

RELAÇÕES ENTRE OS GASTOS GERAIS E DOAÇÕES EM ORGANIZAÇÕES NÃO GOVERNAMENTAIS INTERNACIONAIS (ONGIs) ATUANTES EM CRISES EMERGENCIAIS

RESUMO

O estudo avalia as Organizações Não Governamentais Internacionais (ONGIs) que atuam em crises emergenciais e seus gastos políticos ou gerais, gastos esses que não estão diretamente alocados nas atividades em campo e sim em atividades de captação de recursos e de gestão, esses desembolsos são geralmente criticados por *stakeholders*. Logo, apresenta-se como objetivo geral, identificar as relações entre os gastos gerais e as receitas nas ONGIs que atuam em crises emergenciais. Foram investigadas 29 ONGIs das mais relevantes no contexto mundial em crise emergenciais e com transparência financeira de 2009 a 2018. Foram feitas análises de correlações bivariadas para saber as relações entre os gastos gerais e as receitas, depois as ONGIs foram agrupadas de acordo com o grau de correlação bivariada apresentada para saber se havia diferenças relevantes entre os grupos. Os resultados indicam que aproximadamente 48% das ONGIs estudadas apresentam uma forte correlação bivariada entre os gastos gerais e as receitas, e que estes grupos com um forte grau de correlação têm uma média maior de investimentos em programas de campo e crescimento em receitas.

Palavras-chave: ONGs Internacionais. Gastos gerais. Crises emergenciais.

Área Temática: Custos aplicados ao setor privado e ao terceiro setor

1 INTRODUÇÃO

O final do século XX, se configurou um forte aumento de Organizações Não Governamentais (ONGs). A aceleração da globalização e do capitalismo, somado ao declínio da autoridade dos estados sobre a sociedade civil, forneceu às ONGs um papel-chave que não só fez elas aumentarem em número, mas principalmente em atividades para desempenhar como desenvolvimento sustentável, direitos humanos, atos contra a degradação da fauna e da flora entre outras atividades negligenciadas por entidades governamentais (FISHER, 1997).

Dentro do conceito de ONGs apresenta-se um mais restrito: As Organizações Não Governamentais Internacionais (ONGIs) (VAKIL, 1997). Comumente, ONGs tem algumas características chaves como: Agir de maneira juridicamente independente do Estado, ser fundada por iniciativa privada e ter um status jurídico de sem fins lucrativos. As ONGs internacionais seguem essas características, porém com uma diferença principal: atuar com seus membros em dois ou mais países. As ONGIs, assim como o setor que ela faz parte, não só cresceu em números na última parte do século XX, mas também em receita, devido aos aumentos dos fundos públicos e privados dos stakeholders (MARTENS, 2002; ALDASHEV e NAVARRA, 2018).

As ONGIs diferentemente das ONGs locais, são de grandes dimensões tanto em recursos (estrutura física e intelectual) como em atuação complexas e especiais. Além disso, as ONGIs costumam receber recursos em países ricos para atuar em países pobres e emergentes. Em muitos casos tendo um impacto econômico nos

países que atuam, tendo poder de influência nas políticas globais relacionados ao bem-estar humano, direitos individuais e desenvolvimento sustentável (MADON, 1999; MURDIE e KARKIETEK, 2012).

Todavia para as ONGs e ONGIs atingirem seus objetivos de desempenhar essas atividades na sociedade civil devem adotar boas práticas de empresas comuns. É necessário realizar decisões internas gerenciais relacionados a marketing, performance, recursos humanos, projetos, finanças, cultura organizacional, logística e cadeia de suprimentos entre outros (ABORAMADAN, 2018).

Além disso, é necessário saber comunicar seus resultados financeiros para os *stakeholders*. Para garantir o futuro de uma ONG, ela deve comunicar-se com os doadores, porque é importante para eles visualizarem que suas benfeitorias estão tendo um impacto na sociedade, assim como para os contribuintes fiscais saberem se os seus recursos estão sendo bem aplicados. É importante para prováveis clientes da ONG saber se os serviços são de excelente qualidade. Ademais, é crucial para o conselho de diretores e o staff da ONG saber se os objetivos estão sendo atingidos de forma eficiente (KEATING e FRUNKIN, 2014).

Para realizar todas essas funções as ONGs têm gastos. Eles estão divididos em duas principais categorias os gastos administrativos e de captação de recursos chamado gastos políticos ou gerais e gastos relacionados com as atividades e programas chamados gastos de projetos. Os gastos com captação de recursos estão relacionados a todos os esforços feitos pela organização para angariar fundos. Já os gastos administrativos estão ligados a atuação da ONG fora dos programas de campo, como gastos com governança e gerência executiva (VINCENT, 2006; MÉDECINS DU MONDE, 2018).

Todavia, desde os primeiros estudos sobre ONGs, nota-se que os doadores criticam as ONGs em seus gastos gerais (ROSE-ACKERMAN, 1982). Alguns estudos sugerem que diferentes tipos de doadores usam os gastos gerais como argumento para não doar (TINKELMAN e MANKANEY, 2007). Tendo assim uma diminuição média das doações de acordo como os gastos administrativos são reportados (METZGER e GUNTHER, 2019).

Logo, os gerentes precisam estar cientes de como a empresa gasta os recursos recebidos. Os *stakeholders* usam os dados financeiros para saber se as ONGs são ou não merecedoras do seu recurso, mas não apenas o dinheiro que sai, mas também de onde ele entra, é necessário para os gerentes saberem os impactos das doações do governo sobre a percepção dos doadores privados, assim como saber se as receitas comerciais que uma ONG pode ter pode estar afastando doadores a longo prazo (HERZER e NUNNEKAMP, 2013).

Essas atividades tornam-se mais complexas quando essas organizações, principalmente ONGIs, tem que responder a crises globais emergenciais (desastres naturais, guerras, crise políticas, doenças dentre os principais) com expertise para preparar e gerir as ações em cenários imprevisíveis. Nesse cenário, não pode haver erros administrativos, alocação de pessoas e dos recursos necessários, somado a velocidade da tomada de decisão. As ONGIs necessitam ter o recurso no momento certo, para realizar a assistência humanitária em momento hábil de maneira que os gastos gerais e de programas sejam bem distribuídos para não inferir negativamente nas ações emergenciais e no futuro dessas organizações (BEAMON e KOTLEBA, 2006; BEAMON e BALCIK, 2008).

No contexto apresentado, o problema de pesquisa erigido foi: **Como estão relacionados os gastos gerais e as receitas nas ONGIs que atuam em crises emergenciais?**

Descortinando como objetivo geral, identificar as relações entre os gastos gerais e as receitas nas ONGs que atuam em crises emergenciais. Portanto a fronteira de reflexão foi restringida às organizações de benefício público, de atuação internacional, natureza jurídica privada, não distribuidoras de lucro, autônomas, voluntárias às quais se especializaram em fornecer assistência rápida e eficaz durante situações de crise, como desastres naturais, conflitos armados, epidemias e outras emergências humanitárias (THOMAS, 2001 e PANKE e HENNEBERG, 2018).

O estudo justifica-se por investigar um dos mais importantes atores no contexto global de ajuda humanitária. Tais organizações desempenham um papel crucial em ajudar as populações afetadas, fornecendo recursos como alimentos, água, abrigo, assistência médica, apoio psicológico. Além dessas organizações frequentemente colaborarem com governos locais, outras ONGs, agências da ONU e comunidades afetadas para coordenar uma resposta eficaz e minimizar o impacto das crises emergenciais. Como ressalta Huggett (2012), as maiores ONGs alcançam os mais longínquos recantos do planeta. Assertiva compartilhada por Aaronson e Thompson (2023), ao reforçarem o alcance global e o impacto significativo no âmbito do sistema mundial. Porém mesmo com a importância desse mercado, poucos pesquisadores vêm estudando eficiência e efetividade das decisões gerenciais e a capacidade de receber recursos. As escassas pesquisas detectadas, almejando encontrar uma relação entre os gastos administrativos e os gastos com captação de recursos com doações, perfilaram respostas distintas durante o tempo (TINKELMAN e MANKANEY, 2007).

Incluindo a presente seção, o texto está estruturado em 7 seções. Na seção 2 são expostos os elementos teóricos relacionado as ONGs e sua evolução perpassando por suas características para na seção subsequente focalizar as especificidades atinentes às ONGs. Na sequência são expostas as peculiaridades dos recursos financeiros no bojo das ONGs, para na seção seguinte, descrever os procedimentos metodológicos adotados. A seção 6 explicita os resultados apropriados da investigação. Na última seção se apresenta as considerações finais do trabalho, assim como as limitações e recomendações de estudos posteriores

2 AS PECULIARIDADES DAS ORGANIZAÇÕES NÃO GOVERNAMENTAIS

Durante a conferência de São Francisco em 1945 os países representados e mais 1.200 organizações voluntárias juntaram seus esforços para a criação da Organização das Nações Unidas. Além disso, essas organizações voluntárias proveram politicamente a inclusão do artigo 71 da carta das Nações Unidas que diz que o Conselho Econômico e Social (CES) podem consultar organizações não-governamentais para suas tomadas de decisões. Essas organizações, também, tiveram um papel relevante na inclusão dos artigos sobre direitos humanos assim como no papel importante de cooperações entre nações em assuntos como educação (ALGER, 2002).

Todavia, as bases das organizações não governamentais atuais não começaram nessa conferência, e sim influenciada por outras organizações antecessoras (ALGER, 2002). Um exemplo é a British and Foreign Anti-Slavery Society (Atual Anti Slavery Internacional), fundada em 1839, que tinha o objetivo de pressionar o fim da escravidão no mundo, com base nos feitos de sociedades abolicionistas ascendentes que fizeram forte pressão para o fim da escravidão nos domínios britânicos (MAYNARD, 1960 e WONG, 2010).

É importante ressaltar que as instituições ao galgarem o *status* de ONGs, cresceram rapidamente a partir do final do século XIX decorrentes de declínios econômicos nas épocas que precederam e durante as duas grandes guerras (BOLI e THOMAS, 1997). Todavia, mesmo o crescimento exponencial sendo conhecido é consenso a dificuldade de estimar o número exato de ONGs (LEWIS, 2010).

Desde a década de 1920, as ONGs vêm atuando internacionalmente em ajuda humanitária, desenvolvimento e intercâmbio cultural. Na década de 1990 foi intensificado as agendas políticas sensíveis ao público como preservação da fauna e flora, promoção a justiça inter-racial e outros tipos de direitos humanos (IRIYE, 1999).

Outro fator importante foi as ONGs ganharem prestígios no mundo ganhando prêmios como Nobel da Paz (THAKUR, 1994; SHORT, 1999; IRIYE, 1999). Salientando a ONGI Médicos Sem fronteiras (MSF) pelas ações humanitárias pioneiras em vastos recantos dos continentes (HAYDEN, 2015). No século XXI, as ONGs perfilaram-se atores essenciais no mundo como as ações pós tsunami de 2004 que atingiu países como Indonésia, Índia, Tailândia, e Sri Lanka, onde ONGs locais tiveram um papel essencial em programas de fornecimento de comida e abrigo e reconstrução das áreas afetadas (KILBY, 2007; LEWIS, 2010), além de ações, no percurso da década de 2010 onde a MSF se consagra como primeira ONGI a enviar uma equipe a Guiné depois dos primeiros surtos do Ebola em 2014, e contatar o mundo que a tragédia era sem precedentes e que ações deveriam ser realizadas imediatamente (HAYDEN, 2015).

O termo ONG surge no contexto global na Carta das Nações Unidas durante a conferência de São Francisco em 1945, logo depois sendo estudado em duas principais abordagens: jurídica e social. Enquanto a primeira enfatiza a importância do *status* jurídico e legal no âmbito do cenário nacional e sua relevância dentro da lei internacional. Já a abordagem social foca nos estudos dos atores sociais e na decomposição do termo ONG e como cada letra do acrônimo deve ser estudada separada. Há, também, as definições próprias de cada país dificultando uma definição geral do termo (MARTENS, 2002).

Vakil (1997) expôs que a falta de uma definição geral é um problema prático e teórico. Sendo não apenas uma restrição taxonômica, mas também inibindo o progresso da melhor compreensão do funcionamento das ONGs. Para ele um dos grandes problemas é a “sopa de letrinhas” ao tentar descrever ONGs: Grandes Organizações Não Governamentais Internacionais (GONGIs), Organizações de Base Comunitária (OBCs), Organizações Não Governamentais de Base Comunitária (ONG-BCs), Organizações de Desenvolvimento (ODs), Organizações Não Governamentais Governamentais (ONG-Gs), Organizações de *Grass Root* (OGRs), Organizações de Apoio de *Grass Root* (OAGRs), Instituições de Cooperação Internacional para o Desenvolvimento (ICIDs), Organizações Não Governamentais Internacionais (ONGIs), Organizações Não Governamentais de Desenvolvimento (ONGDs), Organizações Não Governamentais do Norte (ONGNs), Organizações de Pessoas (OPs), Prestadores de Serviços Públicos (PSPs), Organizações Quase-Não governamental (OQNGs), Organizações de Mudança Social (OMSs), Organizações Não Governamentais de Apoio (ONGAs) e Organizações de Igrejas do Bem-Estar (OGBEs).

Salamon e Anheir (1992) contemplaram o terceiro setor de “emaranhado terminológico”. Para tentar superar o problema da taxonomia e das diferentes abordagens, Martens (2002) restringiu seu foco analítico no aspecto jurídico e social. Porém Iriye (1999) focou sob uma lógica de excluir outros tipos de entidades: fraternidade secreta, uma empresa orientada ao lucro, partido político entre outros. A

NGO Advisor (2019) considera para fins de análises e pautados em indicadores comuns como, organizações e grupos operacionais ou de foco em *Advocacy*, sem fins lucrativos, de interesse público, ativos no nível local, nacional ou internacional. A ONU (2024), vislumbra como qualquer grupo de cidadãos voluntários, sem fins lucrativos, organizado em nível local, nacional ou internacional, orientadas para tarefas e dirigidas por pessoas de interesse comum, desempenhando assim uma variedade de serviços e funções humanitárias, resgatando as preocupações dos cidadãos aos governos, monitorando políticas bem como as incentivando a participação no nível da comunidade.

Aldasheev e Navarra (2018) ao reunir as reflexões dos estudos disponibilizados, condensou três características principais convergentes quanto as ações das ONGs, a saber: a) elas têm que ser independentes dos países em que faz parte, porém de maneira legalizada; b) devem ser originadas por uma instituição privada. Não podem ser criados por órgãos públicos e finalmente c) sua base organizacional deve ser juridicamente legalizada como uma instituição que não possua fins lucrativos.

3 AS ONGIs E AS CRISES EMERGENCIAIS

As ONG Internacionais (ONGI) fazem parte de um nível de operação específico das ONGs no contexto geral. Essa operação internacional pode ser definida como ter membros atuantes em dois ou mais países (VAKIL, 1997; MARTENS, 2002). Elas estão fortemente presentes em quatro grandes áreas temáticas: meio ambiente, saúde, direitos humanos e desenvolvimento. Todavia, há ONGs híbridas que atuam em mais de uma dessas áreas e que tem grande facilidade de criar *network* e colher informações necessária para suas atuações. Essas networks são de grande importância para crises de emergências para ajuda humanitária (MURDIE e DAVIS, 2011).

Todavia, para uma ONGI atuar nessas áreas temáticas, a gestão dessas organizações necessita ter algumas competências. Brière *et al* (2015) desenvolveu um estudo exploratório para competência de gerentes de ONGIs para realizar projetos, principalmente os relacionados ao desenvolvimento internacional. O Quadro 1 descreve as competências.

A maior parte das competências expostas no Quadro 1 se conectam aos aspectos humanos e comportamentais. Além disso, um dos fatores mais importantes são as competências relacionados ao local de atuação e o contexto cultural. Isso conduz a um patamar de execução satisfatória haja vista a amplitude de alcance de um projeto de natureza internacional (BRIÈRE *et al*, 2015).

Em situação de ajuda humanitária algumas dessas competências deve ser potencializada como habilidade interpessoal para lidar com a equipe. Ademais, a habilidade de *networking* é essencial pois a coordenação entre organizações é um dos primeiros passos para uma ajuda efetiva (STEPHENSON JR., 2005; BRIÈRE, 2015).

Não obstante, enfatiza Stephenson Jr. (2005) dificuldades na coordenação de esforços entre as organizações em uma crise de emergência. Vale salientar: a) as ONGIs dependem de doações, e sempre há forte competição entre as mesmas para conseguir os recursos dos doadores; b) não se pode descartar a existência de ONGIs indutoras de entraves na coordenação nas operações pela necessidade de ser a primeira a atuar em uma crise de emergência e “levar os créditos” pela ação, e assim atrair atenção da mídia e conseqüentemente dos doadores; c) uma gama de instituições intrinsecamente diferentes oferece ajuda as crises humanitárias como os

governos afetados, movimentos insurgentes, ONGs, instituições ligadas a ONU, para citar as evidências mais proeminentes; e d) a atividade de coordenação implica custos as ONGs, seja no âmbito da coordenação estratégica e/ou no nível operacional.

| Competências | Detalhamento |
|--|--|
| Adaptabilidade | Aspectos logísticos, Diferenças Culturais, Ferramentas usadas |
| Extensão de habilidades | Geral, Áreas de Experiências, Gerência de projetos, Desenvolvimento internacional, Intercultural |
| Habilidades gerências | Projetos, Finanças, Organização do trabalho, Informação |
| Comunicação | Escrita, Escuta, Expressão oral, Solução de conflitos |
| Qualidades pessoais | Capacidade de trabalho, Lidar com o estresse, Humildade, Paciência, Cuidado com os detalhes, Engajamento |
| Habilidades Interpessoais | Trabalho em equipe, Negociação, Estabelecimento de um senso de confiança |
| Liderança | Engajar, Visão estratégica, Entender o ambiente do outro |
| Ética | Práticas Gerenciais, Pedidos individuais, Comportamento pessoal |
| <i>Networking</i> e conhecimento local | Especialista local, <i>Stakeholders</i> , <i>Networking</i> |
| Capacitação | Organizações locais, Treinamento da equipe |
| Gerenciamento de mudanças | Estratégias |

Quadro 1. Competências para projetos em ONGs

Fonte: Brière *et al*, 2015.

Neste contexto pode-se inferir que não apenas a coordenação pode ser um problema em um ambiente de crise de emergência. Ao remeter a Beamon e Kotleba (2006), toda a operação de crise de emergência é complexa e dinâmica por si só.

Beamon e Balcik (2008) simula as etapas de uma crise de emergência assim que a mesma ocorre, em três etapas: 1) Avaliação – Um indivíduo viaja até a crise de emergência para avaliar a situação e comunica aos responsáveis pela logística as necessidades de recursos para a ajuda humanitária; 2) Captação de recursos – Um provável apelo é lançado pela organização para captar recursos e ter os fundos necessários para mobilizar toda a equipe; e 3) Envio – Essa etapa depende do local do desastre, e todo estudo logístico é feito para enviar os suprimentos e a equipe. Detecta-se ainda variáveis marcadamente intervenientes salientando dentre as principais: a) o desenho das estratégias, sempre se encontram conectadas a redução de sofrimento em crises de emergência; b) cada crise de emergência é única e sua eclosão é inesperadamente, e o *lead time* para chegada do apoio é sempre zero e c) os fornecedores ao tomar consciência da crise de emergência pode aumentar os preços dos produtos necessários (BEAMON e BALCIK, 2008).

4 TRAÇADOS TEÓRICOS DA GESTÃO FINANCEIRAS NAS ONGS

O que vai formalizar as características de uma ONG será a gestão financeira e como ela é implementada e operacionalizada (OGEH FIADOR, 2013). Uma ONG terá fluxo de caixa operacional, de investimento e financiamento, tal como uma empresa privada, mas com as suas particularidades que buscam um resultado superavitário que retorna para organização (SULTANA, 2018). Esse resultado superavitário é essencial para a minimização do sofrimento, pois como destacam Beamon e Balcik (2008), todas as estratégias de uma ONG devem estar relacionadas a esse objetivo final principalmente em ONGs de crises de emergência.

Para Tavares (2006) as unidades institucionais integrantes do Terceiro Setor não são organizadas em função de uma lógica econômica, de lucro e poder, e sim em função de uma lógica substantiva onde também existe poder, mas a lógica de

vinculação das pessoas no recinto dessas organizações não é, necessariamente, racional, sob o olhar da racionalidade econômica. Portanto nada explicaria o trabalho voluntário, dentro dessa lógica, deformando assim a compreensão de realidade social e que o caráter associativo não seja destruído ao tentar-se profissionalizar a sua gestão.

Guedes Neto (2016) contraria Tavares (2006) e reforça a necessidade de adoção de métodos gerenciais profissionalizados. Afinal, a imposição de serem rentáveis, produtivas e eficientes, a fim de competirem na captação de recursos de doadores privados e das administrações públicas, obriga as organizações voluntárias a se alinharem a uma estrutura profissionalizada, especialmente em situações de emergência social cuja demanda de mobilização de efetivo humano é imprescindível.

Consoante a TACHIZAWA (2010), a gestão financeira no Terceiro Setor tem como indutor manter a sincronia dos fluxos de entradas e saídas dos recursos financeiros, assegurando aos seus financiadores que os recursos estão sendo usados como eficiência. Sendo obrigadas a aprimorar seus instrumentais gerenciais os quais usualmente ignorados conforme Gofe, Kebede e Jiru (2021). Inclusive o objetivo de seus estudos foi avaliar e descrever as práticas de gestão financeira de ONGs internacionais, identificando suas áreas de pontos fortes e fracos, bem como encontros em torno dos principais aspectos financeiros componentes de gestão e requisitos de relatórios, como a avaliação das ligações do processo orçamentário com o financeiro, extensão da volubilidade do sistema de manutenção de registros, extensão do controle interno e relatórios financeiros e como preparam os seus relatórios financeiros para monitorar o seu orçamento e despesas. Embora não explicito mas sob influência do esquema esboçado por Blazek (2008) conforme a Figura 1, a qual reconfigurada e contemplada nos moldes da Inteligência Artificial (IA) no bojo das operações conforme discussão de Turco (2024) e IA generativa no entender de ADAPTA REPORT (2024).

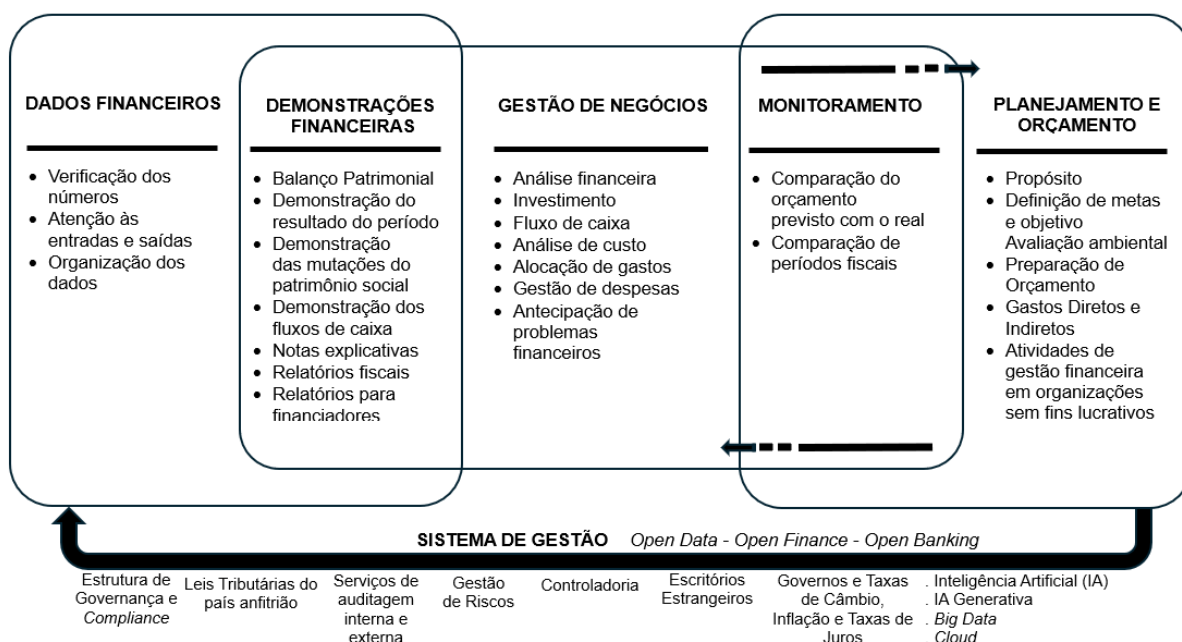


Figura 1. Atividades de gestão financeira em ONGs

Fonte: Adaptado de Blazek (2008)

5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa segundo a abordagem do problema é quantitativa pois usa a estatística em dados quantificados para estabelecer a relação entre o modelo teórico proposto e os dados observados no mundo real (MINAYO e SANCHES, 1993). É descritiva, já que descrever os fatos e fenômenos de determinada realidade além de classificá-los e interpretá-los (TRIVIÑOS, 1987) e do ponto de vista técnico é documental já que recorre a fontes mais diversificadas e dispersas, sem tratamento analítico, tais como: tabelas estatísticas, jornais, revistas, relatórios, documentos oficiais, entre outros (FONSECA, 2002).

É um estudo de caso múltiplos, pois utiliza testes iguais para os objetos estudados, buscando chegar em um resultado que funcione para todos os casos particularmente, apesar de detalhes diferentes (YIN, 2001).

A primeira etapa na escolha dos sujeitos da pesquisa foi encontrar um repositório de ONGs internacionais que atuam em crises de emergenciais. O que atendeu a necessidade desta investigação, foi a do NGO *Advisor*, responsável por divulgar o *ranking* anualmente das melhores ONGs do mundo (NGO ADVISOR, 2019)

A NGO *advisor* separa as ONGs por filtros em seu site. No tocante as crises emergenciais estão cadastradas 51, as quais deveriam se encaixarem nas características: a) Ser de crises de emergências; b) Ser uma ONG Internacional: Ter membros atuantes em ao menos dois países, de acordo com a definição de Martens (2002); c) Divulgar relatórios financeiros entre 2009 e 2018; d) Divulgar seus gastos gerais: Captação de recursos e administração; e) Divulgar seus gastos com programas de campo; f) Divulgar doações e subsídios recebidos e g) Divulgar Receita Total e Gasto Total. Após a avaliação crítica, 29 instituições se credenciaram fiéis aos critérios estabelecidos.

As variáveis primárias foram assim identificadas: a) Gastos com Captação de recursos b) Gastos com Administração; c) Receita total e d) Doações e Subsídios sendo estas aferidas com base na receita total excluindo juros, investimentos ou outras atividades provenientes de origem externa.

As ONGs foram agrupadas de acordo com o grau da relação bivariada apresentada das variáveis primárias, e confrontadas entre si com variáveis secundárias de índices de gastos e de crescimento médio, vale saber: a) Razão dos gastos de Captação de recursos sobre gasto total (C/G); b) Razão dos gastos de administração sobre gasto total (A/G); c) Razão dos gastos em programas de campo sobre o gasto Total (P/G); d) Crescimento em receita total-Cresc (r); e) Crescimento em doações e subsídios-Cresc (d); e f) Crescimento em gastos com programas de campo-Cresc (p).

Para medir o grau de força entre duas variáveis, e como ela cresce ou decresce em relação a outra, o teste indicado foi a correlação bivariada, se apropriando da Correlação de Pearson, para dados distribuídos normalmente e a correlação de Spearman para dados não distribuídos normalmente (FIELD, 2010).

Schober, Boer e Schwarte (2018) explicam que a correlação de Pearson varia em uma magnitude entre -1 a 1. O Quadro 2 exhibe a magnitude estratificada e sua interpretação.

Uma correlação -1, indica uma correlação negativa perfeita, se uma variável aumenta outra diminui ou vice-versa. Uma correlação +1 indica uma correlação positiva perfeita, as duas variáveis aumentam junto (FIELD, 2010).

Essa interpretação é análoga ao teste de Spearman, a diferença é que essa correlação apresenta uma relação monotônica, uma correlação de Pearson +1 indica

que duas variáveis se movem na mesma direção, mas diferente da correlação de Pearson, a de Spearman não se move juntos a uma taxa constante (FIELD, 2010; SCHOBER, BOER e SCHWARTE, 2018).

| Grau de correlação | Interpretação |
|----------------------------------|------------------------|
| 0.00-0.10 (Negativo ou positivo) | Correlação desprezível |
| 0.10-0.39 (Negativo ou positivo) | Correlação Fraca |
| 0.40-0.69(Negativo ou positivo) | Correlação Moderada |
| 0.70-0.89(Negativo ou positivo) | Correlação forte |
| 0.90-1.00(Negativo ou positivo) | Correlação Muito forte |

Quadro 2. Grau de correlação de Pearson

Fonte: Schober, Boer e Schwarte (2018)

Uma correlação -1, indica uma correlação negativa perfeita, se uma variável aumenta outra diminui ou vice-versa. Uma correlação +1 indica uma correlação positiva perfeita, as duas variáveis aumentam junto (FIELD, 2010).

Essa interpretação é análoga ao teste de Spearman, a diferença é que essa correlação apresenta uma relação monotônica, uma correlação de Pearson +1 indica que duas variáveis se movem na mesma direção, mas diferente da correlação de Pearson, a de Spearman não se move juntos a uma taxa constante (FIELD, 2010; SCHOBER, BOER e SCHWARTE, 2018).

Como a amostra encampa um período de 10 anos, para o teste de normalidade utilizou-se Shapiro-Wilk caso $p\text{-value} < 0,05$, a distribuição é significativamente diferente de uma distribuição normal (FIELD, 2010).

10 ONGs internacionais mostraram alguma variável com $p < 0,05$, todavia dos 174 testes de normalidade realizados apenas 16 rejeitaram a hipótese nula, 9,19% dos testes.

H0: Distribuição normal

H1: Distribuição normal não confirmada

Foi adotado dois testes para diferença de média de acordo com as distribuições apresentadas pelas variáveis. Caso a distribuição fosse normal foi adotado o teste T de Student para amostras independentes, caso a distribuição normal não fosse confirmada foi adotado o teste U de Mann-Whitney (FIELD, 2010).

Para o teste T de Student caso $p\text{-value} > 0,05$, escolhe-se H0 e não há uma diferença entre as médias comprovadas.

H0: Médias entre os grupos iguais

H1: Médias diferentes

Todavia, antes de se aplicar o teste T de student é necessário saber se assumimos ou não as variâncias como iguais, para isso aplica-se o teste de Levene, caso $P > 0,05$ aceita H0 e variâncias iguais são assumidas.

H0: Variâncias são homogêneas

H1: Variâncias não homogêneas

Caso a distribuição não seja normal, o teste de U de Mann-Whitney caso $p\text{-value} > 0,05$, escolhe-se H0 e não há uma diferença de média comprovada

H0: Média entre os grupos iguais

H1: Médias diferentes

6 ANÁLISE DOS RESULTADOS

10 ONGs internacionais das 29 estudadas apresentaram uma forte correlação nas 4 propostas, perfazendo um total de 34,48%. Esse resultado significa que quando a captação de recursos e administração estão acima da média, as doações/subsídios

e a receita, se perfilam um fluxo promissor de parcerias monetárias, corroborando com a correlação positiva.

No total das ONGs com todas as variáveis com distribuição normal, 19 ONGs, 13 mostraram correlação muito forte ou forte entre captação de recursos e doações/subsídios e captação de recursos e receita total dando um total de 68,42%. Já administração com doações/subsídios, 12 ONGs se comportaram com uma correlação muito forte ou forte (63,16%) e 11 (57,89%) evidenciando correlação muito forte ou forte entre administração e a receita total.

No total das 29 ONGs, 14 mostraram alguma correlação forte ou muito forte relacionado a variável captação de recursos (48,27%) e 14 mostraram alguma correlação forte na variável de administração (48,27%).

Com base nos dados citados no parágrafo supra o resultado das correlações com doações/subsídios e com receita total se revelaram fortemente próximos quando comparada com administração e captação de recursos. Então foram separados em 4 grupos uma correlação com administração (forte e fraca) e captação de recursos (forte e fraca).

O Quadro 3 exhibe as ONGs agrupadas de acordo com seu grau de correlação dos gastos gerais com doações/ subsídios e receita total.

| ONGs | Captação de recursos com Doações /subsídios | Captação de recursos com Receita Total | Administração com Doações/ subsídios | Administração com receita total |
|-----------------------------|---|--|--------------------------------------|---------------------------------|
| ALL HANDS VOLUNTEERS | Fraca | Fraca | Fraca | Fraca |
| BRAC USA | Fraca | Fraca | Fraca | Fraca |
| DIRECT RELIEF | Forte | Forte | Forte | Forte |
| PARTNERS IN HEALTH | Fraca | Fraca | Fraca | Fraca |
| NORWEGIAN REFUGEE COUNCIL | Fraca | Fraca | Forte | Forte |
| CONVOY OF HOPE | Forte | Forte | Forte | Forte |
| CARITAS | Forte | Forte | Forte | Forte |
| ZAKAT FOUNDATION OF AMERICA | Forte | Forte | Forte | Forte |
| AMERICAN REFUGEE COMMITTEE | Forte | Forte | Forte | Forte |
| ACTION AGAINST HUNGER | Forte | Forte | Forte | Forte |
| GOAL | Forte | Forte | Fraco | Fraco |
| ZOA | Forte | Forte | Fraco | Fraco |
| AMERICARES | Fraco | Fraco | Fraco | Fraco |
| MSF | Forte | Forte | Forte | Forte |
| MERCY CORPS | Forte | Forte | Forte | Forte |
| ISLAMIC RELIEF WORLDWIDE | Forte | Forte | Fraco | Fraco |
| ACT FOR PEACE | Forte | Forte | Forte | Fraca* |
| KINDER USA | Fraco | Fraco | Fraco | Fraco |
| DOCTORS OF THE WORLD (MDM) | Forte | Forte | Forte | Forte |
| CONCERN WORLDWIDE | Fraco | Fraco | Forte | Forte |
| HABITAT FOR HUMANITY | Fraco | Fraco | Fraco | Fraco |
| INTERNATIONAL MEDICAL CORPS | Fraco | Fraco | Fraco | Fraco |
| OXFAM | Forte | Forte | Forte | Forte |
| DIAKONIA | Fraco | Fraco | Forte | Forte |
| CESVI | Fraco | Fraco | Fraco | Fraco |
| WORLD VISION INTERNATIONAL | Fraca | Fraca | Fraca | Fraca |
| CARE | Fraca | Fraca | Fraca | Fraca |
| CORDAID | Fraca | Fraca | Fraca | Fraca |
| PROJECT HOPE | Fraca | Fraca | Fraca | Fraca |

Quadro 3. Grau de correlação

Fonte: Pesquisa de campo

Para questão de análise os grupos foram separados de acordo com o grau de correlação para as ONGIs que apresentaram uma correlação entre as variáveis maior que 0.7 foi classificado como forte e para as variáveis que apresentaram uma correlação menor que 0.7 foram classificadas como fraca.

Como pode-se observar as duas variáveis de receitas (Doações/subsídios e receita total) não mostraram diferenças no grau de correlação assim a partir de então foram agrupados no mesmo grupo.

A ONGI Act For Peace foi a única a apresentar uma correlação moderada junto com um forte nas correlações de administração, para não ser separada em um terceiro grupo, optou-se por colocar ela no grupo das correlações “forte” devido a uma das variáveis ter tido um grau de coeficiente de Pearson maior que 0,7.

O próximo passo da análise foi retirar os supostos *outliers* presentes nas variáveis dos grupos, o qual objeto do conteúdo do Quadro 4.

| Variáveis | Valores extremos | ONGIs |
|-----------|------------------|--|
| C/G | $\geq 24\%$ | Oxfam |
| A/G | - | - |
| P/G | - | - |
| Cresc (d) | $\geq 43\%$ | All hands Volunteer e Brac USA. |
| Cresc (r) | $\geq 33\%$ | All hands volunteer, Brac USA e Direct Relief. |
| Cresc (p) | ≥ 40 | All hands Volunteer e Brac USA. |

Quadro 4. Valores extremos

Fonte: Pesquisa de campo

Por imposições metodológicas foi necessário fazer o teste de normalidade dessas variáveis, com o intuito de se obter ciência do comportamento delas para aplicar o teste de comparação de médias corretas, conforme o teor do Quadro 5.

| Variáveis | Shapiro-Wilk | | |
|-----------|--------------|----|------|
| | Estatística | Df | p |
| C/G | ,891 | 28 | ,007 |
| A/G | ,954 | 29 | ,235 |
| P/G | ,963 | 29 | ,385 |
| Cresc (d) | ,940 | 27 | ,120 |
| Cresc (r) | ,970 | 26 | ,630 |
| Cresc (p) | ,963 | 27 | ,442 |

Quadro 4. Teste de normalidade

Fonte: Pesquisa de campo

Apenas a variável C/G (Captação de recursos sobre gastos) apresentou uma distribuição não normal ($p < 0,05$). Portanto a única variável submetida ao teste de Mann–Whitney. As demais couberam o teste T de Student conforme orientações de FIELD (2010). Com as exclusões dos *outliers* apresenta-se as médias, conforme teor do Quadro 6.

Atento ao conteúdo do Quadro 6, pode-se observar que as ONGIs que assinalaram correlação forte em captação de recursos e em administração apresentaram uma média maior do que das ONGIs que apresentaram correlação fraca, exceto na variável da razão dos gastos em programas sobre os gastos gerais (P/G).

Apesar de as médias serem diferentes, é necessário saber se tais diferenças são significativas. Para o teste T de Student das variáveis A/G e P/G para os grupos

de correlação com captação de recursos tem-se os resultados conforme conteúdo da Tabela 1.

| Grau de Correlação das ONGIs | Grupos de variáveis | | | Cresc (d) | Cresc (r) | Cresc (p) |
|-----------------------------------|---------------------|-------|--------|-----------|-----------|-----------|
| | C/G | A/G | P/G | | | |
| Forte Correlação em Captação | 6,74% | 4,27% | 87,72% | 12,72% | 10,99% | 12,26% |
| Fraca Correlação em Captação | 5,58% | 4,06% | 90,33% | 5,93% | 6,03% | 4,02% |
| Forte Correlação em Administração | 6,21% | 4,38% | 88,10% | 12,29% | 10,46% | 11,44% |
| Fraca Correlação em administração | 6,04% | 3,96% | 89,97% | 6,39% | 6,56% | 4,90% |

Quadro 6. Média das variáveis secundárias sem os outliers detectados

Fonte: Pesquisa de campo

Atento ao conteúdo do Quadro 6, pode-se observar que as ONGIs que assinalaram correlação forte em captação de recursos e em administração apresentaram uma média maior do que das ONGIs que apresentaram correlação fraca, exceto na variável da razão dos gastos em programas sobre os gastos gerais (P/G).

Apesar de as médias serem diferentes, é necessário saber se tais diferenças são significativas. Para o teste T de Student das variáveis A/G e P/G para os grupos de correlação com captação de recursos tem-se os resultados conforme conteúdo da Tabela 1.

Tabela 1

Teste T para as variáveis A/G e P/G para correlação com captação

| Variáveis | Teste de Levene para igualdade de variâncias | | Teste-t para Igualdade de Médias | | | | | | |
|-----------|--|------|----------------------------------|-------|--------|-----------------|--------------------------|---|----------|
| | Z | P | t | Df | P | Diferença média | Erro padrão de diferença | 95% Intervalo de Confiança da Diferença | |
| | | | | | | | | Inferior | Superior |
| A/G | ,679 | ,417 | -2,09 | 27 | ,836 | -,212% | 1,013% | -2,291% | 1,866% |
| | | | Variâncias iguais não assumidas | -2,08 | 25,561 | ,837 | -,212% | 1,019% | -2,309% |
| P/G | ,977 | ,332 | 1,175 | 27 | ,250 | 2,612% | 2,223% | -1,950% | 7,174% |
| | | | Variâncias iguais não assumidas | 1,165 | 24,767 | ,255 | 2,612% | 2,241% | -2,007% |

Fonte: Pesquisa de campo

Já para os grupos com correlação forte ou fraca com administração, a Tabela 2 apresenta os resultados coletados.

Tabela 2

Teste T para as variáveis A/G e P/G para a correlação com administração

| Variáveis | Teste de Levene para igualdade de variâncias | Teste-t para Igualdade de Médias | | | | | | | | |
|-----------|--|----------------------------------|------|-------|--------|------|-----------------|--------------------------|---|----------|
| | | Z | p | T | Df | p | Diferença média | Erro padrão de diferença | 95% Intervalo de Confiança da Diferença | |
| | | | | | | | | | Inferior | Superior |
| A/G | Variâncias iguais assumidas | 1,104 | ,303 | -,421 | 27 | ,677 | -,425% | 1,010% | -2,499% | 1,648% |
| | Variâncias iguais não assumidas | | | -,418 | 24,735 | ,680 | -,425% | 1,019% | -2,526% | 1,674% |
| P/G | Variâncias iguais assumidas | ,924 | ,345 | ,834 | 27 | ,412 | 1,879% | 2,250% | -2,742% | 6,494% |
| | Variâncias iguais não assumidas | | | ,827 | 24,819 | ,416 | 1,862% | 2,269% | -2,798% | 6,551% |

Fonte: Pesquisa de campo

Uma apreciação nas Tabelas 1 e 2, todas as variáveis apresentam o teste de Levene, $p > 0,05$, logo considera-se as variâncias iguais, e todos apresentam o teste T com $p > 0,05$ logo não se pode confirmar que as diferenças das médias nas variáveis A/G e P/G sejam significativas.

Para as variáveis Cresc (d) e Cresc (p), tem-se o seguinte Teste t para os grupos de correlação com captação de recursos, conforme a Tabela 3.

Tabela 3

Teste T para a variável Cresc (r) para correlação com captação

| Variáveis | Teste de Levene para igualdade de variâncias | Teste-t para Igualdade de Médias | | | | | | | | |
|-----------|--|----------------------------------|------|--------|--------|------|-----------------|--------------------------|---|----------|
| | | Z | p | t | df | p | Diferença média | Erro padrão de diferença | 95% Intervalo de Confiança da Diferença | |
| | | | | | | | | | Inferior | Superior |
| Cresc (r) | Variâncias iguais assumidas | 4,213 | ,051 | -2,134 | 24 | ,043 | -4,960% | 2,324% | -9,758% | -,163% |
| | Variâncias iguais não assumidas | | | -2,134 | 17,480 | ,047 | -4,960% | 2,324% | -9,854% | -,0672% |

Fonte: Pesquisa de campo

E tem-se o teste para os grupos de correlação com administração, conforme teor da Tabela 4.

Tabela 4

Teste T para a variável Cresc (r) para os grupos de correlação com administração

| Variáveis | Teste de Levene para igualdade de variâncias | | Teste-t para Igualdade de Médias | | | | | | |
|--|--|------|----------------------------------|--------|------|-----------------|--------------------------|---|----------|
| | Z | p | T | df | p | Diferença média | Erro padrão de diferença | 95% Intervalo de Confiança da Diferença | |
| | | | | | | | | Inferior | Superior |
| Variâncias iguais assumidas | ,906 | ,351 | -1,622 | 24 | ,118 | -3,904% | 2,406% | -8,871% | 1,062% |
| Cresc (r) Variâncias iguais não assumidas | | | -1,622 | 22,105 | ,119 | -3,904% | 2,406% | -8,894% | 1,085% |

Fonte: Pesquisa de campo

As Tabelas 3 e 4, revelam que todos os grupos submetidos ao teste de Levene obteve-se $p > 0,05$ assumindo assim variâncias iguais. No teste T os grupos com correlação em captação evidenciam $p < 0,05$ e portanto, médias diferentes assumidas. Porém para os grupos com correlação com administração tem-se $p > 0,05$, indicando que as médias não podem ser consideradas diferentes.

Por último, a variável C/G que não apresentou uma distribuição normal, e portanto necessário o teste U de Mann-Whitney. O Quadro 7 exhibe os resultados para os grupos no que se refere a correlação com captação de recursos C/G) e administração A/G.

| Teste | C/G | A/G |
|-------------------------------|---------|---------|
| U de Mann-Whitney | 87,000 | 96,000 |
| Wilcoxon W | 207,000 | 216,000 |
| Z | -,484 | -,069 |
| p (2 extremidades) | ,629 | ,945 |
| p [2*(Sig. de 1 extremidade)] | ,650 | ,964 |

Quadro 7. Teste U para a variável C/G para os grupos com correlação com captação

Fonte: Pesquisa de campo

Conforme expõe o conteúdo do Quadro 7 em ambos os casos, $p > 0,05$, sugerindo uma inferência de que haja uma diferença de média.

Os dados de campo explicitam que metade (48%) das ONGs internacionais que compõem a amostra e que lidam com crises emergenciais apresentam uma forte correlação bivariada entre os gastos gerais e as receitas colhidas pelo mesmo.

O primeiro gasto político, o de captação de recursos estudado, que ainda é pela literatura um *gap* como afirma Meer (2017) que muitas técnicas de impacto de captação de recurso são estudadas, mas pouco se sabe se ela realmente aumenta as doações em geral ou se apenas retira de uma ONGI da mesma corrente de atuação para colocar em outra, suposição essa que poderia explicar metade grandes ONGs internacionais com correlações tão baixas entre captação de recursos e doações. Outro fator que não condiz com essa baixa porcentagem como afirma Aldashev e Navarra (2018), ONGs internacionais, comumente referenciada como ONGs do Norte

são especialistas em captação de recursos e em informar o público sobre suas atividades.

O segundo gasto político, são os gastos administrativos. Esse gasto mostrou uma correlação bivariada forte em 48% dos casos estudados, fator esse que está alinhado com os achados de Nunnenkamp e Öhler (2012) cuja observação de alguns tipos de financiamentos diferentes estão relacionados aos gastos administrativos, mostrando que ONGs, por exemplo, que tem um grande financiamento em subsídios governamentais tendem a ter mais custos administrativos no ano em que ela acontece devido as ações burocráticas que doações oficiais necessitam para serem realizadas. Logo, diferentes ONGs terão resultados diferentes entre correlação e administração. Não obstante, um aspecto a ser ressaltado, é a igual porcentagem com correlação de captação de recursos, mostrando um possível retrato do setor de ONGs internacionais que lidam com crises emergenciais.

Todavia, apenas afirmar que aproximadamente metade das ONGs estudadas apresentam uma forte correlação dos gastos gerais e com as doações recebidas, pode ser visto como um dado solto se não for separado em grupos. O primeiro analisado foi os índices de gastos, que são a razão entre os gastos de captação e os gastos totais, administração e gastos totais e os gastos com os programas e o gasto total. Essas variáveis são consideradas pelos doadores para tomar decisão e para alguns *rankings* populares de ONGs como a Charity Navigator (TINKELMAN; MANKANEY, 2007; MEER, 2017). Todavia os 4 grupos estudados (Forte e fraca correlação de captação e doações); (Forte e fraca correlação entre administração e doações), apesar de uma leve diferença de média maior dos grupos que apresentam correlação forte entre os índices de gastos de administração e de captação, porém não foram estatisticamente significante, assim como o índice de gasto de programa que os grupos com fraca correlações apresentaram uma média levemente maior, não foram estatisticamente significante. Esse resultado está alinhado com os resultados encontrados por Bowman (2006) para o qual não faz sentido comparar as organizações com base nesses índices se considerar um contexto geral das ações das ONGs. No entanto, os doadores possivelmente devem se importar, caso tais índices se manifestem altas oscilações. Do contrário, conforme Meer (2017), basear apenas neles é um fator limitante a tomada de decisão.

Resultados relevantes apareceram quando foram comparadas as diferenças de médias nas outras três variáveis de crescimento. A variável de crescimento em doação e receita nos grupos com correlação forte mostrou que são estatisticamente diferentes e maiores que dos grupos que mostraram fraca correlação fraca. Este resultado está alinhado a Herzer e Nunnenkamp (2013) ao assinalarem que um olhar analítico no espaço temporal de longo prazo uma análise a longo prazo cada valor marginal gasto em captação de recursos pode trazer até cinco vezes o valor em receita. E os estudos com grupos de correlação em administração e receita remete-se novamente a Nunnenkamp e Öhler (2012), pois algumas ONGs têm gastos administrativos relacionados as doações específicas, configurando assim um pré-requisito para consegui-las. Porém não foi provado a diferença de média quando considera as receitas em geral.

A última variável estudada, também, desvelou um comportamento interessante cuja explanação cabe resgatar Walker (2015). Para ele uma das maiores críticas as ONGs são os dispêndios maiores que o necessário no seio da rubrica gastos gerais, implicando realocação de fundos entre os programas em andamento. Apesar das críticas serem válidas, os grupos estudados mostraram que quando há uma forte

correlação entre os gastos gerais e as receitas, há um crescimento maior em gastos com programas superior aos que tem uma correlação fraca.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa revela que diferentes organizações do mesmo setor de crises de emergência apresentam diferentes correlações entre os gastos gerais com as doações e receitas e que os grupos se comportam de maneira diferente dependendo do grau de correlação.

Para identificar as relações entre os gastos gerais e as receitas nas ONGIs de crises emergências, primeiro foi realizado estudos de correlações bivariadas entre 29 ONGIs correlacionando a variável dos gastos em captação de recursos de 2009 a 2019 dessas ONGIs com a receita total e com as doações e subsídios. 48% das ONGIs apresentam uma forte correlação da captação de recursos com as duas variáveis de receitas comparadas. Assim, atingindo o primeiro objetivo específico.

Depois foi realizado estudos de correlações bivariadas entre 29 ONGIs correlacionando a variável dos gastos em administração de 2009 a 2019 dessas ONGIs com a receita total e com as doações e subsídios. 48% das ONGIs apresentam uma forte correlação com as doações e subsídios e 44% das ONGIs apresentaram uma forte correlação entre a receita total. Assim, atingindo o segundo objetivo específico.

Logo após, as correlações bivariadas realizados as ONGIs foram separadas em grupos, e foi mostrado que grupos que apresentam forte correlação dos gastos gerais com as receitas tem uma média em crescimento em doações e crescimento em investimentos em programas maior do que os grupos com fraca correlação nos gastos gerais com as receitas.

O número de ONGIs da análise foi reduzida devido à falta de transparência financeira de algumas e a falta de organização da divulgação dos dados, muitas vezes os relatórios financeiros foram encontrados em repositórios sem nenhuma relação com a ONGI estudada, pois a ONGI já não mais mantinha no site principal relatórios antigos, apenas os relatórios atuais.

Há, também, o fator que não foi considerado índices inflacionários para esses trabalhos dentro dos diversos países estudados. Todavia, é necessário salientar que todas ONGIs estudadas são de países desenvolvidos com baixa inflação entre 2009 e 2018.

Outra limitação foi a impossibilidade de acessar bancos de dados internacionais pagos sobre ONGs e ONGIs, que poderia ter fornecido ricas informações ao desenvolvimento desse trabalho.

Este estudo contribui teoricamente por aplicar com cuidado e informação testes estatísticos em ONGs importantes e por nunca supor nada sem antes realizar o teste específico, fator esse muito importante para os estudos com ONGIs de crises emergenciais devido a importância de não ter dados errados para a tomada de decisão.

Outra contribuição teórica foi trazer estudos relevantes internacionais sobre o tema para a língua portuguesa, assim facilitando pesquisas futuras sobre ONGIs de crises emergenciais e os estudos sobre gastos gerais.

Sob o ponto de vista prático as ONGIs que apresentaram uma fraca correlação e por consequência estar no grupo que menos tem crescimento em doações, repensem suas ações de captação de recursos e suas alocações com os gastos administrativos. Também, contribui para o doador pois confirma algumas pesquisas

da área sobre a errônea perspectiva de olhar apenas para os índices dos gastos gerais sobre os gastos totais para ter uma tomada de decisão.

Sugere-se como estudos futuros estudar os outros setores das ONGs como área de educação e desenvolvimento. Podendo assim comparar diversos setores e saber as relações entre os gastos e doações.

Aconselha-se para estudos futuros as comparações de ONGs entre os países, não necessariamente internacional, vide a importância das ONGs locais nos países, é importante se as boas práticas estão sendo compartilhadas na temática dos gastos. Um importante estudo poderia ser um país com ONGs relevantes como os EUA e no Brasil com ONGs ainda ganhando espaço no contexto mundial.

REFERÊNCIAS

- AARONSON M. e THOMPSON, A. Who do you think you Are? The past, present, and future of international NGOs. *Report*. Nuffield College. University of Oxford. Jul. 2023.
- ABORAMADAN, M. NGOs management: a roadmap to effective practices. *Journal Of Global Responsibility*, [s.l.], v. 9, n. 4, 8 out. 2018.
- ABOUASS, K.; MAKHLOUF, N.; WHALEN, P. NGOs' Resource Capacity Antecedents for Partnerships. *Nonprofit management and leadership*, S.l, v. 26, n. 4, 2016.
- ADAPTA. Impactos da IA generativa nos negócios. *Adapta Report*. 2024.
- ALDASHEV, G.; VERDIER, T. When NGOs go global: Competition on international markets for development donations. *Journal Of International Economics*, [s.l.], v. 79, n. 2, nov. 2009.
- ALDASHEV, G. e NAVARRA, C. DEVELOPMENT NGOS: BASIC FACTS. *Annals Of Public And Cooperative Economics*, [s.l.], v. 89, n. 1, 8 fev. 2018. Wiley.
- ALGER, C. The Emerging Roles of NGOs in the UN System: From Article 71 to a People's Millennium Assembly. *Global Governance*, S.l, v. 8, n. 1, jan. 2002.
- BEAMON, B. M.; BALCIK, B. Performance measurement in humanitarian relief chains. *International Journal Of Public Sector Management*, [s.l.], v. 21, n. 1, 25 jan. 2008.
- BEAMON, B. M.; KOTLEBA, S. A. Inventory modelling for complex emergencies in humanitarian relief operations. *International Journal Of Logistics Research And Applications*, [s.l.], v. 9, n. 1, mar. 2006.
- BLAZEK, J. Nonprofit financial planning: made easy. New Jersey: John Wiley & Sons, 2008.
- BOLI, J. e THOMAS, G. M. World Culture in the World Polity: A Century of International Non-Governmental Organization. *American Sociological Review*, [s.l.], v. 62, n. 2, abr. 1997.
- BOWMAN, W. Should Donors Care About Overhead Costs? Do They Care? *Nonprofit And Voluntary Sector Quarterly*, [s.l.], v. 35, n. 2, jun. 2006.
- BRIÈRE, S.; PROULX, D.; FLORES, O. N. e LAPORTE, M. Competencies of project managers in international NGOs: Perceptions of practitioners. *International Journal Of Project Management*, [s.l.], v. 33, n. 1, jan. 2015
- DICHTER, T. W. Questioning the future of NGOs in microfinance. *Journal Of International Development*, [s.l.], v. 8, n. 2, mar. 1996.
- EADE, D. Preface. In: EADE, Deborah (Ed.). Development, NGOs and civil society. Oxford: *Oxfam Gb*, 2000.
- ELLIOTT, C. Some aspects of relations between the North and South in the NGO sector. *World Development*, [s.l.], v. 15, set. 1987.
- FIELD, A. *Descobrimos a estatística usando o SPSS*. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

- FISHER, W. F. Doing Good? The politics and antipolitics of NGO Practices. *Annual Review Of Anthropology*, [s.l.], v. 26, n. 1, 21 out. 1997.
- FONSECA, J. J. S. *Metodologia da pesquisa científica*. Fortaleza: UECE, 2002.
- GOFÉ, T. E.; KEBEDE, W. A. e JIRU, A. Assessment of financial management practices of international NGOs: The case of International NGOs operating in east Wollega Zone. *International Journal of Accounting Research*. v. 9, n. 225, sep. 22, 2021.
- GORDENKER, L. NGO participation in the international policy process. *Third World Quarterly*, [s.l.], v. 16, n. 3, set. 1995.
- GUEDES NETO, J. V. International non-governmental organizations: a conceptual discussion. *Conjuntura Global*. V.5, n.2, mai.ago. 2016.
- HAMILTON, T. *et al.* Nongovernmental Organizations, Definition and History. *International Encyclopedia Of Civil Society*, [s.l.], 2010.
- HAYDEN, E. C. Ebola outbreak thrusts MSF into new roles. *Nature*, [s.l.], v. 522, n. 7554, jun. 2015.
- HERZER, D. e NUNNENKAMP, P. Private Donations, Government Grants, Commercial Activities, and Fundraising: Cointegration and Causality for NGOs in International Development Cooperation. *World Development*, [s.l.], v. 46, jun. 2013.
- HUGGETT, J., Patterns of International Non Governmental Organisation's Growth, *International Development Policy-Revue Internationale de Politique de Développement* [Online], Policy Briefs | *Working Papers*, Online since 10 May 2012
- IRIYE, A. A Century of NGOs. *Diplomatic History*, S.l, v. 23, n. 3, dez. 1999.
- JORDAN, L. e VAN TUIJL, P. Political Responsibility in Transnational NGO Advocacy. *World Development*, [s.l.], v. 28, n. 12, dez. 2000.
- KEATING, E. K. e FRUMKIN P. Reengineering nonprofit financial accountability: toward a more reliable foundation for regulation. *Public Administration Review*, [s.l.] vol. 63, n. 1, p. 3–15, jan. 2003.
- KILBY, Patrick. The strength of networks: the local NGO response to the tsunami in India. *Disasters*, [s.l.], v. 32, n. 1, 27 nov. 2007.
- KORTEN, David C. Third generation NGO strategies: A key to people-centered development. *World Development*, [s.l.], v. 15, p.145-159, set. 1987.
- MACDONALD, Laura. Globalising Civil Society: Interpreting International NGOs in Central America. *Millennium: Journal of International Studies*, [s.l.], v. 23, n. 2, jun. 1994.
- MACDONALD, L. Globalising Civil Society: Interpreting International NGOs in Central America. *Millennium: Journal of International Studies*, [s.l.], v. 23, n. 2, jun. 1994.
- MADON, S. International NGOs: networking, information flows and learning. *The Journal Of Strategic Information Systems*, [s.l.], v. 8, n. 3, set. 1999.
- MARSHALL, H. Developing The Global Gaze In Citizenship Education: Exploring The Perspectives Of Global Education NGO Workers In England. *International Journal Of Citizenship And Teacher Education*, S.l, v. 1, n. 2, p.1-17, dez. 2005.
- MARTENS, K. Mission impossible? Defining nongovernmental organizations. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, [s.l.], v. 13, n. 3, 2002.
- MAYNARD, D. H. The World's Anti-Slavery Convention of 1840. *The Mississippi Valley Historical Review*, [s.l.], v. 47, n. 3, dez. 1960.
- MÉDECINS DU MONDE. *Rapport financier 2017*. Médecins du Monde: Paris, 2018.
- MEER, J. Are overhead costs a good guide for charitable giving? *Iza World Of Labor*, [s.l.], 2017.

- METZGER, L.; GÜNTHER, I. Making an impact? The relevance of information on aid effectiveness for charitable giving. A laboratory experiment. *Journal Of Development Economics*, [s.l.], v. 136, jan. 2019.
- MINAYO, M. C. S.; SANCHES, O. Quantitativo-qualitativo: oposição ou complementaridade? *Cadernos de Saúde Pública*, Rio de Janeiro, v.9, n.3, 1993.
- MURDIE, A. e DAVIS, D. R. Looking in the mirror: Comparing INGO networks across issue areas. *The Review Of International Organizations*, [s.l.], v. 7, n. 2, 6 set. 2011.
- MURDIE, A. M. e KAKIETEK, J. Do Development INGOs Really Work? The impact of international development NGOs on human capital and economic growth. *Journal of Sustainable Society*, [s.l.], v.1, n.1, 2012.
- NGEH, D. B.. Non-Governmental Organizations (NGOs) and Rural Development in Nigeria. *Mediterranean Journal Of Social Sciences*, [s.l.], 1 jul. 2013.
- NGO ADVISOR. *Methodology*. Disponível em: <<https://www.ngoadvisor.net/methodology>>. Acesso em: 30 set. 2019
- NUNNENKAMP, P. e ÖHLER, H. How to Attract Donations: The Case of US NGOs in International Development. *Journal Of Development Studies*, [s.l.], v. 48, n. 10, out. 2012.
- OGEH FIADOR, V. Determinants of financial governance practices: evidence from NGOs in Ghana. *International Journal Of Sociology And Social Policy*, [s.l.], v. 33, n. 1/2, 22 fev. 2013.
- ONU. *About us*. 2019. Disponível em: <<https://outreach.un.org>>. Acesso em: 30 set. 2019.
- PANKE, D. e HENNEBERG, I. *International Organizations and Foreign Policy*. In: Thies, Cameron G. (Hrsg.): *The Oxford Encyclopedia of Foreign Policy Analysis*. Oxford University Press. 2018
- ROSE-ACKERMAN, S. Charitable giving and “excessive” fundraising. *The Quarterly Journal Of Economics*, [s.l.], v. 97, n. 2, p.193-212, maio 1982.
- SALAMON, L. M.; ANHEIER, H. K. In search of the non-profit sector. I: The question of definitions. *Voluntas*, [s.l.], v. 3, n. 2, nov. 1992.
- SCHOBER, P; BOER, C. e SCHWARTE, L. A. Correlation Coefficients. *Anesthesia & Analgesia*, [s.l.], v. 126, n. 5, maio 2018.
- SHORT, N. The Role of NGOs in the Ottawa Process to Ban Landmines. *International Negotiation*, [s.l.], v. 4, n. 3, 1999.
- STEPHENSON JR, M. Making humanitarian relief networks more effective: operational coordination, trust and sense making. *Disasters*, [s.l.], v. 29, n. 4, 8 nov. 2005.
- SULTANA, R. Comparative Analysis Between Ngo & Company Financial Statements. *American Scientific Research Journal for Engineering, Technology, and Sciences (ASRJETS)*, [s.l.], v.39, n. 1, jan. 2018
- TACHIZAWA, T. *Organizações não governamentais e Terceiro Setor: criação de ONGs estratégias de atuação*. 4. ed. Atlas: São Paulo, 2010.
- TAVARES, P. da C. Terceiro setor: estrutura organizacional: classificações (in)adequadas? *ENEO*, 2006.
- TAYLOR, P. J. The new geography of global civil society: NGOs in the world city network. *Globalizations*, [s.l.], v. 1, n. 2, dez. 2004.
- TEEGEN, H.; DOH, J. P e VACHANI, S. The importance of nongovernmental organizations (NGOs) in global governance and value creation: an international business research agenda. *Journal of International Business Studies*, [s.l.], v. 35, n. 6, nov. 2004.
- THAKUR, R. Human Rights: Amnesty International and the United Nations. *Journal Of Peace Research*, [s.l.], v. 31, n. 2, maio 1994.

- THOMAS, D. C. International NGOs, State Sovereignty, and Democratic Values, *Chicago Journal of International Law*, v. 2, n. 2, 2001
- TINKELMAN, D.; MANKANEY, K. When is administrative efficiency associated with charitable donations? *Nonprofit And Voluntary Sector Quarterly*, [s.l.], v. 36, n. 1, mar. 2007.
- TRIVIÑOS, A. N. S. *Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. São Paulo: Atlas, 1987.
- TURCO, D. Revolução financeira: estratégias disruptivas com IA rumo a máxima eficiência. *Sloan Management Review Brasil*, 2024.
- VAKIL, A. C. Confronting the classification problem: Toward a taxonomy of NGOs. *World Development*, [s.l.], v. 25, n. 12, dez. 1997.
- VINCENT, F. NGOs, Social movements, external funding and dependency. *Development*, [s.l.], v. 49, n. 2, jun. 2006.
- WALKER, D. When the Customer Isn't Right: How Unsupportive Donor Demands Lead to Ineffective NGO Practices. *Policy Perspectives*, [s.l.], v. 22, 4 maio 2015.
- WALTON, OI. Conflict, peacebuilding and NGO legitimacy: National NGOs in Sri Lanka¹. *Conflict, Security & Development*, [s.l.], v. 8, n. 1, abr. 2008.
- WERKER, E. e AHMED, F. Z. What Do Nongovernmental Organizations Do? *Journal Of Economic Perspectives*, [s.l.], v. 22, n. 2, mar. 2008.
- WONG, W. H.. Is Trafficking Slavery? Anti-Slavery International in the Twenty-first Century. *Human Rights Review*, [s.l.], v. 12, n. 3, 18 nov. 2010.
- YIN, R. K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.