



## **Tipos de receitas que podem ser captadas pelas Entidades do Terceiro Setor**

Leandra Calegare

Faculdade Antonio Meneghetti – [leandracalegare@gmail.com](mailto:leandracalegare@gmail.com)

Breno Augusto Diniz Pereira

Universidade Federal de Santa Maria – [brenodpereira@gmail.com](mailto:brenodpereira@gmail.com)

Eixo Temático: Gestão e Empreendedorismo no Terceiro Setor

**Resumo:** Existe grande variedade de fontes de financiamento, mas sabe-se que as Entidades do Terceiro Setor brasileiras encontram-se em um cenário de financiamento substancialmente desfavorável. Este estudo teve como objetivo identificar os tipos de receitas que podem ser captadas pelas Entidades do Terceiro Setor. A metodologia utilizada foi do tipo aplicada e exploratória descritiva qualitativa, com técnica de pesquisa bibliográfica. Os resultados demonstram que existem diversos tipos de receitas que podem ser captadas pelas entidades do Terceiro Setor, as quais devem ser previstas no estatuto social e necessitam estar em conformidade com a atividade fim que irá ser desenvolvida por cada entidade. São fontes de receitas a serem obtidas pelas Entidades do Terceiro Setor: doações, subvenções e contribuições para o custeio de suas atividades. E, dentre as diversas formas utilizadas para obter recursos destacam-se a celebração de contratos, convênios e termos de parcerias.

**Palavras-chave:** tipos de receitas; captação; Entidades do Terceiro Setor.

### **Types of income that can be captured by the Third Sector Entities**

211

**Abstract:** There is a wide variety of funding sources, but it is known that the Brazilian Third Sector Entities are in a material adverse financial scenario. This study aimed to: identifying what types of revenue that can be picked by the Third Sector Entities. The methodology was the exploratory descriptive quantitative way with bibliographic research technique. The results showed that there are several types of revenues that can be picked by the Third Sector Entities, which should be referred in the bylaws and need to comply with the core activity that will be developed by each entity. The sources of revenue to be gained by the Third Sector Entities are: donations, grants and contributions to fund its activities. And, among the different forms used to obtain resource stand out the contracts, terms of agreements and partnerships.

**Keywords:** types of revenue; catchment; third sector entities.

## **1 Introdução**

As Entidades do Terceiro Setor enfrentam dificuldades gerenciais de suas atividades e principalmente de financiamento. No entanto, isto não as impede de apresentar nítida consciência de que podem vir a ocupar e desempenhar um papel ainda maior no meio social nacional. Para tentar sanar estas dificuldades é necessário organização, reestrutura administrativa e maior amparo financeiro por parte do setor privado.

Existe grande variedade de fontes de financiamento, mas sabe-se que as Entidades do Terceiro Setor brasileiras encontram-se em um cenário de financiamento substancialmente



desfavorável: doações individuais e empresariais são voltadas para organizações de atividades religiosas e assistenciais; isenções tributárias e repasses de recursos oriundos do Estado são de difícil acesso por conta de seu penoso processo burocrático e sua primazia por atividades assistenciais; organizações bi e multilaterais financiam, em geral, organizações estatais; seus principais financiadores – a cooperação internacional não governamental – estão passando a ter novas prioridades geográficas; além da explosão no número de Organizações Não-Governamentais ocasionar uma forte concorrência por recursos (TUDE, 2007, apud TUDE E RODRIGUES, 2008).

Como problema de pesquisa de trabalho procurou-se identificar quais os tipos de receitas que podem ser captadas pelas Entidades do Terceiro Setor.

## **2 Fundamentação Teórica**

Com relação aos recursos financeiros é possível observar uma realidade bem diferente entre os três setores da economia. Segundo Kother (2008), o Primeiro Setor tem como fonte geradora de recursos impostos, taxas, multas e outros; o Segundo Setor movimenta seus recursos e/ou suas formas de expressão, sendo um gerador de alternativas para si próprio e para o Primeiro Setor; já as entidades do Terceiro Setor administram poucos recursos, os que se originam de seu patrimônio próprio, se elas apresentarem, ou da possibilidade de gerar recursos pelos seus serviços ou pela captação deles, mas sempre dentro dos limites da premissa de que não pode haver finalidade de lucro.

Captação de recursos, no meio das Organizações Não-Governamentais, é a prática de busca por recursos junto a diversos atores na sociedade. Dentre os atores que são alvos, na busca por apoio e recursos e que, por consequência são os responsáveis pelo seu financiamento, os indivíduos, empresas, órgãos estatais nos três âmbitos, organismos bi e multilaterais e agências internacionais de cooperação (ABONG, 2002).

As receitas de doações, subvenções e contribuições para custeio das entidades sem fins lucrativos devem ser reconhecidas mediante documento hábil e em contas específicas.

Na busca por superar as dificuldades de financiamento, muitas organizações estão procurando formas alternativas de obtenção de recursos. Dentre estas formas destaca-se o que

se passou a denominar de geração de recursos próprios, através da comercialização de bens, prestação de serviços e locação de bens móveis e imóveis.

No entanto, cabe ressaltar que para se desenvolver um empreendimento de geração de recursos são necessários vários conhecimentos, como: o mercado que se atuará; a quantidade que se produzirá; o custo da produção e/ou revenda; os preços que serão adotados; o público alvo; as condições de distribuição dos bens de venda; os produtos concorrentes; as condições de estocagem; o incremento da renda previsto com o projeto; o capital inicial de investimento; as legislações comerciais, fiscais e tributárias, etc.

Para as empresas doadoras a redução tributária obtida muitas vezes pode ser irrelevante se comparada com o valor investido nos programas sociais. Mas, pelo lado social, a empresa está colaborando com o desenvolvimento da sociedade, adquirindo transparência e credibilidade.

As receitas obtidas com o desenvolvimento de tais atividades devem ser totalmente consumidas na organização em detrimento dos objetivos sociais propostos, não sendo permitida a sua distribuição aos associados ou diretores. Segundo Ashoka e McKinsey (2006, p. 49), o “alinhamento dos Empreendimentos de Geração de Recursos (EGR) com a missão, os princípios e os valores da ONG é premissa básica e desafio constante e fundamental em todos os negócios sociais”. No momento em que passa a adotar valores diferentes e ter objetivos distintos à missão da organização, “o negócio perde o sentido para o qual foi criado e sua continuidade deve ser questionada” (Ibid).

Para Kother (2008) o Terceiro Setor é uma área de atuação muito incerta, porque a clientela a qual está dirigida é pobre, carente, e porque inclui-se no mercado do Capital Social não com o fim primeiro de gerar receitas, mas para melhorar as condições de vida das comunidades.

### **3 Metodologia**

Este estudo contribui para o desenvolvimento das Entidades do Terceiro Setor, tendo em vista que a pesquisa além de atualizar, fornece informações para as atividades de ensino frente à realidade da sociedade, segundo Minayo (1998).



Quanto a sua natureza a pesquisa é do tipo aplicada, pois objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática, exploratória descritiva e utiliza a abordagem qualitativa.

No que se refere aos procedimentos técnicos para obtenção dos dados é adotada a pesquisa bibliográfica, a qual foi elaborada a partir de material já publicado constituído principalmente de livros e material disponibilizado na internet.

#### **4 Resultados e Discussão**

São receitas a serem obtidas pelas entidades: doações, subvenções e contribuições para o custeio de suas atividades.

A **Doação**, segundo o artigo 1.165 do Código Civil brasileiro (2002 *apud* Machado 2011, p. 84), é o “contrato em que uma pessoa, por liberdade, transfere, do seu patrimônio, bens ou vantagens para o de outra, que o aceita”. Neste caso, a lei se refere a contrato pela formalização do ato, não sendo necessária esta formalização, ela pode ser tácita. Segundo a autora citada neste parágrafo, muitas entidades sobrevivem apenas de doações de Pessoas Físicas e/ou de Pessoas Jurídicas.

Trata-se como **Contribuições** os valores entregues pelos seus associados para composição do patrimônio ou manutenção deste. Neste caso não são tratadas como receitas. São consideradas receitas somente as contribuições de terceiros para custeio das suas atividades fins, estabelecidas no estatuto.

**Subvenções** são as verbas recebidas por convênios de subvenções para custeio das atividades. Machado (2011, p. 85) define **Convênio** “um contrato de prestação de serviços, ou de outra modalidade, celebrado entre dois órgãos públicos ou entre um órgão público e uma instituição particular”.

Segundo o Conselho Federal de Contabilidade (2008), dentre as diversas formas utilizadas pelas entidades de interesse social para alavancar recursos, destaca-se a **celebração de convênios, contratos e termos de parcerias**, recursos estes que necessitam de tratamento especial em virtude do controle que deve haver sobre eles, exigindo uma contabilização que possibilite a segregação por projetos, onde a individualização permite maior controle e elaborar a prestação de contas com mais transparência e segurança.



É importante a diferenciação dessas três formas de ajustes entre partes. Primeiramente, vamos diferenciar os contratos dos convênios que, segundo Di Pietro (2002, p. 292-293), são as seguintes:

**a)** no contrato, os **interesses** são opostos e contraditórios, enquanto no convênio são recíprocos; por exemplo, em um contrato de compra e venda, o vendedor quer alienar o bem para receber o melhor preço e o comprador quer adquirir o bem pagando o menor preço; no convênio, também chamado de **ato coletivo**, todos os participantes querem a mesma coisa; **b)** os entes conveniados têm **objetivos institucionais comuns** e se reúnem, por meio de convênio, para alcançá-los; por exemplo, uma universidade pública - cujo objetivo é o ensino, a pesquisa e a prestação de serviços à comunidade - celebra convênio com outra entidade, pública ou privada, para realizar um estudo, um projeto, de interesse de ambas, ou para prestar serviços de competência comum a terceiros; é o que ocorre com os convênios celebrados entre Estados e entidades particulares, tendo por objeto a prestação de serviços de saúde ou educação; é também o que se verifica com os convênios firmados entre estados, municípios e União em matéria tributária para coordenação dos programas de investimentos e serviços públicos e mútua assistência para fiscalização dos tributos respectivos e permuta de informações; **c)** no convênio, os partícipes objetivam a obtenção de um **resultado comum**, ou seja, um estudo, um ato jurídico, um projeto, uma obra, um serviço técnico, uma invenção etc., que serão usufruídos por todos os partícipes, o que não ocorre no contrato; **d)** no convênio, verifica-se a **mútua colaboração**, que pode assumir várias formas, como repasse de verbas, uso de equipamentos, de recursos humanos e materiais, de imóveis, de *know-how* e outros; por isso mesmo, no convênio não se cogita de preço ou remuneração, que constitui cláusula inerente aos contratos; **e)** dessa diferença resulta outra: no contrato, o valor pago a título de remuneração passa a integrar o patrimônio da entidade que o recebeu, sendo irrelevante para o repassador a utilização que será feita deste; no convênio, se o conveniado recebe determinado valor, este fica vinculado à utilização prevista no ajuste; assim, se um particular recebe verbas do poder público em decorrência de convênio, esse valor não perde a natureza de dinheiro público, só podendo ser utilizado para os fins previstos no convênio; por essa razão, a entidade está obrigada a prestar contas de sua utilização, não só ao ente repassador, como ao Tribunal de Contas; **f)** nos contratos, “as vontades são antagônicas, se compõem, mas não se adicionam, delas resultando uma terceira espécie (vontade contratual, resultante e não soma) - ao passo que nos convênios, como nos consórcios, as vontades se somam, atuam paralelamente, para alcançar interesses e objetivos comuns (Edmir Netto de Araújo, 1992, p. 145).

Especial destaque deve ser dado ao item, letra “e”, da citação anterior onde informa que os recursos recebidos de convênios ficam vinculados à utilização prevista no ajuste, não perdendo a natureza de dinheiro público, ficando a entidade obrigada a prestar contas de sua utilização ao órgão que lhe repassou recursos (conveniente), bem como ao Tribunal de Contas da União, ou do estado, ou do município, conforme a origem orçamentária dos recursos recebidos (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2008, p. 89).



Assim, os recursos recebidos através de convênios não são considerados como receita, pois eles jamais perdem a natureza de dinheiro público, tanto que as sobras devem ser devolvidas (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2008).

Enquanto, segundo a mesma fonte, no contrato, a entidade é contratada para prestar um serviço e ao contratante interessa o cumprimento do que foi firmado, seja a prestação de um serviço ou a entrega de uma obra. O recurso é repassado à entidade e ela não sofre qualquer restrição na sua aplicação, pois neste caso os recursos recebidos são de propriedade da entidade.

Segundo o Conselho Federal de Contabilidade (2008), o termo de parceria é firmado entre o Poder Público e entidades qualificadas como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) (Lei nº 9.790/99), destinado à formação de vínculo de cooperação entre as partes, para o fomento e a execução das atividades de interesse público como promoção da assistência social, promoção da cultura, defesa e conservação do patrimônio histórico e artístico, entre outras previstas no art. 3º da Lei nº 9.790/99.

Com o que fora exposto anteriormente se percebe que o termo de parceria está muito próximo do convênio, pois se trata de acordo de cooperação entre as partes. Assim, é possível concluir que os recursos, como no convênio, não perderão sua característica de dinheiro público, não podendo ser considerado como receita da entidade parceira.

O Quadro 1 apresenta de forma exemplificativa diversos tipos de receitas que podem ser captadas pelas entidades sociais, extraídas de Machado (2011) e do Conselho Federal de Contabilidade (2008):

Subvenções Governamentais	<ul style="list-style-type: none"><li>• Subvenções governo federal</li><li>• Subvenções governo estadual</li><li>• Subvenções governo municipal</li></ul>
Doações Governamentais	<ul style="list-style-type: none"><li>• Doações do governo federal</li><li>• Doações do governo estadual</li><li>• Doações do governo municipal</li></ul>
Contribuições Governamentais	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contribuições do governo federal</li><li>• Contribuições do governo estadual</li><li>• Contribuições do governo municipal</li></ul>
Doações Não Governamentais	<ul style="list-style-type: none"><li>• Doações de pessoas jurídicas</li><li>• Doações de pessoas físicas</li><li>• Doações do exterior</li></ul>
Vendas de Bens Não Integrantes do Imobilizado	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vendas de produtos</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vendas de mercadorias</li></ul>
Vendas de Serviços	<ul style="list-style-type: none"><li>• Venda de serviços hospitalares</li><li>• Venda de serviços educacionais</li><li>• Venda de outros serviços</li></ul>
Receitas de Serviços SUS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Internações</li><li>• Ambulatorial</li><li>• Exames</li><li>• Outros</li></ul>
Receitas de Aplicações Financeiras	<ul style="list-style-type: none"><li>• Poupança</li><li>• Fundos de investimento</li><li>• Outras aplicações</li></ul>
Outras Receitas Financeiras	<ul style="list-style-type: none"><li>• Descontos obtidos</li><li>• Juros de mora</li><li>• Outras receitas financeiras</li></ul>
Receitas Patrimoniais e de Investimentos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aluguéis</li><li>• Arrendamentos</li></ul>
Vendas de Bens Patrimoniais	<ul style="list-style-type: none"><li>• Alienação de investimentos</li><li>• Alienação de imobilizado</li></ul>
Receitas para Financiamento de Projetos Específicos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Receita de projetos assistenciais em educação</li><li>• Receita de projetos assistenciais em saúde</li><li>• Receita de projetos socioassistenciais</li></ul>

Quadro 1 – Tipos de Receitas

O Terceiro Setor é independente e pautado na voluntariedade, porém segundo Young (2009), para angariá-lo não se pode contar apenas com doações, pois estas estão cada vez mais escassas, por isso carece de fundos que podem advir de subvenções, doações e atividades econômicas voltadas para a manutenção da entidade. É a sua sustentabilidade e compete ao profissional contador saber contabilizar estas origens de recursos, bem como evidenciá-las através da utilização das demonstrações contábeis pertinentes ao Terceiro Setor. Isto demonstra adequação às normas e seriedade no trabalho, repercutindo em credibilidade.

## **5 Considerações Finais**

Foram apresentados diversos tipos de receitas que podem ser captadas pelas entidades sem fins lucrativos, as quais devem ser previstas no estatuto social e necessitam estar em conformidade com a atividade fim que irá ser desenvolvida por cada entidade.

São fontes de receitas a serem obtidas pelas Entidades do Terceiro Setor: doações, subvenções e contribuições para o custeio de suas atividades. E, dentre as diversas formas



utilizadas para obter recursos destacam-se a celebração de contratos, convênios e termos de parcerias.

Esses recursos necessitam de um tratamento especial decorrente do controle que há sobre eles, exigindo uma contabilização que possibilite a segregação de depósitos, onde a individualização permite maior controle e elaborar a prestação de contas com mais transparência e segurança.

São exemplos de receitas: doações governamentais e não governamentais, subvenções governamentais, contribuições governamentais, vendas de bens e serviços, rendimentos de aplicações financeiras, vendas de bens patrimoniais, etc.

Por fim, compreender sobre os tipos de receitas que podem ser captadas pelas Entidades do Terceiro Setor é de fundamental importância para uma gestão sustentável e possibilidade de desenvolvimento na área.

#### **Referências**

ABONG. **ONGs no Brasil**: perfil e catálogo das associadas à ABONG 2002. São Paulo, 2002.

ASHOKA EMPREENDEDORES SOCIAIS E MCKINSEY & COMPANY INC. **Negócios sociais sustentáveis**: estratégias inovadoras para o desenvolvimento social. São Paulo: Peirópolis, 2006.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Manual de procedimentos contábeis e prestação de contas das entidades de interesse social**. 2. ed. Brasília: CFC, 2008.

DI PIETRO, M. S. Z. **Direito Administrativo**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

KOTHER, M. C. M. F. **Planejamento circunstancial**: economia social – terceiro setor. 2. ed. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2008.

MACHADO, M. R. B. **Entidades beneficentes de assistência social**. 3.ed. Curitiba: Juruá, 2011.

MINAYO, M. C. de S. **Pesquisa social**: teoria, método e criatividade. Petrópolis: Vozes, 1998.

YOUNG, L. H. B. **Entidades sem fins lucrativos**: imunidade e isenção tributária – resumo prático. 5. ed. Curitiba: Juruá, 2009.

TUDE, J. M.; RODRIGUES, G. K. M. Empreendimentos de geração de recursos em ONGs: uma análise sobre seus efeitos na sustentabilidade de ONGs baianas. In: **Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração**, 32, 2008, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. CD-ROM.