamente, demonstraram maior capacidade do Patrimônio Social gerar riquezas, ante os 0,76 da Univalli, a qual aferiu a menor grandeza. No indicador que mediu a retenção das receitas, Univalli, Unochapeco e Unoesc obtiveram os maiores índices.

No tocante a distribuição da riqueza, os funcionários são o principal destino dos recursos, sendo que quatro entidades destinam pelo menos 70% da riqueza gerada aos funcionários, porém, destaca-se que não há uniformidade nos índices, pois a Unisul destinou 86,01% do valor adicionado aos funcionários, ante 55,07% da Unochapecó. As bolsas de estudo aos alunos carentes economicamente e os projetos de filantropia são o segundo destino mais significativo. A Univille distribuiu em média 22,92% do valor adicionado aos programas sociais e bolsas de estudo para alunos carentes, acompanhada da Unochapecó com 19,81% e Unesc com 15,11%. Na distribuição do valor adicionado a terceiros, aponta-se uma variação de 440,15% entre o maior e menor índice. Em relação à participação em convênios, doações e contribuições, somente a Unochapecó divulgou informações desta natureza na composição do valor adicionado distribuído. A Unoesc demonstrou o maior índice de retenção do valor adicionado com percentual médio de 11,85%, significativamente superior às demais entidades com percentuais que variaram entre 2,55% e -2,17%.

Na análise das variâncias das médias, identificou-se que apenas um indicador de valor adicionado não apresenta diferença estatística, o que corrobora as diferenças de capacidade de geração de riqueza e da forma de distribuição da mesma. Pode-se concluir que as instituições pesquisadas possuem capacidade de geração de riquezas para permitir a continuidade sustentada de suas atividades, gerando valor adicionado crescente durante o período analisado.

A análise dos indicadores de valor adicionado contribui para avaliar a capacidade dos fatores institucionais em gerar riquezas que são fundamentais para manter a continuidade das atividades. Nas instituições sem fins lucrativos, a exemplo das entidades pesquisadas, o valor adicionado serve também como um fator de legitimação de sua atuação perante a sociedade. Além de desenvolver atividades de relevância social elevada, atreladas à formação profissional, à ciência e a tecnologia, os resultados gerados são distribuídos majoritariamente aos seus funcionários, proporcionando a circulação da riqueza criada.

Como indicativo para pesquisas futuras, pode-se mencionar o estudo das atividades desenvolvidas pelas fundações analisadas, relacionando o valor adicionado com a quantidade de projetos desenvolvidos, o número de pessoas beneficiadas, o número de alunos envolvidos com pesquisa e extensão. Além disso, poderia ser relevante investigar a forma de relacionamento social das entidades pesquisadas com as comunidades locais e os projetos em execução que buscam o desenvolvimento social (inclusão, autonomia, saúde, cidadania) e projetos que pretendem contribuir com o desenvolvimento econômico (geração de renda, empreendedorismo, inovação e novas tecnologias).

## REFERÊNCIAS

ALVES, M. A. Terceiro setor: as origens do conceito. In: Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 26., 2002. Salvador – BA. **Anais...** Salvador: Enanpad, 2002. CD-ROM.

BAO, B-H.; BAO, D-H. Usefulness of value added and abnormal economic earnings: an empirical examination. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 25, n. 1, p. 251-264, 1998.

- BEN-NER, A. Who benefits from the nonprofit sector? Reforming law and public policy towards nonprofit organizations. **Yale Law Journal**, v. 104, p. 731–762, 1994.
- BOVAIRD, T. Public-private partnerships in Western Europe and the U.S.: New growths from old roots. In: **Public-private partnerships: policy and experience**. Houndmills, UK: Palgrave, p. 221-250, 2004.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **CPC 09** - Demonstração do valor adicionado. 2008. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br>>. Acesso em: 11 ago. 2012.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução CFC nº 1.138/08**, de 21 de novembro de 2008. Aprova a NBC TG 09 - Demonstração do Valor Adicionado. Disponível em: <<http://www.cfc.org.br>>. Acesso em: 11 ago. 2012.
- EIKENBERRY, A. M.; KLUVER, J. D. The marketization of the nonprofit sector: civil society at risk? **Public Administration Review**, v. 64, p. 132–140, 2004.
- FALCONER, A. P. **A promessa do terceiro setor**: um estudo sobre a construção do papel das organizações sem fins lucrativos e do seu campo de gestão. Dissertação (Mestrado) - Universidade de São Paulo, São Paulo, SP. Brasil. 1999.
- FÁVERO, L. P.; BELFIORE, P.; SILVA, F. L.; CHAN, B. L. **Análise de dados**: Modelagem multivariada para tomada de decisões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- FISCHER, R. M.; FALCONER, A. P. Desafios da parceria governo e terceiro setor. **Revista de Administração**, v. 33, n. 1, p. 12-19, 1998.
- FRANTZ, W.; SILVA, E. W. **As funções sociais da universidade**: o papel da extensão e a questão das comunitárias. Ijuí: Unijuí. 2002.
- IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R.; SANTOS, A. **Manual de contabilidade societária**. São Paulo: Atlas. 2010.
- KAPLAN, R. S. Strategic performance measurement and management in nonprofit organizations. **Nonprofit Management & Leadership**, v. 11, n. 3, p. 353-370, 2001.
- KROETZ, C. E. S. **Balanco social: possibilidades e limites**. Dissertação (Mestrado) - Fundação Visconde de Cairu, Salvador, BA, Brasil. (2000a).
- \_\_\_\_\_. **Balanco social: teoria e prática**. São Paulo: Atlas. 2000b.
- LUCA, M. M. M.; CUNHA, J. V. A.; RIBEIRO, M. S.; OLIVEIRA, M. C. **Demonstração do valor adicionado**: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB. 2. ed. São Paulo: Atlas. 2009.
- MARETH, T.; SALVALAIO, D.; RIBEIRO, C. F. Balanco social em uma instituição de ensino superior no Rio Grande do Sul. **ConTexto**, v. 10, n. 17, p. 19-29, 2010.
- MARION, J. C. **Análise das demonstrações contábeis**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- MAZZIONI, S. **Delineamento de um modelo de balanço social para uma fundação universitária**. Dissertação (Mestrado) - Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, SC, Brasil. 2005.
- MAZZIONI, S.; TINOCO, J. E. P.; OLIVEIRA, A. B. S. Proposta de um modelo de balanço social para fundações universitárias. **Base**, v. 4, p. 274-285. 2007.
- MAZZIONI, S.; DIEL, F. J.; DIEL, E. H.; KRUGER, S. D.; KLANN, R. C. Análise dos Indicadores de valor adicionado das empresas participantes do Índice de Sustentabilidade

Empresarial (ISE) e das demais empresas listadas na BM&FBovespa. **Contextus**, v. 12, n. 2, p. 159-180, 2013.

MOOK, L.; RICHMOND, B. J.; QUARTER, J. Integrated social accounting for nonprofits: a case from Canada. **Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, v. 14, n. 3, p. 283-297, 2003.

MOXHAM, C. Performance measurement: examining the applicability of the existing body of knowledge to nonprofit organizations. **International Journal of Operations & Production Management**, v. 29, n. 7, p. 740-763, 2009.

QUARTER, J.; RICHMOND, B. J. Accounting for social value in nonprofits and for-profits. **Nonprofit Management and Leadership**, v. 12, n. 2, p. 75-85, 2001.

RICHTER, L. E.; LEIDENS, L. V. O marco legal do terceiro setor e sua (in)compatibilidade normativa com as instituições comunitárias. In: SCHMIDT, J. P. (Org). **Instituições comunitárias: instituições públicas não-estatais**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, p. 38-55. 2009.

RYAN, W. P. The new landscape for nonprofits. **Harvard Business Review**, v. 77, p. 127-136, 1999.

SALAMON, L. M. **Holding the center: America's nonprofit sector at a crossroads**. New York: Nathan Cummings Foundation, 1997.

\_\_\_\_\_.; ANHEIER H. K. Social origins of civil society: explaining the nonprofit sector cross-nationally. **Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, v. 9, n. 3, p. 213-248, 1998.

SANTOS, A. **Demonstração do valor adicionado - DVA: um instrumento para medição da geração e distribuição de riqueza nas empresas**. Tese (Livre-docência) - Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. 1999.

\_\_\_\_\_. **Demonstração do valor adicionado: como elaborar e analisar a DVA**. 2 ed. São Paulo: Atlas. 2007.

SANTOS, D. P.; DEODORO, P. A.; PAULA, H. C.; COLAUTO, R. D. Demonstração de valor adicionado: aplicação em uma instituição do terceiro setor de Minas Gerais. **Reflexão Contábil**, v. 27, n. 3, p. 45-56, 2008.

SCHMIDT, J. P.; CAMPIS, L. A. C. As instituições comunitárias e o novo marco jurídico do público não-estatal. In: SCHMIDT, J. P. (Org). **Instituições comunitárias: instituições públicas não-estatais**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, p. 17-37. 2009.

SOUZA FILHO, J. V. **Contribuição para a implantação e divulgação do balanço social**. Dissertação de Mestrado, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. 2000.

STARK, A. The distinction between public, nonprofit, and for-profit: revisiting the “core legal” approach. **Journal of Public Administration Research and Theory Advance**, v. 21, n. 1, p. 3-26, 2010.

UNIVERSIDADE COMUNITÁRIA DA REGIÃO DE CHAPECÓ. **Balanço Social**. Disponível em: <[http://www.fundeste.org.br/index.php/balanco\\_social\\_2011](http://www.fundeste.org.br/index.php/balanco_social_2011)>. Acesso em: 15 ago. 2012.

UNIVERSIDADE DA REGIÃO DE JOINVILLE. **Balanço Social**. Disponível em: <[http://community.univille.edu.br/resp\\_social/balanco/308412](http://community.univille.edu.br/resp_social/balanco/308412)>. Acesso em 20 de ago. 2012.



UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE. **Balanco Social**. Disponível em: <<http://www.unesc.net/portal/capa/index/325/0/0/componente/documentos/listar/6/4/0/0/0/0>>. Acesso em 21 de ago. 2012.

UNIVERSIDADE DO OESTE DE SANTA CATARINA. **Balanco Social**. Disponível em: <<http://www.unoesc.edu.br/unoesc/funoesc/balanco-social>>. Acesso em 17 ago. 2012.

UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA. **Balanco Social**. Disponível em: <<http://www.unisul.br/auniversidade/balanco-social.html>>. Acesso em 17 de ago. 2012.

UNIVERSIDADE DO VALE DO ITAJAÍ. **Balanco Social**. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/103474917/Univali-Balanco-Social>>. Acesso em: 21 ago. 2012.

WOLCH, J. Decentering America's nonprofit sector: reflections on Salamon's crises analysis. **Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, v. 10, n. 1, p. 25-35, 1999.

TINOCO, J. E. P. **Balanco social: uma abordagem sócio-econômica da Contabilidade**. Dissertação (Mestrado) - Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. 1984.

\_\_\_\_\_. **Balanco social: uma abordagem da transparência e da responsabilidade pública das organizações**. São Paulo: Atlas, 2001.

\_\_\_\_\_. **Balanco social e o relatório da sustentabilidade**. São Paulo: Atlas, 2010.

\_\_\_\_\_; KRAEMER, M. E. P. **Contabilidade e gestão ambiental**. São Paulo, Atlas. 2004.

THEUVSEN, L. Doing better while doing good: motivational aspects of pay-for-performance effectiveness in nonprofit organizations. **Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, v. 15, n. 2, p. 117-136, 2004.