

Setembro de 2011



Escola de Ciências Sociais e Humanas

Departamento de Economia Política

«Contexto de emergência, qualidades técnicas e potencialidades reais de aplicação da metodologia SROI»

Pedro Oliveira Grilo Dias Garcia

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em «Desenvolvimento, Diversidades Locais, Desafios Mundiais»

Orientador Científico: Professor Doutor Rogério Roque Amaro, Prof. Associado, Instituto Universitário de Lisboa

## **Agradecimentos**

Pelo facto de não ser só um nem fazer nada sozinho, e ainda por saber que só o amor constrói, tenho a agradecer expressamente a várias pessoas:

Ao André Águas por ser quem é, e pelo facto de me ter inspirado no decurso do processo da tese, a nunca me deixar esquecer que a vida coopera das mais extraordinárias formas a nosso favor quando efectivamente nos decidimos a abraçá-la devidamente. E também por insistir nessa nossa coisa de sermos mais poema que poeta.

À Patrícia Barreiro pela sua presença constante em todo o meu percurso académico, e pelo seu poder mágico de sempre me envolver numa renovada serenidade.

Ao meu irmão Miguel pelo seu amor, o seu narcisismo e a sua música.

Ao meu irmão Ricardo por ter me levado, a partir das suas viagens e curiosidades, ao encontro do SROI.

À Lara por ter recebido a minha tristeza de braços abertos, pelo seu amor e por ter sabido esperar.

Ao meu inigualável grupo de amigos.

Ao Agostinho da Silva por ter amparado muitas das minhas angústias de cidadão inconformado e de estudante inadaptado ao comigo ter partilhado, para além das suas angústias, as suas aprendizagens, as suas convicções e os seus sonhos. Coordenadas que foram e continuam a ser fulcrais para a minha formação como indivíduo integrante deste mundo.

Ao Professor Rogério Roque Amaro pelo seu exemplo de coragem em ocupar devidamente o seu lugar no mundo académico e profissional sem sacrificar a sua natureza. E por ter sido o primeiro professor que eu realmente admirei.

E a todas as árvores que habitam o local onde moro, e que nunca deixam de me cativar e seduzir. E também ao mar da minha “Costa do Sol” pelo reencontro que me proporciona e pelos horizontes que me oferece que me convidam sempre a contrariar a miopia.

## Resumo

Vem-se tornando cada vez mais perceptível que todos os dias, como afirmam Nicholls, Lawlor, Neitzert e Goodspeed (Nicholls 2009: 8), as nossas acções e as nossas actividades geram e destroem valor; elas mudam permanentemente o mundo à nossa volta. Contudo o valor que criamos ou destruimos vai muito para além daquele que é capturado em termos financeiros. Apesar disso, na maior parte dos casos, este é o único tipo de valor que é medido e contabilizado. Por esta razão vem-se tornando cada vez mais clara a necessidade de uma perspectiva de criação de valor mais ampla no âmbito organizacional e no âmbito político que incorpore os custos e os benefícios sociais e ambientais. Isto é, uma nova abordagem de custos integrados.

Essa consciência da necessidade de uma perspectiva de criação de valor mais ampla tem aumentado também pelo facto de se vir constatando que as decisões tomadas num contexto de informação incompleta relativamente aos impactos totais de uma acção ou actividade não podem ser as melhores. Isto tem proporcionado um incremento na reflexão das temáticas associadas. Esta reflexão tem incidido no repensar de vários conceitos que vimos tomando como adquiridos até agora: conceitos como o de Valor e Criação de Valor.

Por outro lado, o facto de haver um crescente entendimento de que não só as actividades económicas geram resultados sociais e ambientais como as actividades sociais e ambientais geram resultados económicos tem proporcionado um incremento na reflexão tanto nos conceitos já atrás referidos como no conceito Empreendedorismo social. Este repensar de toda esta conceptualização tem sido pretexto de acesos e prolíficos debates nos meios académicos, organizacionais e políticos.

Ora, é neste contexto que têm aparecido novas ferramentas de medição da performance económica e do progresso social e, mais concretamente, novas ferramentas de medição de impacto social criadas com o intuito de reflectir melhor as mudanças e as realidades sociais de forma reduzir a desigualdade social e a degradação ambiental. O SROI (Social Return On Investment) é uma dessas ferramentas, e o tema deste trabalho.

**Palavras-chave:** Criação de Valor; Valor Económico; Valor Social; Valor Socioeconómico; SROI (Social Return On Investment); Empreendedorismo Social

## Abstract

It is increasingly plain, in our contemporary world, that our daily actions and activities, as described by Nicholls, Lawlor, Neitzert e Goodspeed (Nicholls 2009: 8), generate and destroy value; they systematically change the world around us. Nevertheless, the value we create, or destroy, goes greatly beyond what can be financially measured. However, in most cases, this is the only measured and accounted value. This is why it is becoming clearer that we need a wider value creation perspective, both in the organizational as in the policy making scope, that includes social costs and benefits along with the traditional economic, and environmental, costs and benefits. This is a new integrated costs approach.

The awareness that we need a broader value creation perspective has also increased due to the acknowledge that decisions taken under an incomplete information context, regarding the global impact of an action or activity, may not be the best. This has provided an increasing amount of published studies on this subject. These studies have focused in rethinking the traditional concepts: concepts like Value e Value Creation.

On the other hand, the fact that there is a growing understanding that not only economic activities generate social and environmental results, but also social and environmental activities generate economic results, has allowed an increasing reflection: not only on the concepts referred, but also on the Social Entrepreneurial concept. The rethinking of all these concepts is producing the most passionate and prolific debates in the academic, organizational and political communities.

In this context we have witnessed the rise of new tools for measuring economic performance and social development and, in particular, new tools for measuring social impact created with the aim of better reflect social changes and reality, reducing social inequalities and environmental degradation. SROI (Social Return On Investment) is one of these tools, and the subject of the following paper.

**Key words:** Value creation, Economic value; Social value; Socioeconomic value; SROI (Social Return On Investment); Social Entrepreneurship

## **Índice Geral**

Índice de quadros.....	VII
Índice de figuras.....	VIII
Glossário de siglas.....	IX

## **I.Introdução**

I.1. Dimensões da pertinência da execução do mestrado.....	1
I.2. Objecto de investigação.....	2
I.3. Objectivos.....	2
I.4. Opções metodológicas.....	2
I.5. Dificuldades encontradas ao longo do trabalho.....	3
I.6 Apresentação da estrutura do trabalho.....	4

## **II.O Contexto de surgimento do SROI (Social Return On Investment)**

II.1. Valor económico, Valor Social e Valor Sócio-económico. Outra perspectiva de Criação de Valor.....	5
II.2. Da iniciativa da REDF às contribuições ulteriores.....	7
II.3. Valor e Dinheiro. Encontros e Desencontros.....	9
II.4. Métodos de estimativas de Valor Social e sua relação com os mercados.....	13
II.5. O papel dos empreendedores sociais para com as abordagens de custos integrados e a estimativa de valores sociais.....	15
II.6. A importância da criação de bases de dados de qualidade na área das abordagens de custos integrados e no processo de medir e/ou estimar o valor social.....	16
II.6.1. Bases de dados de indicadores sociais financeiros. A “Vois Database”.....	17

---

II.7. Desafios da abordagem integrada de custos em medir e/ou estimar a criação de valor social.....	18
<b>III. SROI – A metodologia</b>	
III.1. Definições do SROI.....	20
III.2. Como se materializa o retorno social do investimento? O Rácio SROI.....	21
III.3. Aplicações do método SROI.....	22
III.4. Os princípios do SROI.....	22
III.5. Cadeia de criação de Impacto.....	24
III.6. Etapas do SROI.....	26
III.7. O que fazer depois de uma análise SROI?.....	33
<b>IV. Apresentação de estudo de caso</b>	
IV.1. Motivação para a escolha de apresentação e resumo deste estudo de caso.....	35
IV.2. O Estudo de caso.....	36
IV.3. Estrutura de organização do estudo de caso.....	38
IV.4. Compreender os benefícios mais alargados das universidades.....	39
IV.5. O Valor dos benefícios alargados.....	41
IV.5.1. Outcomes individuais de carácter social – maior confiança inter-pessoal, interesse político e melhor saúde.....	43
IV.5.2. O Valor da Mobilidade social.....	46
IV.5.3. O valor do alargamento comunitário por parte das universidades e os seus programas de enriquecimento cultural.....	48
IV.5.4. Warwick Arts Centre.....	50
IV.6. Conclusões e Recomendações do estudo de caso.....	51

## **V. Confrontação teórica**

V.1. O conceito de Desenvolvimento e o SROI.....	54
V.2. A incorporação dos custos sociais e ambientais no Desenvolvimento e o SROI...57	
V.3.1. O Desenvolvimento Participativo e o SROI.....	60
V.3.2. Vois Database: e a possibilidade de esta representar um 4º nível de contribuição do SROI para o Desenvolvimento Participativo.....	61
V.4.1. A Democracia, o Empowerment e o SROI.....	62
V.4.2. Dialogando com John Friedmann.....	64
V.4.3. Dialogando com Eisenstadt.....	66

## **VI. Conclusão**

VI.1. Resumo conclusivo.....	68
VI.1.2. Sugestões para novas investigações.....	70
VI.1.3. Recomendações políticas e outras.....	73

<b>Bibliografia</b> .....	75
---------------------------	----

<b>Anexo A:</b> Anexo técnico do estudo de caso analisado.....	79
--	----

<b>Anexo B:</b> Notas finais e Referências Bibliográficas do estudo de caso analisado.....	85
--	----

## Índice de quadros

1. Quadro II.1.: Estimativas de Valor Social em formato “Mapa de Impacto”

Fonte: [http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_guide\\_to\\_Social\\_Return\\_on\\_Investment\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_guide_to_Social_Return_on_Investment_1.pdf)

2. Quadro III.1.: Teoria de Impacto

Fonte: Narrilos Roux, H. 2010, “El SROI (Social Return On Investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones”, Análisis Financeiro, nº113. 34-43

3. Quadro III.2.: Mapa de Impacto

Fonte: Narrilos Roux, H. 2010, “El SROI (Social Return On Investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones”, Análisis Financeiro, nº113. 34-43

4. Quadro IV.1.: Impacto da educação no interesse político, na confiança interpessoal e na saúde em Inglaterra

Fonte: New Economis Foundation (NEF) [Acessível em: [http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees\\_Of\\_Value.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees_Of_Value.pdf) Acedido a 20 de Junho de 2011]

5. Quadro Anexos A: Anexo técnico do estudo de caso analisado

Fonte: New Economis Foundation (NEF) [Acessível em: [http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees\\_Of\\_Value.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees_Of_Value.pdf) Acedido a 20 de Junho de 2011]

6. Quadro Anexos B: Notas finais e Referências Bibliográficas do Estudo de caso analisado

Fonte: New Economis Foundation (NEF) [Acessível em: [http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees\\_Of\\_Value.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees_Of_Value.pdf) Acedido a 20 de Junho de 2011]

## Índice de figuras

### 1.Figura II.1.: Valor Económico, Valor Social e Valor Socioeconómico

Por mim elaborado com o intuito de ilustrar a perspectiva de criação de valor do REDF.  
Inspirado na fonte: <http://www.redf.org/system/files/%2817%29+Vol.+2+-+SROI.pdf>

### 2.Figura III.1. Rácio SROI

Fonte: Narrilos Roux, H. 2010, “El SROI (Social Return On Investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones”, Análisis Financeiro, nº113. 34-43

### 3.Figura III.2. PRI (Payback period)

Fonte: Narrilos Roux, H. 2010, “El SROI (Social Return On Investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones”, Análisis Financeiro, nº113. 34-43

---

## **Glossário de siglas**

ESROIN: Rede Europeia SROI

GDP: Gross Domestic Product

IDH: Índice de Desenvolvimento Humano

MMU: Manchester Metropolitan University

nef: The new economics foundation

PIB: Produto Interno Bruto

PRI: Payback Period

REDF: The Roberts Enterprise Development Fund

ROI: Return On Investment

SROI: Social Return On Investment

UW: University of Warwick

VAL: Valor Actual Líquido

WAC : Warwick Arts Centre

## I. Introdução

### I.1 Dimensões da pertinência da execução do mestrado

- Pertinência pessoal: Capacitar-me de ferramentas reais e aplicáveis de forma a poder concretizar posições ideológicas e contribuir realmente para as mudanças sociais necessárias e possíveis actualmente.
- Pertinência política: Democratizar os processos de contabilidade, investimento, gestão, avaliação e planeamento no sentido de assegurar e fortalecer a participação de todos os stakeholders a partir duma real concretização de todos os interesses envolvidos por via da optimização de análise do SROI em materializar e monetarizar o valor dos interesses envolvidos. Mesmo num ambiente de Participação, o facto de não ser passível de materializar e monetarizar o valor social e ambiental dos interesses da maioria dos stakeholders faz muitas vezes com que estes sejam menosprezados ou mesmo ignorados nas estratégias de responsabilidade das empresas e nas estratégias das políticas públicas.
- Pertinência social: Optimizar, nos campos da contabilidade, investimento, gestão avaliação e planeamento, a análise de impacto a partir do contributo do SROI em materializar e monetarizar o valor social e ambiental do investimento, ajudando assim a um aprimoramento da criação de valor nos processos de contabilidade, investimento, gestão, avaliação e planeamento. Desta forma pretendo em termos sociais concretos contribuir para reduzir a desigualdade social e a degradação ambiental.
- Pertinência científica: Acrescentar com o contributo da divulgação e aprofundamento do SROI uma evolução na área da análise custo-benefício e na análise de impacto social, e consequentemente na avaliação da performance

económica e do progresso social. Cooperar, assim, no sentido de abrir a possibilidade de materializar e monetizar o valor social e ambiental de uma forma cada vez mais rigorosa e difundida. Contribuir também com o aprofundamento da ideia de criação de valor, visto de uma forma integrada, para as áreas de contabilidade, investimento, gestão, avaliação e planeamento. Isto é, a criação de valor vista em toda a sua pluralidade: valor financeiro, económico, social, cultural, público e ambiental. E visto em toda a sua dimensão participativa, isto é, com a participação efectiva de todos os stakeholders e a inclusão integral de todos os interesses sociais envolvidos.

## **I.2 Objecto de investigação**

Contexto de emergência, qualidades técnicas e potencialidades reais de aplicação da metodologia SROI.

## **I.3. Objectivos**

1. Descrever o contexto que envolve o nascimento do SROI
2. Identificar as causas que levam à sua origem e as lacunas que pretende vir a preencher
3. Descrever as qualidades e o carácter inovador do SROI
4. Identificar as potencialidades de aplicação real do SROI

## **I.4 Opções metodológicas**

1. Pesquisa e Análise documental

Justificação: Tratando-se de um trabalho pioneiro justificava-se que se começasse por uma contextualização teórica do tema e não imediatamente por um trabalho prático sem a devida sustentação teórica.

## **I.5. Dificuldades encontradas ao longo do trabalho**

Uma das principais dificuldades consistiu no facto da grande maioria da literatura utilizada para este trabalho ser em língua estrangeira (ora inglês, ora espanhol). A tradução foi portanto um processo que acompanhou o percurso de todo o trabalho. O que nem sempre simplificou o processo.

Outras dificuldades dignas de aqui serem referidas advêm do facto deste ser um trabalho pioneiro na área. Assim sendo, as referências bibliográficas fundamentais não estavam ainda rigorosamente identificadas, e muitas vezes nem disponíveis estavam para a sua consulta. Mesmo a abordagem ao próprio tema e suas temáticas associadas encontrava-se muito pouco exploradas. Por todas estas razões, as poucas conversas que tive com Hugo Narrilos Roux, e os artigos de sua autoria que dele recebi foram fundamentais para conseguir elaborar um primeiro esboço rigoroso da estrutura que pretendia para a tese. Tenho-lhe a agradecer esse gesto!

Gostava ainda de referir que pelo facto de este ser um tema pouco explorado e por eu não ter formação académica em economia ou gestão (a minha formação académica é de Sociologia) as citações impuseram-se mais do que seria do meu agrado. No entanto, para cumprir o objectivo a que me propus: apresentar a metodologia SROI no meio académico português e através do meio académico português; o que interessava era que essa apresentação ficasse clara, esclarecedora e rigorosa, e que, principalmente, estimulasse curiosidades e vontades. Foi para aí que principalmente direccionei as minhas energias.

## **I.6 Apresentação da estrutura do trabalho**

O trabalho iniciar-se-á pela descrição do contexto de emergência do SROI, da base teórica que o origina e da especificidade que caracteriza esta mesma metodologia face às outras abordagens integradas de custos (**Capítulo II**).

Em seguida passar-se-á à descrição técnica da metodologia SROI, em si (**Capítulo III**).

Depois apresentar-se-á um resumo de um estudo de caso bastante recente, que utiliza o SROI como ferramenta metodológica. Este estudo de caso pertence à nef (new economics foundation) e é um estudo pioneiro no que toca à tentativa de materializar e monetarizar o valor público (público em oposição a privado; também pode ser integrado no conceito de valor social nos termos abrangentes da linguagem SROI). Como se verá centra-se concretamente sobre o cálculo do valor que as universidades públicas inglesas geram para a sua sociedade (**Capítulo IV**).

Terminada a apresentação da metodologia SROI em várias das suas dimensões seguir-se-á, então, uma confrontação teórica entre a área do Desenvolvimento e a metodologia referida, e que finalizará numa pequena “conversa” teórica com John Friedmann e Eisenstadt. A discussão, que se pretendeu prolífica, andar-á principalmente à volta das seguintes questões: Incorporação dos custos sociais e ambientais no Desenvolvimento, Desenvolvimento Participativo, Sustentabilidade, Integração Social, Incorporação do protesto, Democracia e a metodologia SROI, naturalmente (**Capítulo V**).

Por fim, ter-se-á a conclusão que irá consistir num resumo conclusivo, em sugestões para futuras investigações nesta, e noutras áreas e em recomendações, de ordem política principalmente (**Capítulo VI**).

## **II.O Contexto de surgimento do SROI (Social Return On Investment)**

### **II.1 Valor económico, Valor Social e Valor Sócio-económico. Outra perspectiva de Criação de Valor**

O SROI foi inicialmente desenvolvido pelo REDF. O REDF (Tuan 2008: 11), é um fundo social filantrópico sem fins lucrativos que foi fundado em 1997, em São Francisco. A sua actividade baseia-se no apoio por parte de empresas sociais a sem-abrigos e a empregos de baixo rendimento. O REDF desenvolveu a ferramenta SROI no final dos anos 90. Publicou vários relatórios SROI, variados documentos metodológicos e ainda ferramentas ligadas ao SROI já no ano de 2000.

O objectivo com que o SROI do REDF foi proposto era o de demonstrar o valor social, ambiental e económico gerado para a sociedade por estas empresas sociais. Este objectivo nasceu essencialmente da vontade de Jed Emerson em, a partir da análise custo-benefício, (Roux 2010: 4), querer evidenciar que, para além de valor económico, estas empresas geravam valor social e ambiental que nenhum dos stakeholders (Estado, investidores, empregados das empresas, etc.) tinha em conta. Desde 2000 que o REDF não lança relatórios SROI. Está agora focado em continuar a medir e comunicar os resultados sociais das empresas em termos de mudanças de vida individuais sem monetarizar os resultados ou compará-los com os seus custos associados.

No entanto, apesar do REDF já não estar a implementar a metodologia SROI, os conceitos envolventes da ferramenta SROI que o REDF criou foram fulcrais para a evolução ulterior do método SROI e de muitas outras abordagens semelhantes. Sendo assim, vejamos em pormenor os conceitos de Valor que este grupo criou em 2000 e que serviu de base à construção metodológica do SROI:

Para Emerson, Wachowiz e Chun (Emerson et al 2000: 137), o processo de Criação de Valor ocorria simultaneamente a três níveis e continuamente, indo do puramente Económico, para o Sócio-Económico e para o Social:



Figura II.1. As três dimensões que integram a perspectiva de criação de valor do REDF

Por mim elaborado com o intuito de ilustrar a perspectiva de criação de valor do REDF.

Inspirado na fonte: <http://www.redf.org/system/files/%2817%29+Vol.+2+-+SROI.pdf>

O Valor Económico é criado tomando um recurso ou grupo de inputs, fornecendo inputs adicionais ou processos que aumentem o seu valor, e desse modo é assim gerado um produto ou serviço que tem um valor de mercado maior no próximo nível da cadeia de valor (em inglês, value chain). Exemplos de criação de valor económico podem ser vistos nas actividades da maioria das empresas com fins lucrativos, sejam negócios pequenos, regionais ou globais. As medições da criação de valor económico têm sido aprimoradas desde há séculos, resultando numa grande quantidade de modelos e indicadores econométricos incluindo retorno do investimento, rácios dívida/igualdade, preços/salários, taxas de rentabilidade, indicadores de produtividade e muitas outras mais. Estas medidas formam a base para a análise da maioria da actividade económica do mundo.

Por sua vez, (Emerson et al 2000: 137):

O Valor Social é criado quando recursos, inputs, processos ou políticas se combinam para gerar melhorias nas vidas dos indivíduos ou na sociedade como um todo. É neste contexto que a maioria das entidades não lucrativas justificam a sua existência, e, infelizmente, é a este nível que têm a maior dificuldade em medir o verdadeiro valor criado. Exemplos da criação de valor social podem incluir aqueles “produtos” tais como as performances de artes culturais, o prazer de disfrutar de um passeio nos bosques ou o benefício de viver numa sociedade mais justa. Para citar J. Gregory Dees, o valor social é “ sobre inclusão e acesso. É respeito e abertura por parte das instituições. É história, conhecimento, um sentido de herança e identidade cultural. O seu valor não é passível de ser reduzido aos termos económicos e socioeconómicos”. O valor social pode ser encontrado nos esforços pelo antiracismo, nalguns aspectos de organização comunitária, em processos de

advocacy pelos direitos dos animais e na arte popular. Tem um valor intrínseco, mas pode ser difícil de encontrar consenso relativamente a ele ou quantificá-lo.

Podemos facilmente compreender que, para estes autores, o Valor social tem valor intrínseco mas o problema é que ainda é difícil de estabelecer linhas de concordância relativamente a esse valor ou efectivamente quantificá-lo. No entanto, até aqui podemos constatar que as medidas de Valor Económico estão estandardizadas e suportam a base da maioria da actividade económica do mundo. Podemos também entender que na área do Valor Social há factores que estão de facto, para já, para além da capacidade dos instrumentos de medida apesar de terem um valor e importância inquestionáveis. Será, então, entre estes dois pólos de Criação de Valor que se encontra o Valor Socio-económico.

Emerson, Wachowicz e Chun definem-no como (Emerson et al 2000: 138):

sendo construído a partir das bases da criação de Valor Económico tentando quantificar e incorporar certos elementos do Valor Social. Uma entidade cria Valor Socioeconómico fazendo uso de recursos, inputs ou processos; aumentando o valor destes inputs, e assim gerando poupanças de custos para o sistema público ou para o ambiente da qual a entidade faz parte. Estas poupanças de custos são potencialmente realizadas no decréscimo das despesas com o dólar público e parcialmente no aumento da receita do sector público, na forma de impostos adicionais.

Emerson, Wachowicz e Chun defendiam (Emerson et al 2000: 138) que a Criação de Valor nesta área podia ser medida usando ferramentas de retorno social do investimento, entre as quais se encontra o SROI.

## **II. 2 Da iniciativa da REDF às contribuições ulteriores**

Como Melinda T. Tuan descreve, (Tuan 2008: 11), um grupo internacional de profissionais incluindo Jed Emerson, directores da new economics foundation (nef)<sup>1</sup> (as

---

<sup>1</sup> nef ( Fundação novas economias) é uma instituição registada de caridade fundada em 1986 pelos líderes de The Other Economic Summit (TOES), que forçou temas como a Dívida internacional na agenda das reuniões do G8. Tem tomado a liderança na colaboração para estabelecer novas coligações e organizações como Campanha da dívida Jubille 2000; A

letras minúsculas são opção da própria organização), Scholten & Franssen, SVT Group, e outros tantos mais publicaram entretanto uma abordagem renovada para calcular o SROI no ano de 2003. Esta abordagem renovada integrava na metodologia SROI do REDF novos avanços na análise custo-benefício e em muitas outras metodologias culminando numa ferramenta SROI abrangente. Esta ferramenta SROI foi ainda aprimorada num livro publicado em 2006<sup>2</sup>.

Vários aspectos importantes diferenciam esta nova metodologia da inicialmente proposta pelo REDF (Tuan 2008: 11):

1. “Aplicação do SROI a qualquer organização ou empresa de qualquer indústria;
2. Estimar o valor social e ambiental de cada stakeholder;
3. Inclusão de Análise de stakeholders;
4. Utilização de espaços de tempo de análise mais curtos (5 anos);
5. Ajustamento de resultados de acordo com a interdependência de resultados atribuíveis a um grupo de organizações”

A evolução e aprimoramento do método continua. Agora, a partir de uma rede internacional descentralizada que inclui duas organizações relativamente recentes: a SROI UK e a Rede Europeia SROI (ESROIN). Estas organizações continuam a defender e a difundir a metodologia pela Europa, Estados Unidos, e Sul e Sudeste da Ásia.

Entretanto, foi ainda lançado recentemente, em 2009, um novo Guia para o SROI do Cabinet Office of The Third Sector de Inglaterra, com o título “A Guide to Social Return On Investment”<sup>3</sup>. O propósito que originou este guia foi o de standardizar a prática, desenvolver a metodologia e proporcionar uma maior clareza no uso do SROI. O Cabinet Office of The Third de Inglaterra fundou também um programa de três anos

---

iniciativa Ética de Comércio; O fundo de investimento Social do Reino Unido; e novas formas de medição para as condições sociais e económicas. Ver: <http://www.neweconomics.org/>

<sup>2</sup> Scholten, P., Nicholls, J., Olsen S. y Galimidi B., 2006 : Social Return On Investment. A guide to SROI analysis. Lenthe publishers. Amsterdam (1st Ed)

<sup>3</sup> New Economis Foundation (NEF)

[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_guide\\_to\\_Social\\_Return\\_on\\_Investment\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_guide_to_Social_Return_on_Investment_1.pdf)

para aprimoramento geral da medição de valor social. O projecto começou em 2008 e reúne já um grupo alargado de organizações: SROI Network, nef (the new economics foundation), Charities Evaluation Services, o Nacional Council for Voluntary Organisations e o New Philanthropy Capital. Em paralelo o Governo Escocês está também a apoiar o SROI, nomeadamente no desenvolvimento de uma base de dados de indicadores para apoiar desta forma as análises SROI e aumentar progressivamente o seu rigor.

## II. 3 Valor e Dinheiro. Encontros e Desencontros

Na aproximação ao SROI já referida, elaborada em 2009, pelo Cabinet Office of The Third Sector de Inglaterra e seus variadíssimos contribuidores, com o título “A Guide to Social Return On Investment”<sup>4</sup>, o método SROI já gozava de maior solidez e maior ambição como método em si. O próprio guia é iniciado com o reconhecimento por parte The Office of the Third sector e do Governo Escocês (Nicholls 2009: 7), que a demonstração da criação de valor social, económico e ambiental é importante para as organizações do Terceiro sector, seus financiadores, investidores e outros membros que o constituem, e que se vem tornando cada vez mais importante para os sectores público e privado.

Sendo assim gostaria de deixar aqui as seguintes reflexões teóricas que os autores acharam necessárias para devidamente contextualizar os avanços que têm ocorrido na medição e estimativa de valor social, e especificamente no campo do SROI. Como afirmam Nicholls, Lawlor, Neitzert e Goodspeed (Nicholls 2009: 8):

O SROI refere-se a valor mais do que propriamente a dinheiro. O dinheiro é simplesmente uma unidade comum e como tal é uma forma útil e largamente aceite de comunicar valor. Da mesma forma que um plano de negócios contém muito mais informação do que a que se encontra contida nas projecções financeiras, o SROI é também muito mais que um número. É uma história sobre mudança, construída para apoiar decisões, que inclui estudos de caso e informação qualitativa, quantitativa e financeira.

---

<sup>4</sup> New Economis Foundation (nef)

[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_guide\\_to\\_Social\\_Return\\_on\\_Investment\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_guide_to_Social_Return_on_Investment_1.pdf)

Ora, porque é que no âmbito do SROI se opta por não tomar o dinheiro como uma atribuição de valor adquirida e se insiste em problematizar a Criação de Valor e a atribuição de Valor em si mesma? Porque como estes autores afirmam todo o Valor acaba por ser subjectivo, incluindo o dinheiro.

Nicholls, Lawlor, Neitzert e Goodspeed (Nicholls 2009: 45), explicam: os mercados desenvolveram-se, em larga medida, para mediar entre as pessoas as suas diferentes percepções subjectivas sobre o que as coisas valem. Nalguns casos isto é mais óbvio que noutros. Mas mesmo quando os preços estão estáveis e têm a aparência de Valor “objectivo” ou “verdadeiro”, este não é realmente o caso.”

Para tornar mais claro vejamos um exemplo que os autores apontam (Nicholls 2009: 45):

Se tomamos o caso da casa como exemplo, o quanto é que esta vale depende de a quem nos estamos a referir. Se você está a vender uma casa, você terá uma ideia de o que é que você está preparado para aceitar por ela – quanto valor tem para si. Se eu estou a pensar comprar a sua casa, eu tenho a minha própria ideia do que estou preparado para pagar – quanto valor é que tem para mim a sua casa. O que o mercado faz – isto é, para o que ele serve no fundo – é juntar as pessoas que têm atribuições de valor que coincidam. Esta coincidência chama-se “descoberta de preço” – mas não está a ocultar nenhuma “verdade” ou Valor “fundamental”, pelo contrário, está a juntar pessoas que concordam (de modo geral) no quanto algo vale.

Ora, chegar a uma estimativa de Valor social é praticamente semelhante. (Tenhamos em conta que o conceito de Valor Social, no âmbito do SROI, é usado para descrever tanto o valor social como o ambiental e ainda o valor público.). Nicholls, Lawlor, Neitzert e Goodspeed (Nicholls 2009: 46), explicam o processo da seguinte forma:

A diferença é que os bens não chegam a ser transacionados no mercado portanto não há processo de “descoberta de preço”. No entanto, isto não quer dizer que estes “bens” sociais não tenham um valor para as pessoas. Se eu quero comprar uma casa mas não existem vendedores, não significa que não tenha um valor para mim ou que eu não tenha uma ideia de que valor é esse. Em termos semelhantes, se uma autoridade local cria um parque para residentes, onde eu posso ir, isto também tem um valor para mim. O facto de eu não ter pago por ele não nega que ele tenha valor para mim.

Como é que se chega, então, em termos práticos no âmbito do SROI à estimativa de Valor social? Utilizando aproximações financeiras (em inglês, proxies). Nicholls, Lawlor, Neitzert e Goodspeed (Nicholls 2009: 46), descrevem o processo da seguinte maneira:

No SROI nós usamos aproximações financeiras para estimar o valor social de bens não transacionáveis para os diferentes stakeholders. Como duas pessoas podem discordar no valor de um bem transacionável (e assim decidirem não transacionar), diferentes stakeholders irão ter percepções diferentes do valor que eles atribuem a diferentes coisas. Ao estimar este valor através do uso de aproximações financeiras, e combinando esses valores, nós chegamos a uma estimativa do total de Valor social criado por uma intervenção.

A estimativa de Valor social do SROI, na opinião destes autores, não só não difere dos princípios da atribuição de valor que regem o mercado tradicional como pode efectivamente ser mais completa! Ora, vejamos (Nicholls 2009: 46):

Isto não é diferente dos princípios do mercado tradicional, os quais são apenas o reflexo das avaliações subjectivas acumuladas de compradores e vendedores. No entanto, com o SROI o total de atribuição de valor é provavelmente mais completo. Porquê? Porque os preços de troca apenas reflectem as atribuições de valor de um grupo muito limitado de stakeholders (investidores institucionais e outros accionistas), enquanto que uma análise SROI, se for feita devidamente, consegue captar os diferentes tipos de valor relacionados com uma actividade, intervenção ou organização, como é visto da perspectiva daqueles que são afectados – isto é, os stakeholders.

Relativamente ao caminho já percorrido e ao horizonte que o processo de estimativa de Valor enfrenta os mesmos autores acrescentam (Nicholls 2009: 46):

O processo de atribuição de valor tem uma longa tradição na economia ambiental e da saúde; o SROI é construído segundo esta metodologia e pretende estender-se a outras áreas. Ao mesmo tempo que pode parecer inicialmente desencorajador, é relativamente fácil de compreender e torna –se cada vez mais acessível com a prática. À medida que o SROI se torna mais difundido, a monetarização irá ser aprimorada e haverá possibilidades de reunir boas aproximações financeiras ou bons indicadores financeiros.

<b>Stakeholder</b>	<b>Outcome</b>	<b>Indicator</b>	<b>Possible Proxies</b>
Person with mental health problem	Improvement in mental health	Amount of time spent socialising <ul style="list-style-type: none"> <li>• Extent to which participants engage in new activities</li> <li>• Level of use of mental health services</li> </ul>	Cost of membership of a social club/network <ul style="list-style-type: none"> <li>• Percentage of income normally spent on leisure,</li> <li>• Cost of counselling Sessions</li> </ul>
Local Community	Improved access to local services	• Take-up of those services, and by whom	Savings in time and travel costs of being able to access services locally
Person with physical health problem	Improved physical health	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Number of visits to GP surgery</li> <li>• Extent of improvements in health (self-reported)</li> <li>• How often they exercise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cost of visiting private GP clinic</li> <li>• Cost of health insurance</li> <li>• Cost of gym membership</li> </ul>
Care giver	Improved Wellbeing	• Number of hours respite/ spent in leisure activities	• Value of hours spent engaged in these activities
The Environment	Less waste	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amount of waste going to landfill</li> <li>• Level of carbon emissions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cost of landfill charges</li> <li>• Cost of CO2 emissions</li> </ul>
Prisoners' Families	Improved relationships with family and social ties	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Number of family visits</li> <li>• Satisfaction with family Visits</li> </ul>	• Cost and time spent on Travel
Young People	Decrease in drug use	• Level of drug use	• Average amount spent by young people on drugs
Offenders	Reduced Reoffending	• Frequency of offences for which participant is charged	• Forgone wages due to time spent in prison or

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nature of offence</li> </ul>	doing community service
Care leaver	Reduced Homelessness	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Access housing upon leaving care</li> <li>• Satisfaction with appropriateness of housing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rent</li> <li>• Cost of hostel accommodation</li> </ul>
Woman Offender	Improved family relationship	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Child continues living in the family home</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amount that parents spend on their children annually</li> <li>• Value of time spent with children</li> <li>• Cost of childcare</li> </ul>
Local Community	Improved perception of the local area	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Residents report improvements in local area</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Change in property prices</li> <li>• Amount spent on home improvements</li> </ul>

Quadro II.1. *Exemplos de estimativas de Valor Social no âmbito do SROI:*

Fonte: [http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_guide\\_to\\_Social\\_Return\\_on\\_Investment\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_guide_to_Social_Return_on_Investment_1.pdf)

## II. 4 Métodos de estimativas de Valor Social e sua relação com os mercados

Com o intuito de contextualizar esta nova conceptualização que envolve o Valor social e o processo de estimativas de Valor Social vejamos a sua relação com os mercados. J.Gregory Dees é Professor e Director do Center for the Advancement of Social Entrepreneurship na Duke University's Fuqua School of business e foi uma das referências teóricas de Jed emerson.

O autor referido define e compara da seguinte forma o funcionamento do mercado, ora com o valor económico, ora com o valor social: (Dees 2001: 3):

Os mercados não são perfeitos, mas trabalham razoavelmente como teste de criação de valor privado, especialmente na criação de valor para consumidores que estão interessados e que têm a possibilidade de pagar. A habilidade de um empreendedor para atrair recursos (capital, trabalho, equipamento, etc.) num mercado competitivo é uma indicação razoavelmente boa de que um empreendimento representa um uso mais produtivo do que a alternativa com o qual está a competir. A lógica é simples. Os empreendedores que podem pagar mais pelos recursos são normalmente os que podem elevar os recursos aos usos de valor mais elevado de acordo com a determinação no mercado. No mundo dos negócios o Valor é criado quando os consumidores estão dispostos a pagar mais do que o que custa produzir o bem ou serviço que está a ser vendido. O lucro (receita menos os custos) que um empreendimento gera é um indicador razoavelmente bom do valor que foi criado. Se um empreendedor não consegue convencer um número suficiente de clientes a pagar um preço que gere lucro, isto é uma indicação forte de que está a ser criado valor insuficiente para justificar este uso de recursos. Uma redistribuição dos recursos acontece naturalmente porque as empresas que falham ao tentar criar valor não conseguem adquirir os recursos suficientes ou aumentar o capital. Estes saem do negócio. As empresas que criam maior valor económico têm dinheiro para atrair os recursos que precisam para crescer.

Relativamente ao funcionamento dos mercados, no que respeita ao valor social, J.Gregory Dees explica-o da seguinte forma: (Dees 2001: 3):

Os mercados não funcionam tão bem para os empreendedores sociais. Efectivamente, os mercados não fazem um bom trabalho ao valorizar os progressos sociais, os bens ou os prejuízos públicos, e os benefícios para as pessoas que não são capazes de pagar. Estes elementos são muitas vezes essenciais para o empreendedorismo social. Como resultado, é muito mais difícil determinar se um empreendedor social está a criar valor social suficiente para justificar os recursos usados na criação de determinado valor. A sobrevivência ou o crescimento de uma empresa social não é prova da sua eficiência ou eficácia em melhorar as condições sociais. É apenas um fraco indicador, na melhor das hipóteses.

Assim sendo, devemos ser críticos e criativos na análise à abordagem que os mercados fazem dos valores económicos, públicos, sociais e ambientais. E não há motivos para nos sentirmos desencorajados face ao trabalho que o desenvolvimento desta área exige.

Tenhamos em conta a seguinte argumentação de Melinda Tuan, que, no final de contas, relativiza o horizonte vasto que os mercados sociais ainda têm pela frente ao dar-nos conhecimento do contexto onde se insere o mercado de valores privados (Tuan 2008:6):

(...) a infraestrutura que torna os cálculos ROI (ou seja, os cálculos envolvidos no retorno financeiro do investimento) possível (Ex: profissão de accounting, brokers, analistas financeiros, relatórios financeiros, desenvolvimento do conceito financeiro), demorou um longo período de tempo (alguns poderão argumentar que demorou séculos) para se desenvolver e ainda há constantes debates no que respeita a como se mede o valor económico e sobre quanto valor as empresas estão a criar.

## **II. 5 O papel dos empreendedores sociais para com as abordagens de custos integrados e a estimativa de valores sociais**

Melinda Tuan, pertencente à Bill&Melinda Gates Foundation – Impact Planning and Improvement, reuniu num trabalho de grande nível a análise aprofundada a oito abordagens de custo integradas, nas quais se inclui o SROI. Este prolífico trabalho acaba com duas questões sobre as quais a autora acha que o sector social se deve debruçar.

Melinda Tuan coloca essas questões da seguinte forma (Tuan 2008: 25):

- “Qual é o principal propósito do sector social em perseguir uma abordagem de custo integrada para medir e/ou estimar o valor social?”
- O que fará o sector com a informação daí resultante?”

Perguntas pertinentes que exigem uma tomada de consciência e de posição face a estes novos passos que estão a ser dados no sector social. J. Gregory Dees arrisca uma tomada de posição delineando as seguintes direcções ao sector social e aos próprios empreendedores sociais: (Dees 2001: 4) “Os empreendedores sociais cumprem o papel de agentes de mudança no sector social se:

- 1 Adoptarem uma missão para criar e sustentar o valor social (não só valor privado)

- 2 Reconhecerem e perseguirem novas oportunidades para servir essa missão
- 3 Se empenharem num processo de inovação, adaptação e aprendizagem contínuos
- 4 Actuarem corajosamente sem ficarem limitados pelos recursos actualmente em mãos
- 5 Demonstrarem elevada contabilidade para os constituintes servidos e para os resultados criados”

Vejamos o quinto ponto em pormenor (Dees 2001: 5):

Devido ao facto de a disciplina do mercado não eliminar os empreendimentos ineficientes ou ineficazes, os empreendedores sociais dão passos no sentido de assegurar que estão a criar valor. Isto significa que eles procuram um entendimento significativo dos elementos que estão a servir. Eles tentam assegurar-se que contabilizaram correctamente as necessidades e os valores das pessoas que eles pretendem servir e as comunidades com as quais estão a trabalhar. Nalguns casos, isto requer ligações fortes com estas comunidades. Eles compreendem as expectativas e valores dos seus investidores, incluindo qualquer pessoa que invista dinheiro, tempo, e/ou experiência para os ajudar. Eles procuram tanto criar reais melhorias sociais para os seus beneficiários e suas comunidades, como um retorno (social e/ou financeiro) atractivo para os seus investidores. Criar uma ligação entre os valores dos investidores e as necessidades das comunidades é uma parte importante do desafio. Quando é exequível, os empreendedores sociais criam mecanismos de feedback de mercado para reforçar a sua responsabilidade. Eles contabilizam o seu progresso em termos de resultados sociais, financeiros e de gestão, e não simplesmente em termos de dimensão, outputs, ou processos. Eles usam esta informação também para ir aplicando as correcções necessárias.

## **II.6 A importância da criação de bases de dados de qualidade na área das abordagens de custos integrados e no processo de medir e/ou estimar o valor social**

Melinda Tuan defende ainda que é essencial (Tuan 2008: 24) ter em conta que qualquer abordagem de alta fidelidade que o sector social desenvolva no esforço de integração de custos e de medida do valor social será limitada e directamente afectada pela existência, ou não, de habilidade no sector em produzir dados de alta qualidade.

Acrescenta ainda (Tuan 2008: 24):

Basicamente, os maiores esforços do sector não deverão incidir sobre escolher o modelo ou o método certo, mas, preferivelmente, o esforço mais significativo deverá envolver a obtenção dos dados necessários para que uma fundação ou organização não-lucrativa consiga escolher o modelo ou a metodologia que lhe é mais útil. Sem dados de elevada qualidade, qualquer resultado nesta área será baseado numa suposição atrás de outra suposição. Se o sector social está interessado em criar abordagens para medir e/ou estimar o valor social mais precisas e úteis, as organizações terão que investir em aumentar a qualidade da infraestrutura dos dados relativos ao valor e aos custos sociais entre as várias áreas programáticas que estão representadas no sector social.

Por fim, é importante enfatizar que quaisquer dados, de alta qualidade ou não; e qualquer modelo para análise de dados, de alta fidelidade, ou não, estão sujeitos a interpretação. Os mesmos dados podem ser interpretados por diferentes pessoas e organizações que chegam a conclusões diametralmente opostas. O verdadeiro valor dos dados de alta qualidade e das análises de qualquer abordagem integrada de custos em medir e/ou estimar a criação de valor social será o estímulo para debates de alta qualidade sobre as suas implicações.

### **II.6.1. Bases de dados de indicadores sociais financeiros. A “Vois Database”**

É de sublinhar, então, a recente evolução nesta área que consiste na construção por parte da Rede Internacional SROI<sup>5</sup> da primeira versão de uma plataforma de base de dados, que também serve de plataforma de debate com o intuito de contribuir com a divulgação de boas práticas na área de encontrar indicadores e valores monetários para diferentes outcomes e ainda com o intuito de estimular o debate sobre este mesmo tema.

Aliás, sugere-se que a aplicação do SROI deve, a partir de agora, para além de ser acompanhada pelo guia “A Guide to Social Return On Investment”, ser sempre devidamente acompanhada pelo “Supplementary Guide on Materiality”. Os dois documentos podem ser encontrados e consultados na própria página da nova base de dados denominada “Vois Database”<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> <http://www.thesroinetwork.org/>

<sup>6</sup> <http://www.thesroinetwork.org/vois-database>

## **II. 7 Desafios da abordagem integrada de custos em medir e/ou estimar a criação de valor social**

Em seguida citarei novamente Melinda Tuan para apresentar as suas advertências para os perigos que o horizonte desta área nos reserva. (Tuan 2008: 24) “É essencial para o sector social que tenha bem claro o propósito e os benefícios de criar e implementar uma abordagem de custos integrada para medir o valor social; e das implicações em perseguir qualquer que seja essa abordagem. Em particular é importante ter em conta os seguintes perigos:

1. A tentação do falso rigor: Ao rever todas as metodologias bastante detalhadas e muitas vezes mesmo complicadas, é fácil ser convencido pela certeza dos resultados destes cálculos aparentemente precisos e rigorosos.
2. O desejo do tiro certo: É tentador focar-nos numa unidade numérica para indicar se um investimento é bem sucedido ou não. Todavia, as métricas de valor social devem ser interpretadas no seu contexto alargado de forma a fazer as melhores decisões de investimento.
3. O risco de querer ficar com a cereja do cimo do bolo: As métricas da análise de custo benefício podem muitas vezes claramente indicar que uma intervenção é preferível a outra. E ainda mais importante que isso, às vezes os problemas sobre as quais se centram as análises de custo-eficácia não são aqueles que incidem sobre as questões mais urgentes e importantes ao nível do terreno.”

Só uma abordagem, como refere Melinda Tuan (Tuan 2008: 17):

(...) a ferramenta SROI aprimorada, tenta compreender, em si mesma, a questão da interdependência na sua metodologia. Esta mesma metodologia incorpora entrevistas com vários stakeholders envolvidos numa única intervenção (Ex: funders, o estado e outras organizações que estão implicadas na mesma área e/ou intervenção, etc.) para entender em que medida é que os seus esforços estão relacionados com aquela intervenção. A metodologia, então, baseada nesse feedback orienta a prática no sentido de se determinar

a parte do retorno social do investimento que corresponde àquela intervenção. Mas este método de estimar independências é apenas isso – uma estimativa. Basicamente e, por fim, determinar que proporção duma mudança observada corresponde às actividades de uma única organização é metodologicamente desafiador tendo em conta a complexidade da mudança e a dificuldade em determinar o que poderia ter acontecido se a intervenção não tivesse existido.

Face ao terceiro perigo a resposta está dada pelas palavras de Melinda Tuan. No entanto, no que concerne ao primeiro e ao segundo perigo falta adiantar a posição em que se encontra a metodologia SROI. Penso que tanto para o primeiro como para o segundo será bastante adiantar a posição que Nicholls, Lawlor, Neitzert e Goodspeed apresentam, e que já foi aqui referida. Ou seja, (Nicholls 2009: 8): “Da mesma forma que um plano de negócios contém muito mais informação do que a que se encontra contida nas projecções financeiras, o SROI é também muito mais que um número. É uma história sobre mudança, construída para apoiar decisões, que inclui estudos de caso e informação qualitativa, quantitativa e financeira.”

Contudo, acrescentarei também a opinião de Hugo Narrilos Roux, que é clara e concisa. O autor sublinha que (Roux 2010: 36), “o SROI persegue mais que a mera obtenção de um simples número, pois o método descreve o processo para chegar ao número final e contextualiza a informação para permitir a correcta interpretação do número.”

Mais à frente, aquando a enunciação dos princípios do método SROI, no ponto III.4, ficará ainda mais clara a posição que o SROI ocupa face aos perigos da abordagem de custos integrada para medir o valor social.

### **III. SROI – A metodologia**

#### **III.1. Definições do SROI**

Depois desta contextualização teórica sobre a qual se sustentou o aparecimento do SROI podemos agora passar à sua definição. A definição aqui apresentada pertence a Hugo Narrilos Roux, autor do primeiro doutoramento a nível mundial sobre o SROI com o seguinte título: "SROI: a good method to evaluate the social impact of Social Firms."<sup>7</sup>

Ora, como Hugo N. Roux define (Roux 2010: 36):

(...) o SROI é um processo de compreensão, medição e comunicação dos valores sociais, ambientais e económicos criados por uma organização. O método baseia-se na Análise Custo-Benefício mas distingue-se desta não só porque não é apenas aplicado por agentes externos ao projecto que querem saber se um determinado investimento no projecto é viável ou não, mas também porque é uma ferramenta que tanto gestores do projecto como investidores podem utilizar para tomar as suas decisões baseadas na optimização dos impactos sociais e ambientais do projecto.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Este trabalho académico estará disponível para o público a partir de Outubro de 2011

<sup>8</sup> Este documento detém as primeiras definições da REDF relativamente ao SROI:  
<http://www.redf.org/system/files/%284%29+SROI+Methodology+Paper+-+Chap+1+-+Investment+Philanthropy.pdf>

Este documento junta um círculo alargado de importantes personalidades relacionadas que faz um balanço em 2005. Concluindo que o SROI difundiu-se bastante e que com essa difusão nasceram diferentes abordagens ao método SROI. Assim sendo, no seu entender, era necessário empreender esforços de compatibilização entre os diferentes métodos:

[www.thesroinetwork.org/publications/doc\\_download/36-sroi-framework](http://www.thesroinetwork.org/publications/doc_download/36-sroi-framework)

Este documento da REDF compreende um balanço em 2008 sobre os vários desafios que o SROI enfrenta e são também apontadas soluções para esses mesmos desafios:

<http://www.redf.org/system/files/REDF-Social-Impact-Report-FULL.pdf>

## III.2 Como se materializa o retorno social do investimento? O Rácio SROI

Como explica Roux (Roux 2010: 36):

(...) o SROI é uma comparação entre o Valor que se cria numa intervenção e o investimento utilizado para conseguir esse impacto. É também uma forma de compreender e comunicar a criação de Valor. Esquemáticamente, para fazer uma análise SROI devemos conhecer a situação de partida dos Stakeholders, encontrar indicadores para descrever a mudança desde a sua situação inicial, e, na medida do possível, utilizar valores monetários para esses indicadores. O autor sublinha também que o SROI persegue mais que a mera obtenção de um simples número, pois o método descreve o processo para chegar ao número final e contextualiza a informação para permitir a correcta interpretação do número.

Assim sendo (Roux 2010: 36):

(...) o SROI mede o valor dos benefícios em relação aos custos aplicados com o objectivo de obter a partir daqueles benefícios ou impactos. Este rácio estabelece o coeficiente entre o Valor Actual Líquido dos Impactos e os Valor Actual Líquido do Investimento (Net present value = total present value – total inputs). Por exemplo, um rácio de 5:1 indica que por cada 1€ de Investimento são criados 5€ de Valor Social.

$$\text{SROI} = \frac{\text{Valor Actual Líquido dos Impactos}}{\text{Valor Actual Líquido do Investimento}}$$

Figura III.1. *Este rácio estabelece o coeficiente entre o Valor Actual Líquido dos Impactos e os Valor Actual Líquido do Investimento (Net present value = total present value – total inputs)*

Fonte: Narrilos Roux, H. 2010, “El SROI (Social Return On Investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones”, Análisis Financeiro, nº113. 34-43

### **III.3 Aplicações do método SROI**

Uma análise SROI tem diversas utilidades. Como afirma Roux (Roux 2010: 35), “pode usar-se como ferramenta de planificação estratégica, para comunicar a criação de valor social, atrair investimentos ou tomar decisões de investimento.”

Em termos mais esquemáticos e pormenorizados pode-se apresentar os benefícios da aplicação de uma análise SROI da seguinte forma (Nicholls 2009: 10):

- 1 “Facilita as discussões estratégicas e ajuda a entender e maximizar o valor social que uma organização cria.
- 2 Ajuda a distribuir os recursos na gestão de resultados inesperados, tanto positivos como negativos.
- 3 Demonstra a importância de trabalhar com organizações e recursos humanos que contribuem para levar a cabo a mudança pretendida.
- 4 Ajuda uma organização a maximizar o valor social identificando os objectivos da organização e dos stakeholders.
- 5 Ajuda a estabelecer um diálogo com os stakeholders com o intuito de integrá-los na criação de valor social.
- 6 Melhora o profissionalismo e a visibilidade da organização.
- 7 Pode ser uma ajuda importante para facilitar a entrada de investidores sociais no projecto.
- 8 Pode melhorar a imagem da organização nas licitações ou concursos públicos.”

### **III.4 Os princípios do SROI**

Os princípios que devem pautar a medição de valor têm sido alvo de acesos e frutíferos debates.<sup>9</sup> Sendo assim, é de todo pertinente enunciar e explicitar os princípios que regem

---

<sup>9</sup>[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Seven\\_principles\\_for\\_measuring\\_what\\_matters\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Seven_principles_for_measuring_what_matters_1.pdf)

o método SROI antes de avançarmos. Segundo a última actualização do método (Nicholls 2009: 96), os princípios que o devem dirigir são 7. Acrescentarei a esta enunciação a explicação de Hugo Narrilos Roux (Roux 2010: 37), para cada princípio.

1. “Envolver os Stakeholders

“Tendo em conta que os stakeholders são aqueles que influenciam ou são influenciados pela actividade da organização, é essencial envolvê-los no processo para saber quais são os seus objectivos e o que esperam da interacção com a organização. Para conhecer o impacto total, é necessário fazer uma análise (também denominada “Mapa de Impactos”) na qual identificamos as necessidades e objectivos de cada um dos stakeholders.”

2. Compreender o que muda

“O valor cria-se por e para os diferentes stakeholders como resultado de diferentes tipos de mudança: na análise devem recolher-se as mudanças positivas e negativas, previstas e imprevistas, e o processo através do qual se chega a estas mudanças.”

3. Valorizar aquilo que importa

“Este princípio faz referência ao facto de que se deve usar aproximações de valor (em inglês, proxies) para que o valor que não está reconhecido se reconheça, e dar voz àqueles que estão excluídos dos mercados mas que são afectados pela actividades dos mesmos. Em teoria, este reconhecimento de valor poderia influenciar o equilíbrio actual dos stakeholders.”

4. Incluir somente o essencial

“No sentido em que a omissão desta informação pode ter potencial para afectar a leitura do relatório SROI ou as decisões dos stakeholders. Devem assim incluir-se a informação certa e adequada de forma a que os stakeholders possam tirar as suas conclusões sobre o impacto.”

### 5. Não se exceder em reivindicações

“A organização só deve reivindicar o valor que contribuiu para criar. Para isso, os oucomes devem ser depurados com os 4 conceitos: Displacement, Deadweight, Attribution e Drop-off.”

### 6. Ser transparente

“A análise deve ser feita com precisão e honestidade para posteriormente informar os stakeholders dos resultados. Este ponto supõe que cada decisão relativa aos seguintes pontos deve ser explicada e documentada:

- Os stakeholders, mudanças, indicadores e benchmarks
- As fontes e métodos de recolha de informação
- Os diferentes cenários considerados
- A comunicação dos resultados aos stakeholders

Adicionalmente, a análise incluirá informação sobre como é que os gestores deveriam modificar a actividade da organização, como consequência da análise SROI.”

### 7. Verificar o resultado”

“Assegurar-se da verificação independente do resultado, pois o método de análise do circuito de criação de valor não está isento de subjectividade. Desta forma, os stakeholders asseguram-se que as decisões que a organização toma como consequência da análise são razoáveis.”

## **III.5 Cadeia de criação de Impacto**

O SROI apoia-se no pressuposto de que os impactos sociais seguem a lógica de uma Cadeia de criação de impacto (em inglês, Impact Value Chain).

Desta forma é importante desde já definir os conceitos que compõem esta cadeia de criação de impacto para efectivamente compreendermos a sua lógica. Os conceitos são os seguintes (Roux 2010: 35):

“Inputs: são os recursos necessários para poder levar a cabo a actividade. Podem ser recursos monetários, humanos, locais, etc.

Actividades: como o seu nome indica, são as actividades que a organização leva a cabo. Podem ser tão variados como cursos de formação, recolha de resíduos ou venda de artesanato.

Outputs: são os produtos da actividade da empresa que são passíveis de serem medidos. Por exemplo: o número de pessoas que assistiram a um curso de formação.

Outcomes: mudanças operadas nos sistemas sociais. Se o objectivo do curso de formação seria o de os participantes conseguirem um emprego, o outcome seria o número de pessoas formadas que teria conseguido um emprego.

Impactos: são os resultados atribuíveis directamente à organização.”

Para se chegar a este conceito é necessário depurar os outcomes, tendo devidamente em conta aquilo que não foi produzido pela nossa organização. Isto é, quando se aplica uma análise SROI a organização só pode reivindicar como Impacto aquilo que foi criado por ela. A depuração dos outcomes é, no meio do SROI, efectuada a partir de 4 conceitos essenciais (Nicholls 2009: 56):

- “Displacement: consiste no estudo de que percentagem de outcome has displaced outros outcomes. Por exemplo se um grupo com o qual a organização trabalha (ex: excluídos sociais a quem damos formação para que ele arranje um emprego) consegue um emprego à custa de displace outro potencial trabalhador, a quantificação desta situação terá que ser tomada em conta, subtraída, o que resultará num menor impacto.
- Deadweight: analisa se os outcomes aconteceriam mesmo que a actividade não tivesse sido posta em prática.
- Attribution: é a percentagem de outcomes que não é atribuível à gestão da organização em causa. Por exemplo, se a nossa organização recebe ajuda de

uma fundação para recrutar participantes para o nosso programa de formação, esta circunstância deverá ser subtraída do outcome.

- Drop off: é a deterioração de um outcome com a passagem do tempo. Pode suceder com aqueles outcomes que duram mais de um ano. No exemplo do programa de formação, se os participantes que o finalizam com êxito abandonam um futuro emprego, ou se não se conseguem suficientes formadores para orientar os alunos com a passagem do tempo, devemos reflectir esta questão na hora de calcular o impacto.”

No final desta etapa devemos proceder ao Goal alignment que consiste em ajustar ou modificar os nossos objectivos para conseguir o impacto desejado.

### III.6 Etapas do SROI

Hugo Narrilos Roux faz o seguinte esquema das etapas que perfazem o SROI (Roux 2010: 38) :

1. “Estabelecer o alcance do estudo e identificar os stakeholders relevantes. É necessário delimitar o alcance do estudo e determinar quem estará envolvido e como.

Devemos, pois, fazer uma Análise de stakeholders. Tem que se ter em conta que deixar de fora da análise certos stakeholders pode corresponder a dificuldades em medir o impacto ou a pouca relevância na sua inclusão.

Para se determinar o alcance do nosso estudo deve-se responder às seguintes questões:

- Qual é o objectivo da análise
- A quem é dirigida
- Que recursos estão disponíveis para a levar a cabo
- Quais são os objectivos da organização e que impacto querem criar
- Quem levará a cabo a análise
- Quais são as actividades que vão ser analisadas e quais é que não vão ser

- Quanto tempo levará a análise
  - Qual é a natureza da análise: Se se trata de uma previsão, uma comparação com previsão, ou uma avaliação
2. Elaborar um Mapa de Impactos: isto é, estabelecer as relações entre inputs, outputs, outcomes e Impactos. A elaboração deste Mapa é essencial para se compreender e situar as relações entre os três conceitos.

Neste ponto temos que estabelecer a “Teoria de Impactos” (em inglês, “theory of change”), que consiste em descrever de que forma a organização utiliza os inputs para levar a cabo as suas actividades que produzirão outputs, assim como outcomes a longo prazo, e, finalmente, outcomes que a organização poderá vir a reivindicar como próprios (Impactos).”

Hugo Narrilos Roux concretiza o seguinte exemplo. (Roux 2010: 38) “O caso de um Jantar para pessoas idosas com mobilidade reduzida que tem como voluntários um grupo de aposentados do município”:

<b>GI</b>	<b>Insumos</b>		<b>Resultados</b>	<b>Cambios</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Tipo de Inversión</b>	<b>Valor en €</b>	<b>Resumen de la actividad (en forma numérica)</b>	<b>Descripción</b>	<b>Indicador</b>	<b>Proxy</b>
Vecinos jubilados voluntarios del Municipio	Tiempo invertido en el proyecto valorado al SMIP	€ 10.000	30 comidas servidas al día	Voluntarios más sanos	Dicen hacer 3 ó más horas de ejercicio físico a la semana desde que empezó el proyecto	Abono anual a la Piscina Municipal
			Transporte para 30 personas			
			3 Actividades lúdicas distintas diarias			

Quadro III.1. Teoria de Impacto - *Descrição da forma a organização utiliza os inputs para levar a cabo as suas actividades que produzirão outputs, assim como outcomes a longo prazo, e, finalmente, outcomes que a organização poderá vir a reivindicar como próprios (Impactos).*

Fonte: Narrilos Roux, H. 2010, “El SROI (Social Return On Investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones”, Análisis Financeiro, nº113. 34-43

3. Estabelecer uma relação entre os outcomes e dar-lhes um valor monetário. Deve-se encontrar um Indicador (unidade de medida do outcome) e uma Aproximação de valor ou Indicador Financeiro(em inglês, proxy) que lhe corresponda.

Um exemplo claro desta relação é o utilizado por Hugo Narrilos Roux num dos seus artigos mais recentes(Roux 2010: 39):

<b>Grupo de Interés</b>	<b>Cambios</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Posibles Proxies</b>
<b>Individuo con problemas de salud mental</b>	Mejoras en salud mental	Aumento del tiempo empleado en socializar	Coste de la cuota de socio de una asociación o club
		Participación de los asistentes en nuevas actividades	Porcentaje de los ingresos gastados en ocio
		Reducción de la necesidad de servicios psicoterapéuticos	Coste de las sesiones de terapia
<b>Jóvenes drogodependientes</b>	Menor consumo de drogas	Reducción en el consumo de drogas	Importe gastado en drogas
<b>Comunidad Local</b>	Mejora en el acceso a los servicios locales	Uso de los servicios locales	Ahorro de tiempo y costes de desplazamiento al acceder a los servicios locales

Quadro III.2. Mapa de Impactos – *Relação entre os outcomes, e seus Indicadores ou Aproximações de Valor ou Indicador Financeiro*

Fonte: Narrilos Roux, H. 2010, “El SROI (Social Return On Investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones”, *Análisis Financeiro*, nº113. 34-43

4. Determinar o Impacto depurando o valor monetarizado dos outcomes tal como foi descrito no ponto III.5 Nomeadamente através das análises:

- Displacement: consiste no estudo de que percentagem de outcome has displaced outros outcomes. Por exemplo se um grupo com o qual a organização trabalha (ex: excluídos sociais a quem damos formação para que ele arranje um emprego) consegue um emprego à custa de displace outro potencial trabalhador, a quantificação desta situação terá que ser tomada em conta, subtraída, o que resultará num menor impacto.
- Deadweight: analisa se os outcomes aconteceriam mesmo que a actividade não tivesse sido posta em prática.
- Attribution: é a percentagem de outcomes que não é atribuível à gestão da organização em causa. Por exemplo, se a nossa organização recebe ajuda de uma fundação para recrutar participantes para o nosso programa de formação, esta circunstância deverá ser subtraída do outcome.
- Drop-off: é a deterioração de um outcome com a passagem do tempo. Pode suceder com aqueles outcomes que duram mais de um ano. No exemplo do programa de formação, se os participantes que o finalizam com êxito abandonam um futuro emprego, ou se não se conseguem suficientes formadores para orientar os alunos com a passagem do tempo, devemos reflectir esta questão na hora de calcular o impacto.

5. Cálculo do SROI. Esta etapa consiste em somar todos os outcomes, subtrair-lhes os impactos negativos que existirem, e comparar o resultado com o investimento. É aconselhável fazer uma análise de Sensibilidade.

Para fazer o cálculo do SROI retrospectivo, (Roux 2010: 39), soma-se todos os Impactos do projecto, e divide-se-os pelo investimento. Isto dar-nos-á uma fotografia do impacto conseguido num determinado momento.

No caso do SROI prospectivo procederemos de igual modo, se bem que o cálculo difere do anterior. Assim sendo, primeiramente, devemos actualizar os impactos com o

método do VAL ou Valor Actual Líquido e, em seguida, devemos estimar (Roux 2010: 39):

- “As taxas de crescimento e decrescimento dos impactos: isto é, se as taxas crescem ou não, significativamente, face à inflação ou a outro parâmetro qualquer. Estas taxas devem ser produto da investigação e debate com os Stakeholders.
- Taxa de desconto: a taxa de desconto tem uma importância fulcral nas análises SROI, porque dependendo do facto de usarmos uma Taxa ou outra, obteremos resultados muito diferentes. Portanto, é sempre necessário que se exponha as razões porque aplicamos determinada Taxa.”

### Taxa de Desconto

A Taxa de Desconto define-se como (Ryan e Lyne, 2008) o custo de oportunidade do capital empregue no projecto; para ser aceitável, o projecto deve gerar um retorno ao menos igual disponível noutro investimento. Quanto maior for a Taxa de Desconto, mais se discriminam os benefícios e os custos obtidos a longo prazo em comparação com um projecto que gere benefícios a curto prazo.

Como afirmam Olsen e Nicholls (Olsen e Nicholls 2005: 31):

(...) ainda não existe um consenso geral relativamente ao facto de saber que Taxa de Desconto deve ser utilizada, contudo tem sido prática emergente na Europa o uso da “risk free rate” para descontar os retornos sociais. Nos Estados Unidos isto corresponderia ao uso de Notas de Tesouro (T-note, normalmente 4.2%) ou bond (T-bond, 4.8%). Nesta área os mesmos autores sugerem também que, no caso de haver dúvidas sobre que Taxa de Desconto usar, é recomendável o uso da “risk free rate” como ponto de partida. Em seguida, testar a sensibilidade dos resultados face a mudanças na Taxa de Desconto e, por fim, incluir uma discussão da escolha efectuada e a análise de sensibilidade no relatório.

### Análise de Sensibilidade

Na Análise de Sensibilidade o que se pretende perceber é (Roux 2010: 40), “qual é o peso têm os diferentes pressupostos contidos na análise. Para isso se constrói uma tabela onde se percebe em que medida muda o SROI se mudarmos um determinado pressuposto ou parâmetro. Por exemplo, como varia o SROI se um projecto de formação em vez de conseguir empregar 10 pessoas cada ano só emprega 6. Também se pode fazer a Análise de Sensibilidade para diferentes Taxas de Retorno. “

Para uma análise de Sensibilidade completa devem ser observadas as mudanças nos seguintes parâmetros (Roux 2010: 40):

- “Estimativas de Deadweight, Attribution e drop-off
- Aproximações de Valor ou Indicadores Financeiros (proxies)
- Outcomes produzidos nos sistemas sociais
- Valor dos inputs quando se valorizaram inputs não financeiros”

### Payback Period

Uma medida que se utiliza para ampliar a análise SROI é (Roux 2010: 40) “o “payback period”. Como indica o conceito mostra o número de anos ou meses que o projecto demoraria a recuperar o investimento. Isto é, ao ritmo actual de criação de impactos em que momento do projecto se igualam os impactos com o investimento. Como Nicholls (2009) afirma muitos investidores usam este rácio para determinar o grau de risco de um projecto; embora normalmente seja desejável um PRI curto, um período longo é geralmente característico de projectos que geram resultados a longo prazo e que, portanto, exigem financiamento a longo prazo.”

A fórmula do PRI é a seguinte:

$$\text{PRI} = \frac{\text{Valor Actual Líquido do Investimento}}{\text{(Valor Actual Líquido dos Impactos)}}$$

12

Figura III.2. *Número de anos ou meses que o projecto demoraria a recuperar o investimento*

Fonte: Narrilos Roux, H. 2010, “El SROI (Social Return On Investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones”, *Análisis Financeiro*, nº113. 34-43

## 6. Elaboração, Comunicação do relatório e Verificação dos resultados

Para que a análise SROI produza toda a sua eficácia, (Roux 2010: 40), “deve ser apresentada a todos os stakeholders para que se possam pôr em prática as conclusões e recomendações. De qualquer maneira, para assegurarmos a sua devida fiabilidade o relatório deve ser revisto por uma entidade externa.

O relatório final não deve centrar-se apenas nos números obtidos, tem que ser devidamente acompanhada de informação qualitativa e descritiva. A análise deve descrever como é que a organização cria a Mudança ou gera os Impactos sociais, e quais foram os pressupostos de partida que foram usados para chegar ao resultado final.

O relatório deve conter a seguinte informação:

- Detalhes da organização, os stakeholders e actividades
- O alcance da análise, detalhes da implicação dos stakeholders, métodos de recolha de dados, pressupostos e limitações da análise
- Mapa de Outcomes (cadeia de criação de impactos) com indicadores e aproximações de Valor ou Indicadores Financeiros (em inglês “proxies”)
- Comentários de participantes que ajudem a contextualizar a análise

- Detalhe dos cálculos com estimativas e pressupostos. Esta parte deveria incluir a Análise de Sensibilidade e a forma como varia o SROI na medida em que se variam ou alteram os diferentes parâmetros.
- Razões por que se incluem determinados stakeholders e não outros.
- Um resumo da análise”

### **III.7 O que fazer depois de uma análise SROI?**

A análise SROI não deve constituir acto único, não se deve resumir a um mero estudo. Como diz Hugo Narrilos Roux (Roux 2010: 40), “a própria análise SROI deve ter como consequência a aplicação na prática das recomendações para que se veja efectivamente implementada a mudança proposta na análise. Uma vez apresentados os resultados, é recomendável implementar uma nova análise SROI na organização de forma a estudar a evolução da actividade.”

Para este autor, e segundo o mais recente guia SROI, “A Guide to Social Return On Investment” já aqui referido, o ideal seria que o SROI, apesar de não ser um requisito legal em nenhum país, se convertesse numa rotina e passasse a fazer parte dos relatórios correntes da organização.

Para tal devem ser implementados os seguintes pontos (Nicholls 2009: 77):

- “Um processo regular de recolha de dados, em particular de outcomes
- Um processo de formação de empregados para assegurar que o conhecimento e a experiência permanecem na organização mesmo que haja uma perda de recursos humanos
- Um calendário claro para a próxima análise SROI
- Um levantamento dos recursos necessários para levar a cabo uma monitorização constante do SROI
- Um sistema de armazenamento e protecção de dados”

Quanto à comparação dos rácios SROI entre diferentes organizações Nicholls, Lawlor, Neitzert e Goodspeed (Nicholls et al 2009: 77) “sugerem que mais produtivo será a comparação entre os os julgamentos e as decisões que envolveram o processo de construção de cada análise SROI e a confrontação com as mudanças propostas em cada relatórios SROI.”

No entanto, apesar de este debate, só por si, ser já bastante prolífico, Hugo Narrilos Roux arrisca afirmar, fundamentado na larga experiência que já tem na área SROI, que (Roux 2010) “os métodos de cálculo de valor social são um tipo de metodologia que se encontra em expressiva e contínua evolução, e que crê que num futuro próximo seremos capazes de comparar projectos sociais com algum rigor.”

## **IV. Apresentação de estudo de caso**

### **IV.1. Motivação para a escolha de apresentação e resumo deste estudo de caso**

Para além do facto de que com este estudo de caso querer demonstrar que o SROI também abrange a valorização de criação de valor público, também pretendo tomar uma posição a favor da defesa de um sector que penso não estar hoje devidamente reconhecido. Ou seja, o sector público.

O excerto que em seguida citarei provém do relatório de 2009 da “Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress” coordenada por Joseph E. Stiglitz (Columbia University), Amartya Sen (Harvard University) e Jean Paul Fitoussi (Institut d’Études Politiques de Paris) e claramente alerta para o facto de actualmente não medirmos convenientemente a performance económica e social deste sector.

Vejamos (Stiglitz, Sen e Fitoussi 2009: 26):

Os governos desempenham um importante papel nas economias de hoje. Generalizando, elas providenciam dois tipos de serviços - os de natureza "colectiva", como a segurança, e os de natureza "individual", como os serviços de saúde e educação. Isto não implica que o governo seja o único a providenciar estes serviços, na verdade, a mistura entre a disponibilização pública e privada de serviços individuais varia significativamente entre cada país. E enquanto se pode questionar a contribuição dos serviços colectivos ao nível de vida dos cidadãos, os serviços individuais, particularmente, os de educação, serviços médicos e instalações desportivas, são com quase toda a certeza valorizados pelos cidadãos. Estes serviços tendem a ser grandes em escala mas mal medidos. Tradicionalmente, para os serviços públicos não contemplados pelo mercado, a medição tem sido baseada nos inputs utilizados para produzir estes serviços em vez de ser baseada nos outputs produzidos. Uma consequência imediata deste procedimento é que a mudança na produtividade de serviços providenciados pelos governos é ignorada, porque os outputs são assumidos como tendo o mesmo ritmo que os inputs. Logo, caso haja um aumento positivo na produtividade do sector público, as nossas medidas acabarão por subestimá-lo.

## IV.2. O Estudo de caso

O estudo de caso que eu escolhi apresentar e resumir provém, da já aqui muitas vezes referida, nef (new economics foundation)<sup>10</sup>, e tem o seguinte título: “Degrees of value – How universities benefit society”<sup>11</sup>.

Este estudo representa uma tentativa inédita de quantificação do valor público (público em oposição a privado; também pode ser integrado no conceito de valor social nos termos abrangentes da linguagem SROI) gerado pelas universidades, e por isso mesmo julgo ser da maior pertinência apresentá-lo. Tanto pelo facto técnico de ilustrar duma forma clara a aplicação, ao mesmo tempo inovadora e rigorosa de uma ferramenta como o SROI, como pelo facto dos resultados que se alcançam com esta pesquisa serem de grande actualidade e pertinência aos mais variados níveis económico, social e político.

Tomando como pressuposto que o objectivo das universidades seria o de aumentar o conhecimento e a compreensão através da educação e da investigação, tradicionalmente, a quantificação do valor gerado pelas universidades tem sido então avaliada através dos impactos no mercado de trabalho e na inovação científica, que, por sua vez, são quantificados a partir do retorno financeiro para os estudantes e dos benefícios económicos para a sociedade como um todo.

Ora, o propósito deste estudo de caso é o de demonstrar que a contribuição das universidades vai muito para além dos impactos passíveis de serem capturados no retorno financeiro para os indivíduos e no impacto no crescimento económico. Como a autora do estudo, Faiza Shaheen, refere (Shaheen 2011: 2), “estas avaliações de curto alcance ignoram o papel das universidades em construir uma sociedade mais forte e

---

<sup>10</sup> nef ( Fundação novas economias) é uma instituição registada de caridade fundada em 1986 pelos líderes de The Other Economic Summit (TOES), que forçou temas como a Dívida internacional na agenda das reuniões do G8. Tem tomado a liderança na colaboração para estabelecer novas coligações e organizações como a Campanha da dívida Jubille 2000; A Iniciativa Ética de Comércio; O fundo de investimento Social do Reino Unido; e novas formas de medição para as condições sociais e económicas. Ver: <http://www.neweconomics.org/>

<sup>11</sup> New Economis Foundation (NEF) [Acessível em: [http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees\\_Of\\_Value.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees_Of_Value.pdf) Acedido a 20 de Junho de 2011]

mais tolerante – tanto através duma mais alargada contribuição pública como indirectamente através da experiência dos estudantes universitários.”

Os resultados deste estudo vêm evidenciar (Shaheen 2011: 3):

(...) o contributo significativo que as universidades têm em reforçar a cola que preserva as ligações e que mantêm uma sociedade coesa, proporcionando infraestruturas culturais e aumentando as aspirações das crianças e dos jovens. A educação universitária produz impactos a um nível político abrangente, nomeadamente nas áreas da saúde, cidadania, coesão comunitária, mobilidade social e “Big Society”.

Contudo, devido ao facto de nos confrontarmos com a incapacidade em produzir evidência quantitativa nesta área temo-nos vindo a conformar em assumir que o papel das universidades no que toca a abordagens de impactos sociais mais abrangentes têm um papel de criação de valor marginal.

Pois bem, o desafio deste estudo passa também por desafiar esta suposição. Suposição, essa, que apesar de ter já uma natureza teórica é por raiz uma consequência de uma lacuna de natureza técnica. O estudo pretende contribuir para o colmatar dessa lacuna através da produção de evidência quantitativa.”

Faiza Shaheen apresenta sumariamente o estudo da seguinte forma (Shaheen 2011: 2):

Utilizando princípios baseados na metodologia do Retorno Social do Investimento (SROI), são encontrados valores monetários para três outcomes societais em Inglaterra: aumento do interesse na política, incremento na confiança interpessoal e melhorias na saúde, paralelamente a outcomes comunitários derivados de actividades comunitárias alargadas em duas universidades, Manchester Metropolitan University (MMU) e a University of Warwick (UW).

Mesmo assim, e como já foi dito mais acima, (Shaheen 2011: 2):

(...) apesar de nesta pesquisa se fazer uma tentativa de quantificar o valor público em termos considerados inexequíveis anteriormente, não foi possível dar conta de todos os benefícios produzidos pela universidade. Em jeito de exemplo, não é quantificado o contributo vital da investigação científica em questões tais como o combate à mudança climática ou às doenças como o cancro. De qualquer maneira esta é uma iniciativa que pretende provocar a discussão relativamente às contribuições públicas mais alargadas do sector universitário em Inglaterra, aos seus níveis mais diversos, dos quais todos acabamos por lucrar.

### **IV.3. Estrutura de organização do estudo de caso**

Tendo como objectivo uma inovadora quantificação do valor público gerado pelas universidades, este estudo irá procurar evidenciar os principais benefícios públicos gerados pelas universidades para a Sociedade através da análise de dois estudos de caso:

- Manchester Metropolitan University
- University of Warwick (UW)

Procederá a uma revisão cuidada da literatura académica com o intuito de demonstrar os ganhos individuais e sociais que advêm da educação universitária, e ainda com o intuito de desenvolver uma narrativa à volta do valor público gerado pelas universidades a partir das descobertas de cada estudo de caso.

Em seguida, executará a descrição rigorosa dos benefícios encontrados e providenciará uma explicação de como se empreendeu a valoração financeira dos outcomes principais tanto para a sociedade como para as comunidades locais.

Por fim, virão as devidas conclusões, e as recomendações que foram desenhadas de forma a ajudar a promover a maximização do valor social gerado pelas universidades.

Há ainda dois aspectos que aqui importa serem referidos. Este estudo de caso, como é característico da metodologia SROI, enuncia cuidadosamente todas as referências de literatura académica para cada afirmação que faz e para cada pressuposto que adopta de forma a tornar transparente e rigorosa a narrativa que é criada à volta do estudo em causa, seguindo a teoria da mudança. Por opção pessoal remeterei as referências literárias para anexo. Esta opção deve-se única e exclusivamente ao facto destas ocuparem demasiado espaço textual e não por serem de pouca importância. Pelo contrário são importantíssimas tanto para o processo de construção do estudo como por si sós. Farei apenas referência directa àquelas que achei de supremo interesse tendo em conta o objecto de estudo desta tese. Quanto ao cálculo usual do rácio SROI, impactos sobre investimento, ele não se aplicará aqui porque como este estudo só encontrou possibilidades de valorizar um número isolado de outcomes optou por se focar no valor total dos outcomes por si sós.

#### IV.4. Compreender os benefícios mais alargados das universidades

Procedeu-se a uma alargada pesquisa e a uma tentativa de compreensão aprofundada do objecto de estudo, ou seja, executaram-se os dois primeiros passos necessários para levar avante uma análise SROI:

1. Estabelecer o alcance do estudo e identificar os stakeholders relevantes. É necessário delimitar o alcance do estudo e determinar quem estará envolvido e como. Neste caso falou-se com funcionários da universidade, estudantes, e representantes da comunidade local tanto na MMU como na UW.
2. Elaborar um Mapa de Impactos: isto é, estabelecer as relações entre inputs, outputs, outcomes e Impactos. Neste caso utilizou-se a informação recolhida através das entrevistas e workshops, juntamente com literature académica de forma a desenvolver um Mapa de Impactos, ou teoria da mudança, que demonstrasse a relação entre os inputs, outputs e outcomes

É importante aqui referir que foram encontrados ao longo deste estudo vários benefícios económicos tanto individuais como societais já documentados em literatura variada. Estes foram apresentados da seguinte forma (Shaheen 2011: 6):

- “Aumento do rendimento individual como consequência da formação universitária
- Aumento do crescimento económico como consequência dos benefícios societais que advêm de uma população com maiores níveis de educação.
- Avanço tecnológico, Conhecimento científico e Inovação.
- Impacto económico ao nível regional”

No entanto, também foram encontrados através dos estudos de caso referentes a Manchester Metropolitan University (MMU) e a University of Warwick (UW) muitos outros benefícios societais das universidades. Benefícios, esses, que em termos concretos dão a conhecer, ou a reconhecer, uma visão bem mais alargada do impacto das universidades. Vejamos, então, que benefícios são esses (Shaheen 2011: 7):

- “Envolvimento público e infraestruturas culturais abertas: Programas que são convocados e dirigidos por universidades, e os benefícios culturais do acesso a infraestruturas universitárias de cariz cultural resultantes do facto das universidades abrirem estas mesmas infraestruturas ao acesso público.
- Ganhos públicos provenientes da mobilidade social: Os benefícios directos no que respeita ao perfil socio-económico de uma universidade. Isto é particularmente relevante nos actuais debates em Inglaterra sobre o papel das universidades em promover a mobilidade social.
- Outcomes adicionais: Os outcomes mais abrangentes que resultam em impactos positivos para toda a sociedade, tais como maiores níveis de confiança interpessoal e interesse político.”

E haveria, como diz Faiza Shaheen (Shaheen 2011: 12):

(...) indubitavelmente, muitos mais outcomes resultantes da educação universitária, para além destes três outcomes que serão considerados em detalhe neste relatório. Por exemplo, existe alguma evidência para sugerir que aqueles que frequentam as universidades têm mais propensão para fazer boas escolhas de consumo e são menos propensos a ter problemas de dívidas. Além disso ainda estão para ser descobertos mais outcomes – ligações entre educação universitária e o comportamento ecológico por exemplo. No contexto dos EUA um estudo de grande alcance feito por Walter McMahon descobre que os benefícios sociais são à volta de 88% acima e para além dos benefícios nos rendimentos dos diplomados universitários<sup>12</sup>.

Contudo, apesar destas constatações, os responsáveis por este estudo escolheram apenas os outcomes para os quais existia sólida evidência de que estes correspondiam a benefícios para a sociedade e para a comunidade, de forma a poder analisá-los com o rigor adequado e pretendido. Nomeadamente (Shaheen 2011: 12):

1. “Outcomes individuais de carácter social – maior confiança inter-pessoal, interesse político e melhor saúde.
2. Mobilidade Social

---

<sup>12</sup> Ver McMahon, W. (2009). *Higher learning, greater good: The private and social benefits of higher education*. John Hopkins University Press.

3. Actividades de envolvimento comunitário, em particular o voluntariado e o acesso às infraestruturas das universidades.”

#### **IV.5. O Valor dos benefícios alargados**

Chegados a este ponto era necessário começar a trabalhar nestes mesmos outcomes. Os outcomes que reuniam duas condições: permitiam demonstrar o carácter mais alargado da contribuição societal do sector universitário e eram dotados de sólida evidência de que de facto correspondiam a benefícios sociais passíveis de serem demonstrados. De que forma era necessário começar a trabalhar? Compreendendo-os, evidenciando-os e atribuindo-lhes um valor. Ou seja, cumprindo o terceiro passo de uma análise SROI:

3. Estabelecer uma relação entre os outcomes e dar-lhes um valor monetário. Deve-se encontrar Indicadores (unidade de medida do outcome) para os outcomes que aconteceram e atribuir-lhes uma Aproximação de valor ou Indicador Financeiro (em inglês, proxy) que lhes corresponda.

A partir do quadro apresentado podem ser vistos os indicadores que servem de base para o número de pessoas que se prevê usufruírem de benefícios sociais e que se pretende analisar acima e para além (discriminados de acordo com a idade, género e rendimento). O quadro inclui a representação dos estudantes em frequência universitária e o número total dos diplomados universitários no Reino Unido.

**Table 1: Incremental impact of education on political interest, interpersonal trust and health in the UK**

	<i>Difference between upper secondary to higher education (controlling for age, gender and income)*</i>	<i>As a number of all current undergraduate students**</i>	<i>As a number of all graduates in UK***</i>
<b>Political interest</b>	0,14	268,060	1,656,060
<b>Interpersonal trust</b>	0,10	191,472	1,182,900
<b>Self-reported good health</b>	0,07	134,030	828,030

\* OECD (2010) *Education at a glance 2010*, Tables A9.4-6.

\*\* Higher Education Statistical Agency (HESA) data on total number of current undergraduate students.

\*\*\* Labour Force Survey (Dec 2009- Dec 2010), NOMIS.

Quadro IV.1.: *Impacto da educação no interesse político, na confiança interpessoal e na saúde em Inglaterra*

Fonte: New Economis Foundation (NEF) [Acessível em:

[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees\\_of\\_Value.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees_of_Value.pdf)

Acedido a 20 de Junho de 2011]

Para estes três benefícios foram então deduzidas as proxies financeiras correspondentes a partir das melhores técnicas de avaliação actualmente disponíveis. Técnicas essas que estão compreendidas na metodologia SROI. Elas são as seguintes (Shaheen 2011: 13):

- “Avaliação condicional (Contingent valuation, em inglês): Baseada em a) disposição em pagar para que o outcome aconteça, ou b) na disposição para aceitar compensações por danos ou perdas para aceitar a privação do outcome.
- Revelação de Preferência de preço (Revealed preference pricing): este método deduz e atribui os valores dos bens e serviços que não têm valor de mercado a partir dos preços de mercado. São condensadas as avaliações de mercado relativas a perdas económicas, métodos de preços hedónicos e métodos de custos de viagem ou transporte.”<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Para mais informações relativas a técnicas de avaliação ver: Cabinet Office & nef. 2009 A Guide to Social Return on Investment. Acessível em: (<http://www.neweconomics.org/publications/guide-social-return-investment>)

### **IV.5.1. Outcomes individuais de carácter social – maior confiança inter-pessoal, interesse político e melhor saúde**

Aqui pretendeu-se quantificar e valorizar os benefícios sociais de carácter individual mais bem documentados. Eles são: maior interesse político, confiança inter-pessoal e maior incidentes de relatos pessoais de boa saúde.

#### **a. Maior interesse político**

Como Faiza Shaheen apresenta (Shaheen 2011: 13): “níveis elevados de educação estão positivamente correlacionados com o aumento da participação política, assembleias eleitorais, envolvimento cívico, cultura política, e atitudes democráticas e opiniões. Um maior interesse político também associado a uma educação mais elevada foi ligado à mudança para democracias mais saudáveis”<sup>14</sup>.

Para reflectir estes benefícios para as sociedades foi valorizado o maior interesse político devido à educação universitária através de (Shaheen 2011: 13):

- “Deduzir uma figura a partir de quanto o Governo paga para tornar os jovens interessados na sociedade civil através de estudos de cidadania na escola secundária.
- Quantificar o custo de encorajamento para o registo eleitoral por cidadão baseado no orçamento da Comissão eleitoral e os salários dos funcionários eleitorais de base local.”

No total descobriu-se que este outcome resulta (Shaheen 2011: 13) “num ganho para a sociedade de £43.3 milhões para os actuais estudantes em frequência universitária e £268.1 milhões para todos os diplomados universitários em Inglaterra.”

---

<sup>14</sup> Ver Hillygis, S. D. (2005). *Op. cit.*

## b. **Confiança inter-pessoal**

Uma confiança inter-pessoal mais elevada (Shaheen 2011: 13), “tem vindo a ser associada com o conceito de capital social. Apesar de haver uma considerável discussão em torno da definição de capital social, é geralmente associado ao valor das redes sociais, à ligação entre pessoas semelhantes e à conexão entre pessoas diferentes, com normas de reciprocidade.”

Seguindo a evidência significativa que demonstra (Shaheen 2011: 13), “a importância do capital social e particularmente da confiança em facilitar as transacções na economia, outros modelos recentes de crescimento económico incorporaram o capital social ao lado das tradicionais variáveis de capital humano e físico, como um output económico determinante.”

Como Faiza Shaheen esclarece (Shaheen 2011: 13), “apesar de a confiança inter-pessoal ser uma medida imperfeita de capital social, ela tem sido utilizada em estudos académicos para explorar as ligações e interacções entre capital social, diminuição do medo face ao crime, maiores níveis de tolerância e crescimento económico.”

Assim sendo foi atribuído valor ao aumento dos níveis de confiança inter-pessoal através das seguintes proxies (Shaheen 2011: 14):

- “Diminuição do medo face ao crime: Uma vez discriminados de acordo com o rendimento, género e idade, a confiança inter-pessoal revelou que não contribuía de uma forma significativa para a redução do crime. Os custos da segurança doméstica e pessoal foram usados para aproximar o valor da diminuição do medo.
- Maior tolerância: Isto foi valorizado usando o orçamento do Home Office para vítimas de crimes de ódio e nas reduções de crimes de ódio. O uso desta medida representa quanto é que o governo, associação e a sociedade está disposta a pagar por maiores níveis de tolerância.
- Crescimento económico associado a níveis maiores de capacidades inter-pessoais: Foi usado um estudo que descobriu que um aumento típico no capital

social aumentaria o crescimento em 0,3 % em países fortemente institucionalizados como é o caso do Reino Unido.”

Estes três indicadores sozinhos como indica Faiza Shaheen (Shaheen 2011: 14), “somam um valor total de £36.8 milhões para os actuais universitários e £230 milhões para todos os diplomados universitários, com o valor do crescimento económico a ser o maior contribuidor individual para os totais.”

### **c. Maior incidentes de relatos pessoais de boa saúde**

Os indicadores de saúde individual auto-relatada, como indica este estudo, (Shaheen 2011: 14):

(...) tornaram-se uma medida convencional do estado de saúde. A simples questão “como está a sua saúde em termos gerais?” com os inquiridos a poderem responder como muito boa, boa, razoável, má e muito má veio a revelar-se surpreendentemente precisa no que respeita ao objectivo de capturar o verdadeiro estado de saúde, mesmo comparado com outros métodos de análise médica mais aprofundados.

Como indica Faiza Shaheen (Shaheen 2011: 14):

(...) o valor mais óbvio para o Reino unido dos indicadores de relatos pessoais de melhoria na saúde são as poupanças nos custos em cuidados de saúde para o Sistema Nacional de Saúde. Visitas ao médico de família (General Practitioners (GPs), em inglês) estão fortemente relacionadas com os níveis de melhoria na saúde nos relatos pessoais, com uma média reduzida de visitas para aqueles que relatam como boa ou relativamente boa a sua saúde pessoal. Estas poupanças são particularmente significativas dadas as actuais pressões do crescimento demográfico no Sistema Nacional de Saúde.

Baseado, então, nos mais robustos dados académicos foi assim executado pelos autores deste estudo o processo de atribuição de valor dos benefícios sociais relativamente a este outcome através de dois indicadores (Shaheen 2011: 14):

- “Redução nas visitas ao médico de família (General Practitioners (GPs), em inglês): Baseados num estudo académico previmos que o número médio de visitas ao médico de família por ano baixava em 2,4 visitas entre aqueles que classificavam a sua saúde como “fraca” comparados com aqueles que a classificavam como “boa”. Actualmente, o custo médio de uma visita a um médico de família é de £32.
- Aumento na produtividade: Um estudo nos EUA demonstrou o impacto da insatisfação na vida, da insatisfação no trabalho e relatos de saúde pessoal fracos no presentismo e nos custos para os empregadores. Nós usámos as descobertas deste estudo para estimar o custo das poupanças que advinham dos aumentos de produtividade. A inclusão da satisfação no trabalho e na vida neste quadro permite-nos capturar alguns dos benefícios mais abrangentes ao nível do bem-estar que estão fortemente relacionados com aqueles que vão para a universidade.

O resultado é o seguinte (Shaheen 2011: 14):

Se valorizarmos o outcome de melhoria na saúde baseado apenas nestes dois indicadores prevê-se uma estimativa de valor criado de £131,9 milhões para os actuais universitários e £814,8 milhões para todos os diplomados gerados para a economia.

Se combinarmos os três outcomes atrás referidos, descobrimos uma criação de valor para a sociedade rondando os £212 milhões dos 1,9 milhões estudantes em frequência universitária, e um total de £1,3 biliões (milhar de milhão) de todos os 11,8 milhões de diplomados universitários no Reino Unido.

#### **IV.5.2. O Valor da Mobilidade social**

Aqui a autora utilizou como estudo de caso a “Manchester Metropolitan University” (MMU) como referência para explorar que valor é que a sociedade atribui à mobilidade social e para em seguida atribuir um valor monetário à contribuição societal da MMU em estimular a mobilidade social.

O processo de decisão sobre que aproximação de valor (proxy, em inglês) se deve aplicar a cada outcome é sempre algo delicado e que se pretende rigoroso. Como Faiza Shaheen explica (Shaheen 2011: 16): “decidir relativamente a uma aproximação de valor para a mobilidade social requer uma compreensão sobre o valor que a sociedade atribui à sua ocorrência.”

Baseando-se no “Office of National statistics” o estudo tomará como pressuposto que (Shaheen 2011: 16), “o aumento do número de indivíduos provenientes de contextos sociais de baixo-rendimento nas universidades é geralmente visto como um meio eficaz para aumentar a mobilidade social, especialmente no actual mercado de trabalho onde aqueles que não têm um diploma podem ser penalizados em termos de oportunidade e salário.”

Assim, neste estudo entendeu-se também e, agora em termos mais abrangentes, que o valor da mobilidade social podia ser associado a uma sociedade mais justa e a uma sociedade mais meritocrática. Assim sendo, vejamos, então, quais são os benefícios da mobilidade social no Reino Unido e que outcomes são utilizados para os valorizar de acordo com este estudo (Shaheen 2011: 16):

- “Maior nível de justiça ou equidade na sociedade: é difícil colocar um valor monetário num aumento da justiça ou equidade. Uma das formas possíveis é através da disposição do governo em pagar para assegurar que mais cidadãos provenientes de contextos sociais (familiares) de baixo rendimento integrem as universidades, por exemplo através do pagamento das propinas máximas por dois anos (£18.000 por um curso de três anos).
- Maior meritocracia: a sociedade ganha em ter menos barreiras para as pessoas alcançarem as suas ambições porque estas têm maiores probabilidades de ser economicamente mais activas. Isto é capturado através da taxa mais alta que resulta de um aumento dos salários de £17,800 (média daqueles que não frequentaram a universidade) e £27,325 ( média daqueles que foram para a universidade com a dedução de não terem ido para uma instituição mais selectiva) e maior crescimento económico.
- Maior inclusão social: mais pessoas com possibilidades de aceder às universidades pode ser capturado através do aumento individual nos salários como aproximação valorativa (proxy, em inglês), isto é, de £17,800 (média dos

que não integram as universidades) para £27,325 (média dos que vão para a universidade com a dedução de não terem ido para uma instituição mais selectiva).”

No total como refere Faiza Shaheen (Shaheen 2011: 17):

(...) a MMU faz uma contribuição para a sociedade no valor £147 milhões ao ano em maior equidade, meritocracia e inclusão social apenas através do seu auxílio no campo da mobilidade social. Isto não inclui nenhum possível benefício indirecto adquirido através de aumentos no alargamento do bem-estar por se viver numa sociedade mais equitativa. Um aumento na mobilidade social tem sido associado com o bem-estar social a nível individual, mesmo quando esse indivíduo ainda não conquistou devidamente a sua mobilidade social. Infelizmente, tem sido difícil para os investigadores estabelecer imagens exactas e definir detalhadamente a conexão causal entre os dois outcomes. Ainda é necessário mais investigação nesta área antes de poder incorporar um indicador ou valor monetário apropriado.

Estes resultados confirmam que a mobilidade social é incrivelmente valiosa para a sociedade. Este caso da MMU é indicativo de como é que as universidades estão efectivamente a cumprir um importantíssimo papel no que corresponde a contribuir com maior equidade e meritocracia através da mobilidade social.”

#### **IV.5.3. O valor do alargamento comunitário por parte das universidades e os seus programas de enriquecimento cultural**

Aqui foi utilizada como estudo de caso a University of Warwick. Relativamente ao alargamento comunitário analisou-se as actividades mais comuns de fortalecimento comunitário desta universidade, ou sejam, os esquemas de “student mentoring”. No que concerne ao enriquecimento cultural em particular foi analisado para o efeito o Centro de Artes de Warwick.

Os “Warwick Volunteers” (Shaheen 2011: 18):

(...) dão a possibilidade aos estudantes da UW e aos seus empregados de prestarem voluntariado em variados projectos em Coventry e Warwickshire. Eles coordenam mais de 50 programas de voluntariado comunitário que vão desde o treino desportivo à recolha de materiais para reciclagem ou para doação caritativa. Através do programa “Volunteers in Schools” os “Warwick Volunteers” trabalharam com 81 escolas primárias e secundárias a nível local, e no ano académico de 2010/2011, e tiveram mais de 400 voluntários a trabalhar directamente com as crianças. Componentes importantes do programa “Volunteers in Schools” que merecem ser enunciadas incluem leitura, aritmética, línguas e informática.

Infelizmente, muito poucos dados relativos ao programa “Volunteers in Schools” são reunidos pela escola ou pelos “Warwick Volunteers”. Assim sendo os cálculos basearam-se em avaliações de programas similares e no feedback da “head teacher” de uma das escolas participantes. Em particular, este professor sublinhou que a aprendizagem proporcionada por este intercâmbio entre estudantes não pertencentes a Canley nem oriundos do Reino Unido, estava a ter resultados que iam para além de um aumento das aspirações (Shaheen 2011: 18):

*“Maybe it’s more than raising aspirations, it’s an awareness-raising of a bigger, wider world out there.”*

(Primary school Head Teacher)”

Neste estudo até é sublinhado o facto deste professor ter sugerido uma forma de medir o valor deste outcome. A sua sugestão foi a de medir o valor do outcome através do custo de organizar assembleias escolares.

*“I can remember last year, one of the assemblies was on Poland, it is a bit of a whistle stop and you do a bit on buildings, culture, food etc. some historical stuff, some cultural stuff. We also try to do a lot to counteract any of those preconceptions that children have but it means so much more coming from people from those countries.”*

(Primary school Head Teacher)

Este estudo estima que o programa “Volunteers in school” (Shaheen 2011: 19):

contribui mais de £953,400 para a comunidade local. Esta soma é alcançada através do aumento das aspirações, do desenvolvimento da leitura, das línguas e das valências ao nível da aritmética entre as crianças pertencentes às escolas, como também no aumento da compreensão cultural e da tolerância através do intercâmbio gerado à volta da população local.

Um dos outcomes do voluntariado estudantil com um impacto de maior longo prazo é o aumento da participação cívica a vários anos. O mundo académico demonstrou que aqueles que participam em acções de voluntariado no início da idade adulta têm 1.57 mais probabilidade de participar em acções de voluntariado nos oito anos seguintes. Outro estudo descobriu que 73% daqueles que participam em acções de voluntariado a meio e na idade adulta avançada praticariam voluntariado nos dez anos seguintes sugerindo desta forma um significativo benefício positivo para a sociedade.

#### **IV.5.4. Warwick Arts Centre**

O “Warwick Arts Centre (WAC)”, (Shaheen 2011: 20):

sediado no centro do campus da UW, oferece um centro cultural de elevada qualidade para todos atraindo mais de 250.000 visitantes por ano. É o maior deste tipo fora do Barbican Centre em Londres com espaço próprio para actuações de música ao vivo, produções de teatro e espectáculos de comédia. Apesar de o Centro por si só organizar numerosos projectos de participação comunitária, o estudo foca-se no valor do enriquecimento cultural gerado para aqueles que assistem às performances culturais. A variedade de espectáculos proporcionada pelo Centro efectivamente alarga a oferta cultural disponível na área.

Vejamos como foram valorizados os benefícios do Centro (Shaheen 2011: 20):

- “Uma sociedade culturalmente enriquecida: Para contabilizar o valor que a sociedade atribui nos espectáculos que a WAC proporciona, tendo como especial referência o prazer pessoal, utilizou-se o subsídio anual cedido pelo “Arts Council” ao Centro em questão como valor de aproximação (proxy, em inglês).

- Um comunidade local mais enriquecida: Como valor do enriquecimento cultural que todos os visitantes usufruem no Centro utilizou-se o preço do bilhete normal. Este valor acompanhado das poupanças dos visitantes nos custos de viagem e do subsídio cedido pelo “Arts Council” engrandece o valor total dos benefícios culturais gerados para a comunidade local para £8.98 milhões.
- Melhoria da reputação(imagem) local: Finalmente há ainda o valor adicional gerado pelo aumento das elevadas capacidades pessoais (more highly skilled individuals) que é atraído para a área. Um aumento nas elevadas capacidades numa área gera uma série de benefícios para a comunidade local através do Arts Centre, que foram avaliados no valor de £27.7 milhões.”

No estudo é referido que (Shaheen 2011: 20), “é importante sublinhar que os benefícios que foram valorizados constituem apenas uma pequena parte dos benefícios gerados pela University of Warwick para a sua área local. No entanto este estudo proporcionará uma amostra dos tipos de actividade que estão subjacentes nas universidades e o valor que elas acrescentam às comunidades locais.”

#### **IV.6. Conclusões e Recomendações do estudo de caso**

Serei conciso a apresentar as conclusões e recomendações deste estudo elaboradas pela sua autora e participantes. No entanto quero sublinhar que neste tipo de estudos que se propõem a utilizar novos paradigmas e novas metodologias, e em particular no caso das novas metodologias integradas de custos como o SROI, o rigor e a eficácia nem sempre passam por uma apresentação curta e lapidada que costuma dar aparências de exactidão e confiança nos resultados do estudo. Passam, sim, mais frequentemente por apresentações transparentes, cuidadas e prudentes que não se pretendendo alongar em demasia, por certo nunca sacrificariam a comunicação do essencial. Pois neste ofício que é o de construir saber é sempre necessário conciliar prudência e coragem, ou por outras palavras, rigor e transparência, e a consciência que este é por natureza um processo contínuo.

Assim sendo faço aqui a sugestão de que este capítulo seja lido integralmente no original pois o seu resumo não faz justiça a todo o potencial heurístico dos resultados deste estudo.

Conclusões (Shaheen 2011: 21):

- “A necessidade de mais pesquisa relativamente aos outcomes mais abrangentes que as universidades geram e ao valor que estes representam para a sociedade.
- Necessidade de estudo das formas das universidades maximizarem o seu valor societal.
- A relevância universitária nos debates que têm vindo a tratar dos problemas de gestão dos recursos públicos, nomeadamente dos relativos à educação universitária.
- As inter-ligações entre educação e outros objectivos políticos, incluindo saúde e coesão comunitária.”

Ao nível das conclusões parecem-me especialmente importantes no que concerne ao tema desta tese duas reflexões que autora faz. A primeira subscreve o que já tinha sido referido no primeiro capítulo, mas coloca o ênfase na necessidade de ter essa atenção relativamente ao sector público e em específico às universidades. Isto é, (Shaheen 2011: 21), o reforço da atenção no que concerne a monitorizar e medir o benefício público que as universidades geram. Isso é importante tanto para as universidades defenderem a sua contribuição para a sociedade como para aumentar a consciência dos membros de todo o sector público para a forma como o sector gera simultaneamente benefícios para o próprio sector e para as comunidades. O que consequentemente deverá impeli-los a defenderem essa mesma contribuição por parte do sector e a exigir o seu devido reconhecimento.

O segunda alerta direciona-se para os avanços que se estão a fazer no âmbito dos debates que têm vindo a discutir a adequação do PIB (GDP, em inglês) em avaliar o progresso societal. E que, basicamente, (Shaheen 2011: 21), “tornam evidente e vêm reforçar que qualquer sector, neste caso em especial o sector público, deve ter em conta que uma análise da sua contribuição societal baseada unicamente em termos económicos não reflecte a sua contribuição total, o que tem inúmeras consequências para as quais devemos estar cada vez mais atentos, mais críticos e mais pro-activos.”

A autora ainda sublinha (Shaheen 2011: 21): “A compreensão do valor total de uma actividade ou instituição significa e implica que o acto de medir estes outcomes de maior alcance tem que aparecer sempre ao lado da medição dos benefícios económicos.”

Por fim, as recomendações da autora e dos participantes neste estudo.

Com base neste estudo são feitas as seguintes recomendações (Shaheen 2011: 23):

- “As universidades devem procurar maximizar o seu valor e impacto públicos. Por exemplo, organizando as actividades como voluntariado estudantil, apoio e explicações entre estudantes e através de estruturas culturais abertas. Devem ainda reconhecer que quando são reunidos indivíduos de diferentes origens étnicas e sócio-económicas podem existir benefícios adicionais na contribuição das universidades para a sociedade.
- As universidades devem ser mais comunicativas no que concerne ao valor público que geram para a sociedade. Isto irá requerer uma adopção ao nível do sector de métodos e linguagens comuns de forma a capturar o valor gerado e a comunicar os outcomes mais abrangentes que são produzidos. O confronto destas novas realidades com o governo e o público em geral irá proporcionar uma base de evidência que possibilitará uma compreensão mais aprofundada dos benefícios sociais mais abrangentes que são produzidos pelas universidades.
- Tanto as universidades como o Governo tem que estar conscientes do impacto dos níveis das propinas em gerar mais ou menos valor público. Ao reconhecer o valor societal produzido por uma maior incidência de mobilidade social, as universidades e o governo têm que monitorizar o impacto do novo sistema financeiro para os estudantes, em especial para os grupos sub-representados, e considerar novas oportunidades para encorajar e aumentar a sua participação.”

## V. Confrontação teórica

### V.1. O conceito de Desenvolvimento e o SROI

O conceito de Desenvolvimento é um conceito incontornável nos dias que correm para compreendermos e interpretarmos fielmente a realidade social em que vivemos. Este conceito cumpre na actualidade uma importantíssima função de constante exercício de crítica e reflexão face ao que se entende como progresso ou bem-estar sociais. E não poderia fazê-lo se não fosse um conceito (Amaro 2004: 36) “presente em várias áreas disciplinares”, e que, provavelmente, por essa mesma razão “deu corpo a diversas teorias da mudança mas também galvanizou e avaliou práticas e intervenções”.

Para devidamente contextualizar o conceito, há que referir que (Sangreman 2004), são considerados como primeiros marcos históricos do conceito de desenvolvimento a obra de Joseph Schumpeter, entre as décadas de 1910 e 1930, o discurso “Fourteen Points” do Presidente Wilson, em 1918, e a Carta constitutiva das Sociedade das Nações, em 1919.

Importante salientar é também o facto de que desde o seu surgimento que o referido conceito vem cumprindo um papel de promoção do esclarecimento dos mitos que têm vindo a ser associados desde então ao seu significado. Esses mitos foram organizados desta forma, em 1990, pela primeira vez, por Rogério R. Amaro (Amaro 2004: 46):

- “Economicismo: sendo considerado o crescimento económico a condição necessária e suficiente para o desenvolvimento e muitas vezes com ele confundido (ou tornado sinónimo);
- Produtivismo: considerando-se a produtividade, o tempo e os critérios produtivos os factores decisivos do desenvolvimento, levando à marginalização do (e dos) que não é (são) produtivo(s);
- Consumismo: uma vez que é necessário vender o que se produz (para o crescimento económico) e, portanto, desenvolver-se é também consumir cada vez mais;
- Quantitativismo: valorizando a quantidade (e as economias de escala), muitas vezes em detrimento da qualidade;

- Industrialismo: uma vez que foi através da industrialização que os países desenvolvidos iniciaram e construíram o seu processo de desenvolvimento e o mesmo deviam fazer os outros, imitando aqueles;
- Tecnologismo: acreditando-se no progresso tecnológico como a verdadeira alavanca e o motor mais potente da produtividade e do crescimento económico e, portanto, um dos pilares fundamentais do desenvolvimento;
- Racionalismo: como base do conhecimento certo (a “ciência”) e da acção produtiva (a “eficiência”);
- Urbanicismo: traduzindo no mito da superioridade do “urbano” sobre o “rural”, na conseqüente fuga para as cidades, e na adopção dos modos de vida urbanos, como símbolos de desenvolvimento;
- Antropocentrismo: colocando o Homem acima dos outros seres vivos e no centro do processo de bem-estar, ainda que de forma parcial, valorizando sobretudo, ora o indivíduo (no Capitalismo), ora o Colectivo (no socialismo), mas esquecendo-se do “Homem na Natureza”;
- Etnocentrismo: que não é propriamente uma característica específica deste contexto cultural e civilizacional (as “sociedades industriais”), mas que nele assume uma perspectiva eurocêntrica globalizante, ou seja interferindo e violentando todos os outros continentes (incluindo a destruição de civilizações);
- Uniformismo: porque, em nome da eficiência, se definiram “one best ways”, ou modelos únicos de boas práticas a imitar, no que se refere aos modelos de produção e de consumo, aos modos de vida, aos modelos culturais, aos sistemas políticos e aos ecossistemas, destruindo a diversidade de que é feita a Vida.”

Para além do combate aos mitos a que vem sendo associado o desenvolvimento, tem-se vindo a assistir, como consequência, a uma efectiva tentativa de renovação do mesmo conceito. Nos últimos 60 anos, e em particular nos últimos 30 anos (Amaro 2004: 37), “o conceito conheceu várias versões, tornando-se mais complexo e menos linear na sua concepção e aplicação”. Importa também referir que (Amaro 2004: 37), “essa complexidade foi enriquecida pela contribuição de várias disciplinas e pelas experiências de várias práticas, tornando-se, por seu turno, portadora de múltiplos

desafios, quer no que se refere às abordagens interdisciplinares que exige, quer no que respeita às estratégias e aos métodos de intervenção que implica.”

A tentativa de renovação do conceito pode-se demonstrar concretamente a partir dos seis novos conceitos que daí surgiram (Amaro 2004: 55):

1. Desenvolvimento Sustentável
2. Desenvolvimento Local
3. Desenvolvimento Participativo
4. Desenvolvimento Humano
5. Desenvolvimento Social
6. Desenvolvimento Integrado

Interessa aqui sublinhar o conceito de Desenvolvimento Participativo que (Amaro 2004: 57) “põe o acento tónico na adopção de uma metodologia participativa nos processos de mudança e de melhoria das condições de vida das populações, desde a concepção e decisão à avaliação, passando pela execução, direcção e acompanhamento, implicando a afirmação plena da cidadania, nos seus direitos e deveres.”

Rogério Roque Amaro acrescenta ainda, no que concerne a este conceito, o seguinte (Amaro 2004: 57):

Trata-se neste caso, de um conceito fundamentado pelas ONGs (nomeadamente nórdicas), mas que foi rapidamente adoptado pelo Banco Mundial e por vários departamentos das Nações Unidas (traduzido, por exemplo, na definição do “novo ciclo de projectos” segundo uma lógica participativa).

Por outro lado, tem associado a si o conceito de “Empowerment”, ou reforço de capacidades, competências ou poder, sendo, simultaneamente, uma pré-condição para a participação e o exercício da cidadania e um processo de formação e de aquisição de poder, que deles resulta em permanência.

Na actualidade, aquele que é entendido como o maior desafio (PROAT 2008) é o de encontrar modelos de desenvolvimento capazes de promover uma **Sustentabilidade Integrada**, tendo em conta que se assumem como desafios do século XXI, a nível mundial, a competitividade, a coesão social, a sustentabilidade ambiental, a diversidade cultural e a governância. A Sustentabilidade Integrada é a capacidade de uma

organização ou comunidade sobreviver e afirmar-se face aos desafios do seu contexto, contribuindo para a coesão social, a preservação ambiental e o respeito pela diversidade cultural, a partir dos meios económicos e financeiros que consegue através da sua actividade económica.

Ora, a minha opinião é que o SROI e as novas abordagens integradas de custos poderão ter uma contribuição importante para o Desenvolvimento em geral, para o Desenvolvimento participativo e para a construção de uma sustentabilidade integrada. Nos próximos capítulos tentarei evidenciá-lo, ao confrontar a contribuição da tentativa de uma abordagem mais integrada face à criação de valor que o SROI representa com quatro questões que são para mim fundamentais e que poderão ajudar a compreender as potencialidades abrangentes de uma metodologia como o SROI:

- A incorporação dos custos sociais e ambientais do desenvolvimento
- O Desenvolvimento Participativo
- A visão holística de integração proposta por John Friedmann
- A incorporação do protesto proposta por Eisenstadt

## **V.2. A incorporação dos custos sociais e ambientais no Desenvolvimento e o SROI**

Existe uma lacuna ou problema que vem sendo desde há muito tempo constatado na área dos indicadores de Desenvolvimento: a não incorporação dos custos sociais e ambientais no Desenvolvimento. Os autores que o afirmam são vários, como por exemplo Dudley Seers, Joseph Stiglitz, Amartya Sen, John Friedmann, entre tantos

outros.<sup>15</sup> Na sequência destes autores é de referir o surgimento do IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) que já contempla a educação, saúde, igualdade de género, luta contra a pobreza e a desigualdade social, e ainda outros indicadores associados. Outros progressos que são dignos de serem registados e analisados, são a AA1000, que surge em 1999 e que tem conhecido desde então uma grande evolução,<sup>16</sup> e os debates e iniciativas em torno da adequação do PIB em avaliar a performance económica e o progresso social<sup>17</sup>.

Deste último progresso gostaria de citar um excerto do relatório de 2009 da “Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress”<sup>18</sup>, que defende que chegou a hora de deslocar o ênfase da medida da produção económica para a medida do bem-estar das populações (Stiglitz, Sen e Fitoussi 2009: 12):

Uma outra mensagem-chave, e tema unificador do relatório, é que a altura é certa para o nosso sistema de medição deslocar o *ênfase de medição da produção económica para a medição do bem-estar das pessoas*. E as medidas de bem-estar deverão ser colocadas num contexto de sustentabilidade. Apesar das deficiências nas nossas medições na produção, nós sabemos bastante mais sobre ela do que sobre o bem-estar. Mudar o ênfase não significa ignorar o GDP e as medições de produção. Elas emergiram de preocupações sobre o mercado de produção e emprego; elas continuam a providenciar respostas a muitas questões importantes como a monitorização da actividade económica. Mas ênfaticar o bem-estar é importante porque parece existir um buraco cada vez maior entre a informação contida nos dados agregados do GDP e o que conta para o bem-estar da pessoas comuns. Isto significa trabalhar na direcção do desenvolvimento de um sistema estatístico que complemente as medições da actividade de mercado com medidas centradas no bem-estar das pessoas e com medidas que sejam capazes de captar a

---

<sup>15</sup> Um estudo teórico que confrontasse o SROI e o IDH seria de grande interesse.

<sup>16</sup> Ver: <http://www.impactus.org/pdf/Documentos/Outras%20Publicacoes/AA1000APS-2008-PT.pdf>

<sup>17</sup> Ver: Stiglitz, J.E., Sen, A., Fitoussi, J. P. (2009). *Final report by the Commission on the measurement of economic performance and social progress*. Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. [Acessível em: [http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport\\_anglais.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf) Acedido a Maio de 2011]

<sup>18</sup> Ver: Stiglitz, J.E., Sen, A., Fitoussi, J. P. (2009). *Final report by the Commission on the measurement of economic performance and social progress*. Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. [Acessível em: [http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport\\_anglais.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf) Acedido a Maio de 2011]

sustentabilidade. Tal sistema deve, por necessidade, ser plural porque nenhuma medida isolada consegue resumir algo tão complexo como o bem-estar dos membros da sociedade, o nosso sistema de medição deve englobar toda uma panóplia de diferentes medidas. O tema da agregação através das dimensões (isto é, como somar, por exemplo, a medida de saúde com a medida de consumo de bens convencionais), mesmo sendo importante, está subordinada à criação de um sistema estatístico alargado que seja capaz de captar o maior número possível de dimensões relevantes. Tal sistema deverá não só medir níveis médios de bem-estar numa determinada comunidade, e como estes mudam ao longo do tempo, mas também ser capaz de documentar a diversidade das experiências das pessoas e das ligações que existam entre as várias dimensões da vida das pessoas. Há diversas dimensões no bem-estar mas um bom lugar por onde começar seria a medição do bem-estar material ou os níveis de qualidade de vida.

Como forma de complemento destas evoluções e destas sugestões, as metodologias de custos integrados como o SROI podem ter um papel fulcral em ajudar a concretizar os princípios e objectivos desses mesmos esforços e apelos para uma melhor incorporação dos custos sociais e ambientais no crescimento e para uma deslocação do ênfase da medida da produção económica para a medida do bem-estar das populações. Como?

Através da sua visão inovadora de criação de valor e da sua contribuição em materializar e monetarizar (quando possível e desejável), para além do valor económico, o valor social, ambiental e público, de uma forma integrada e participativa. Seja ao nível do retorno, seja ao nível do impacto do investimento do sector privado, do sector público e do terceiro sector.

### V.3.1. O Desenvolvimento Participativo e o SROI

Quanto ao Desenvolvimento Participativo o SROI contribui a três níveis:

1. **Desenvolvimento Participativo ao nível do Envolvimento dos stakeholders<sup>19</sup>:** (1º princípio do método SROI) “Tendo em conta que os stakeholders são aqueles que influenciam ou são influenciados pela actividade da organização, é essencial envolvê-los no processo para saber quais são os seus objectivos e o que esperam da interação com a organização. Para conhecer o impacto total, é necessário fazer uma análise (também denominada “Mapa de Impactos”) na qual identificamos as necessidades e objectivos de cada um dos stakeholders.” (Roux 2010: 37)
2. **Desenvolvimento Participativo ao nível das organizações:** A melhor compreensão, medição e comunicação que o SROI disponibiliza dos valores sociais, ambientais e económicos criados por uma determinada organização pode ajudar a melhorar o seu profissionalismo, a sua imagem e a sua visibilidade sociais. (E por consequência um acréscimo do Desenvolvimento Participativo da população envolvida nessas mesmas organizações) (Pontos 6, 7 e 8 do esquema definido por Jeremy Nicholls para estabelecer os benefícios de uma aplicação SROI) (Nicholls 2009: 10)
3. **Desenvolvimento Participativo ao nível dos sectores associados a essas mesmas organizações:** Uma melhoria na compreensão, medição e comunicação que o SROI disponibiliza dos valores sociais, ambientais e económicos criados pelas organizações aliada a uma melhoria do profissionalismo, imagem e visibilidade organizacionais tem como consequência um reforço do estatuto social do sector a que pertencem essas mesmas organizações. (E por

---

<sup>19</sup> Incluo neste conceito todos os colaboradores e a comunidade local

consequência um acréscimo do Desenvolvimento Participativo das populações envolvidas nesses mesmos sectores)<sup>20</sup>

### **V.3.2. Vois Database: e a possibilidade de esta representar um 4º nível de contribuição do SROI para um Desenvolvimento Participativo**

O aparecimento desta base de dados que pretende a divulgação e partilha livres de indicadores e aproximações de valor para diferentes outcomes<sup>21</sup> abre, na minha opinião, um precedente.

Para além da partilha inter-organizacional e inter-sectorial, e a nível nacional e internacional que estimula; para não voltar a referir o fortalecimento das próprias organizações já existentes; abre também uma outra possibilidade (que pode representar o 4º nível de contribuição do SROI para um Desenvolvimento Participativo):

Abre a possibilidade para que indivíduos ou grupos de indivíduos, ainda não integrados numa organização, se sintam encorajados a iniciar um empreendimento ou a fazer uma reivindicação social. De que forma? Pela simples razão de terem tomado conhecimento, através de uma base de dados como a Vois Database, que foram criados indicadores ou aproximações de valor para os outcomes que pretendem produzir ou para os interesses que pretendem defender.

Em jeito de exemplo:

- Um artista de rua, por ter tomado conhecimento da criação de um novo indicador social financeiro ou aproximação de valor que materializa num determinado valor a arte de rua porque a associa ao aumento da vitalidade cidadina e ao aumento do turismo decide o seguinte: associar-se com outros artistas de rua da sua cidade e exigir à Câmara Municipal, utilizando o indicador

---

<sup>20</sup> Esta temática também nos pode remeter para o conceito de Parceria que também é um dos novos e importantes conceitos da área do Desenvolvimento

<sup>21</sup> Ver: <http://www.thesroinetwork.org/vois-database>

ou aproximação de valor como argumento, que lhes seja atribuída uma licença de serviço e um rendimento base.

- Um grupo de pequenos produtores de agricultura de permacultura, por terem tomado conhecimento da criação de um novo indicador social financeiro ou aproximação de valor, que materializa num determinado valor os produtos agrícolas de permacultura porque foram associados a uma melhoria muito significativa da saúde e a poupanças substanciais no serviço público de saúde decide o seguinte: melhorar a sua imagem através de reformulação do seu marketing e agregarem-se em cooperativas para fortalecer a capacidade de venda.
- Um grupo de jovens empreendedores, por terem tomado conhecimento da criação de um novo indicador social financeiro ou aproximação de valor, que materializa num determinado valor o repovoamento das zonas desertificadas do interior do país, porque este foi associado à revitalização de património histórico e cultural decide o seguinte: pedir um empréstimo fortalecido com esse mesmo argumento para criar uma empresa de inserção laboral que promoveria a recolocação de desempregados que estejam a viver nas cidades litorais para empregos em aldeias ou cidades do interior do país.

#### **V.4.1. A Democracia, o Empowerment e o SROI**

Propondo agora um olhar mais abrangente em termos teóricos e procurando também tornar mais claras as posições já tomadas sobre toda esta problemática, tentarei agora ensaiar aqui um esquema que evidencie mais claramente o contributo social abrangente do SROI.

Eisenstadt preocupava-se bastante com a incorporação do protesto, vendo nela uma das condições essenciais para a vitalidade das democracias e para a estruturação da

confiança nas sociedades modernas. Relativamente a este assunto, o autor afirmava o seguinte (Eisenstadt 2000: 70)

O primeiro destes problemas é a capacidade de criar, manter e “reproduzir” um enquadramento geral no qual diferentes visões do bem comum possam competir sem prejudicar a própria possibilidade do funcionamento do sistema. O segundo desses desafios maiores e contínuos face ao regime constitucional moderno não é apenas a garantia da adesão dos maiores agentes políticos às regras do jogo existentes, mas também a capacidade de incorporar protestos, de redefinir os limites do poder político e de transformar as bases da legitimação destes regimes.

Essas incorporações envolvem a capacidade de agregar diversos temas e símbolos de protesto que impliquem tentativas de reconstrução da *volonté générale* – da concepção de vontade comum, da ordem social adequada. É através desta incorporação que os regimes podem transformar-se, mantendo-se a sua continuidade sem abandono das estruturas constitucionais e das premissas básicas da democracia.

Esta incorporação de exigências, temas e símbolos promulgados por movimentos de protesto, essa reconstrução da *volonté générale*, pode desenvolver-se em várias direcções, que frequentemente se sobrepõem: primeiro, em direcção à redefinição de símbolos ou de centros e de identidades colectivas; segundo, por meio da redefinição de, pelo menos, algumas das premissas e dos padrões de legitimação dos regimes; terceiro, através da defesa e execução de políticas que procuram a redistribuição de recursos e de direitos públicos; quarto, através da construção de espaços sociais em que diferentes grupos possam desenvolver padrões diferenciados de actividades sociais, culturais e económicas, e promulgar as suas identidades colectivas.

Quanto a John Friedmann um dos seus grandes objectivos passa pelo “empowerment” dos pobres, que constituem metade da população na comunidade política existente (1996) através da emancipação da sociedade civil, e pela afirmação positiva dos seus **direitos totais** como cidadãos pertencentes a uma comunidade. Isso só será possível, no entender do autor, se os sistemas dominantes – autoritarismo, capitalismo periférico e patriarcado – forem fundamentalmente mudados e se avançarmos no sentido de um processo de inclusão ou integração dos “disempowered” a quatro níveis (Friedmann 1996: 79):

1. **“Integração política** que dará “origem às reivindicações de uma democracia participada, que aponta para uma mudança no sistema de relações políticas e instituições correspondentes.”
2. **Integração económica** que dará “origem às reivindicações de um crescimento económico apropriado, que articule as relações territoriais (políticas) com as não territoriais (de mercado).”
3. **Integração social** que “dará origem às reivindicações de igualdade de género, ou reivindicações das mulheres por direitos e participação social iguais e, portanto, por um fim da ordem patriarcal prevalecente.”
4. **Integração dos indivíduos futuros** que dará “origem às reivindicações de equidade entre gerações, que são as reivindicações das gerações futuras à herança do ambiente físico, em condições tão boas ou melhores que aquelas em que os pais e avós as receberam.”

Ora, o que me ocorre é que a visão integrada de criação de valor proposta pelo SROI e as abordagens de custos integrados em geral, integradas numa perspectiva e filosofia de Desenvolvimento Participativo alargado, podem contribuir para a construção e aproximação à visão holística de integração proposta por John Friedmann e a uma melhor incorporação do protesto proposta por Eisenstadt. Passo a concretizar nos próximos capítulos.

#### **V.4.2. Dialogando com John Friedmann:**

- **A contribuição de uma abordagem integrada de criação de valor para a visão holística de integração proposta por Friedmann**
- **Aliar a reivindicação social às aproximações de valor**

Façamos primeiro o confronto com a proposta de integração de John Friedmann. A visão integrada de criação de valor que o SROI representa e que inclui na sua avaliação de valor as seguintes dimensões:

1. **Valor social**
2. **Valor económico**
3. **Valor ambiental**
4. **Valor público** (Dimensão ainda por definir, mas que já começa a ser integrada nas últimas aplicações do SROI. O estudo de caso apresentado nesta tese é disso exemplo.)

Propõe contemplar não só as atribuições de valor tradicionalmente contempladas até agora, como era o caso das dos investidores institucionais e de retalho, e dos acionistas, mas efectivamente todas aquelas que correspondem ao conjunto total dos afectados pela actividade de qualquer sector da sociedade em avaliação. Integrando dessa forma essas mesmas atribuições de valor, agora de uma forma cada vez mais sólida e afirmativa no contexto societal, ao propor a materialização e a monetarização (quando possível e desejável) dessas mesmas atribuições de valor.

Poder-se-ia ainda acrescentar, confrontando a própria definição do SROI de Hugo Narrilos Roux, que o SROI não só dá a conhecer aos gestores do projecto e aos investidores uma melhor compreensão, medição e comunicação dos valores sociais, ambientais e económicos, de forma a permitir que as decisões sejam baseadas numa consistente optimização dos impactos sociais e ambientais de um projecto, como efectivamente dá a conhecer a todos os stakeholders envolvidos as atribuições de valor que representam os valores sociais, ambientais e económicos em questão.

Mais, estas mesmas atribuições de valor criadas pelo SROI que estão disponíveis para o público em geral poderão ser usadas em qualquer outra situação similar por organizações ou mesmo por indivíduos através da “Vois Database”<sup>22</sup>

Isto resulta, no meu entender, num aumento do carácter democrático dos processos ligados à criação de valor (integração política), numa melhor articulação das relações territoriais e não territoriais (integração económica), num aprimoramento da elaboração e inclusão de reivindicações sociais (integração social) e na construção de uma sustentabilidade mais integrada (integração dos indivíduos futuros).

---

<sup>22</sup> Ver: <http://www.thesroinetwork.org/vois-database>

### V.4.3. Dialogando com Eisenstadt:

- **A contribuição de uma abordagem integrada de criação de valor para uma melhor incorporação do protesto**
- **As potencialidades de aliar o protesto às aproximações de valor**
- **Um novo tipo de discurso de protesto e reivindicação, um novo tipo de poder**
- **O reforço dos estatutos sociais do sector público e terceiro sector, e os das boas práticas de responsabilidade social operadas no sector privado**

Passando agora ao confronto com a proposta de incorporação do protesto de Eisenstadt pode-se dizer que um crescente volume de interesses da população terá agora a possibilidade de aliar ao protesto e à reivindicação as novas aproximações de valor dos seus interesses. No meu entender esta possibilidade pode representar um acréscimo de legitimação política, económica e social desses mesmos interesses, e, conseqüentemente, ajudar a promover a sua incorporação e integração de uma forma mais efectiva a nível societal.

Arriscando em ir mais além, diria até que contribui para uma revitalização democrática a partir dos processos de contabilidade, gestão, avaliação e planeamento do retorno do investimento e do impacto do investimento, que, bem vistas as coisas, atravessam transversalmente todas as áreas da sociedade.

Interessante também é que as novas aproximações de valor ou os novos indicadores sociais financeiros, que estão a ser e, progressivamente, serão mais e melhor construídos pelas metodologias de custos integrados, não cumprem só a função de um dado importante na contribuição para uma melhor performance económica e responsabilidade social de uma determinada instituição, mas constituem também uma representação cada vez mais aprimorada dos variados interesses sociais, em si mesmos, e ainda acrescentam-lhes visibilidade. Digo que acrescentam visibilidade a esses mesmos interesses pois poderão agora ser elaborados num **discurso material e/ou monetário**.

Discurso, esse, que detém invariavelmente nos dias que correm maior conteúdo de legitimidade social, se tivermos em conta o enfraquecimento das democracias, uma tendência de fortalecimento do sector privado face ao público e a emergência de questões como a sustentabilidade e a governança, muitas vezes mal discutidas.

Neste novo contexto, os protestos e as reivindicações aparentam ressentir-se por não obterem eco social, ao mesmo tempo que são acusados de não deterem um discurso consistente. Assim sendo têm que ser reforçados se pretendemos ver os interesses sociais que representam devidamente atendidos. As metodologias de custos integrados como o SROI podem ajudar a cumprir esse papel **abrindo a possibilidade de aliar ao protesto e à reivindicação as novas aproximações de valor (ou indicadores sociais financeiros) dos diversos interesses sociais.**

Por outro lado, o sector público, o terceiro sector e as organizações do sector privado que cumpram os princípios da responsabilidade social, instituições que por norma representam os interesses da população ainda não devidamente integrada, poderão deixar de ser vistas como instituições que apenas colmatam os custos sociais e ambientais do crescimento. Poderão passar a ser vistas, realmente, como instituições que criam um abrangente valor acrescentado para a sociedade. Valor, esse, que com a contribuição da evolução progressiva de ferramentas como o SROI conquistará um estatuto de legitimidade e importância cada vez mais importante nas nossas sociedades actuais. Aliado a isto, e por consequência **os próprios estatutos do sector público e terceiro sector, e os das boas práticas de responsabilidade social operadas no sector privado sairão naturalmente reforçados no espaço societal.**

## **VI. Conclusão**

### **VI. 1. Resumo Conclusivo**

Iniciarei esta conclusão apresentando os objectivos iniciais do trabalho e fazendo um levantamento resumido do conteúdo que foi alcançado para cada um dos quatro pontos desses mesmos objectivos. Pretendo dar assim um sentido de coerência geral ao que até aqui foi feito. No entanto, será só com as sugestões para investigação e com as recomendações políticas que o verdadeiro carácter heurístico desta conclusão se concretizará.

Objectivos do trabalho:

- Descrever o contexto que envolve o nascimento do SROI;
- Identificar as causas que levam à sua origem e as lacunas que pretende vir a preencher;
- Descrever as qualidades e o carácter inovador do SROI;
- Identificar as potencialidades de aplicação real do SROI.

Face ao primeiro e ao segundo pontos penso que o contexto de emergência do SROI ficou claro. Nasce nos E.U.A, nos anos 90, e pela iniciativa de Jed Emerson pertencente ao REDF. Nasce portanto, sublinhe-se, no âmbito do terceiro sector e da vontade de Jed Emerson em, a partir da análise custo-benefício, (Roux 2010: 4) “querer evidenciar que, para além de valor económico, as empresas sociais geravam valor social e ambiental que nenhum dos stakeholders (Estado, investidores, empregados das empresas, etc.) tinha em conta.”

Esta vontade e este objectivo que passavam também em termos mais amplos pela redução da desigualdade social e da degradação ambiental vão ser abraçados por inúmeros profissionais e organizações variadas em diferentes países que trabalharão no sentido de aprimorar a metodologia, estandardizá-la e difundi-la, nomeadamente através

de vários guias de utilização do método, bases de dados e redes internacionais descentralizadas<sup>23</sup>.

Quanto ao terceiro e ao quarto pontos é de lembrar as características que Melinda Tuan apresenta como forma de descrever o SROI já com a sua actual maturação<sup>24</sup> (Tuan 2008: 11):

1. “Aplicação do SROI a qualquer organização ou empresa de qualquer indústria;
2. Estimar o valor social e ambiental de cada stakeholder;
3. Inclusão de Análise de stakeholders;
4. Utilização de espaços de tempo de análise mais curtos (5 anos);
5. Ajustamento de resultados de acordo com a interdependência de resultados atribuíveis a um grupo de organizações;”

Pode-se afirmar que a vontade e o objectivo que originam o SROI e que advêm da constatação de problemas sociais sérios e de lacunas técnicas significativas acabaram por conseguir edificar uma metodologia sólida e reconhecida como tal, que em grande parte promete encarar de uma forma inédita os tais problemas sociais e as lacunas técnicas que a originaram.

Passarei, então, a apresentar aquela que, na minha opinião, é a característica mais inovadora e com mais potencialidades da aplicação real da metodologia SROI: O facto de esta ser capaz de reunir a **capacidade técnica de materializar e monetarizar diferentes dimensões de valor (económico, social, ambiental, público)** e o **princípio metodológico de o fazer numa lógica participativa** que (Nicholls 2009: 46), efectivamente, pretende captar os diferentes tipos de valor em qualquer actividade, intervenção ou organização, mas a partir da perspectiva de todos, e de cada um, dos que se veem afectados, ou seja, de todos os stakeholders.

E não, como até agora, em que as atribuições de valor que eram realmente contempladas nos maioria dos tradicionais métodos de medição se cingiam a um grupo muito limitado

---

<sup>23</sup> Ver os profissionais, as organizações e os países que contribuíram para a actual maturação do SROI e sua integral descrição nos capítulos II.2. e II.3.

<sup>24</sup> Ver os profissionais, as organizações e os países que contribuíram para a actual maturação do SROI e sua integral descrição nos capítulos II.2. e II.3.

de stakeholders (investidores institucionais e outros accionistas). E tal acontecia, e acontece, mesmo quando estes métodos são aplicados sob o elegante véu da aparente “Participação”.

Seguem-se, por fim, algumas sugestões para investigação e algumas recomendações.

## **VI. 2. Sugestões para novas investigações**

- A primeira sugestão que gostaria de fazer na área da investigação é o estudo dos conceitos de “Business Value” e “Public Value” de Mark Moore. Estes conceitos apesar de terem sido construídos à parte da metodologia SROI formulada pelo REDF poderão ter sido um importante contributo para a reflexão que sustentou a criação da base teórica que origina o SROI e outras tantas abordagens de custos integrados. Mark Moore é pertencente ao Hauser Center, Kennedy School of Government (Harvard University).
- A segunda sugestão recairá sobre o próprio estudo do conceito de “Criação de Valor”. Se as novas abordagens de custos integrados sugerem com fortes argumentos a inclusão de variadas dimensões de Valor (Económico, Social, Ambiental, Público e Cultural) na medição de “Criação de Valor”, então de que modo o novo conceito de “Criação de Valor” se distingue do tradicional conceito de Criação de Riqueza? E que consequências daí podem advir?
- A terceira sugestão incidirá sobre o estudo da relação entre as abordagens de custos integrados como o SROI, as reformulações dos indicadores nacionais tais como o PIB e o aprofundamento da democracia participativa. Se eventualmente se vier a constatar a existência de relação entre estas duas áreas penso que se deverá reflectir sobre se o aprimoramento técnico destas metodologias consiste, efectivamente, numa legítima e urgente reivindicação política que a própria vitalidade democrática actualmente exige e não apenas em meros avanços científicos e técnicos louváveis por si só.

- A quarta sugestão passa pelo estudo da relação que poderá existir, nomeadamente de complementação, entre os novos conceitos de “Criação de Valor”, as Abordagens de custos integrados e as teorias de “Economia Steady state” de Herman Daly. Este poderia ser um importante estudo para todos aqueles que trabalham na área da “Sustentabilidade” e do “Desenvolvimento Sustentável”.
- A quinta sugestão consistirá num apelo ao estudo do conceito e das práticas de “Permacultura” e do seu conceito associado de “Transição” (Aldeias, Vilas, Cidades, Países em Transição). Aqui será possível encontrar modelos deste género já implementados por inúmeros países por esse mundo fora. As práticas de “Permacultura” que se definem por “sistemas de design para a criação de ambientes humanos sustentáveis e produtivos em equilíbrio e harmonia com a natureza”<sup>25</sup>, e os processos de “Transição” a elas associados, poderão ser bons laboratórios para testar as teorias de “Economias Steady state”, as teorias de modelos sustentáveis e para experimentar os novos conceitos de “Criação de Valor” e as novas abordagens integradas de custos. Para além do facto de poderem servir de referência teórica como exemplos de boas práticas em qualquer dos domínios apresentados.
- A sexta sugestão passa pelo estudo da relação, nomeadamente de averiguação de potencialidades nesse domínio, entre as abordagens de custos integrados, como o SROI, e o valor acrescentado dos produtos de consumo. Quero, com isto, dizer o seguinte:  

Vivemos num mundo em que, como a literatura de Sociologia da Empresa afirma, a empresa é a instituição mais poderosa da actualidade<sup>26</sup>. Mais poderosa do que o Estado ou a Igreja, por exemplo. Aliado a isto, o estatuto e o papel social do consumidor pode ser hoje equiparado ao de eleitor, se é que não lhe é superior, de facto.

<sup>25</sup> Ver, por exemplo: <http://terrasolta.org/2010/07/permacultura/>

<sup>26</sup> Ver: Sainsaulieu, Renaud e Denis Segrestin (1987) “Para uma teoria sociológica da empresa”, *Sociologia, Problemas e Práticas*, (3), pp. 199-215; Pimentel, Duarte (1990) “Estruturas participativas e desenvolvimento social da empresa”, *Revista de Gestão do ISCTE*, (VIII), pp. 19-25

Porquê? Porque a legitimidade social do poder da instituição mais poderosa da actualidade, isto é, da empresa, advém do consumidor. Logo, este novo poder associado ao consumidor<sup>27</sup> tem que ser devidamente consciencializado e estar devidamente compreendido na conduta cidadã, nas políticas públicas e nas estratégias de responsabilidade das empresas.

No meu entender, há duas questões fundamentais que devem ser consciencializadas no que concerne ao consumo: o ciclo de produção/consumo e a ideia de que o consumo é, em si, um investimento também.

Por fim, penso que a materialização e a monetarização do valor acrescentado dos produtos de consumo pode vir a clarificar e a reforçar argumentos dos interesses das Associações de consumidores e a clarificar e a reforçar posições dos movimentos sociais associados como é o caso do Comércio justo, do Movimento 560, e do projecto “Compro o que é nosso”, que neste caso foi fundado pela Associação Empresarial de Portugal.

- A sétima sugestão incidirá sobre o estudo da relação entre as potencialidades das abordagens de custos integradas, como o SROI, e o ciclo trabalho/rendimento.

Um dos muitos trabalhos de elevada qualidade que a nef produziu, “A bit rich”, de Dezembro de 2009<sup>28</sup>, veio instalar o debate sobre o Valor Social das Profissões em Inglaterra. Neste estudo, ao invés de se avaliar o que rendiam as profissões aos accionistas, avaliou-se o que estas rendiam à sociedade. Os resultados foram, no mínimo, curiosos! Por exemplo, no caso de um operário de reciclagem, que recebe 6,10 libras esterlinas à hora (cerca de sete euros) as autoras do estudo estimam que (Lawlor 2009: 4) “cada libra gasta com o salário irá gerar 12 libras de valor” para a sociedade. Em oposição (Lawlor 2009: 3) “os grandes banqueiros de negócios, apesar de auferirem retribuições que vão de 500000 a 10 milhões de libras, destroem 7 libras de valor social por cada libra de valor financeiro criado”.

Logo, o que aqui se sugere, como já foi referido, é o cálculo do valor das profissões sobre a perspectiva da criação de valor para a sociedade e não

<sup>27</sup> Ver: Rochefort, Robert, (2007) “Le bon consommateur et le mauvais citoyen”, Paris, O. Jacob; Ver: Beja Santos M. Tomé A (2003) *Consumactor – o consumidor contra a má globalização*. Temas e Debates, Lisboa.

<sup>28</sup> Ver: [http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_Bit\\_Rich.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_Bit_Rich.pdf)

somente sobre a perspectiva da criação de valor para o accionista. Penso que estudos desta natureza poderão ser de grande utilidade para quem trabalha nas áreas da “Desigualdade Social”.

### **VI. 3. Recomendações políticas e outras**

- A primeira recomendação é de Hugo Narrilos Roux, antes de ter sido sugerida também por Peter Scholten e Jeremy Nicholls, (Roux 2010: 41), e é a de que o SROI, apesar de não ser um requisito legal em nenhum país, se converta numa rotina e passe a fazer parte dos relatórios correntes das organizações.
- A segunda recomendação consistirá num prolongamento da primeira. E porque não recomendar expressamente que o SROI se converta numa rotina e passe a fazer parte dos relatórios correntes ao nível das organizações de todos os sectores da sociedade? Sector privado, sector público e terceiro sector.<sup>29</sup>

No entanto, devo acrescentar que estas duas recomendações devem ser acompanhadas de alguma prudência, pois nem todas as organizações têm recursos financeiros para implementar uma metodologia como o SROI. Daí que este tipo de recomendações generalizadas incorram muitas vezes em erro. Não bastam boas intenções... Pelas razões aqui indicadas optarei, não menosprezando as recomendações já aqui apresentadas, mas pretendendo complementá-las, por colocar em ênfase a implementação do SROI sob outros termos. A terceira e quarta recomendação explicitam esses mesmos termos de implementação.

- A terceira recomendação consiste no seguinte: Hugo Narrilos Roux sublinha, na sua própria definição do SROI, a particularidade deste método poder ser utilizado pelos gestores e não só por peritos externos. Eu gostaria de acrescentar que a lógica do SROI deveria também ser desenvolvida e implementada de

<sup>29</sup> Ver no capítulo III.7. quais são as condições necessárias para que uma organização seja capaz de converter o SROI numa rotina interna.

baixo para cima, numa lógica de capacitação e de verdadeiro “Empowerment”. Isto é, o SROI e as suas potencialidades, para além de poderem ser usados por peritos externos e pelos próprios gestores podem ainda ser directamente usados pelos próprios stakeholders, na sua generalidade. Pois, todos estes devem estar munidos da mesma capacidade em atribuir valor aos seus interesses para estarem efectivamente munidos do mesmo poder dentro do contexto de envolvimento e participação que o SROI defende para salvaguardar devidamente os seus interesses.

Esta capacitação dos stakeholders em geral, e da sociedade civil como um todo, poderia ser efectuada por peritos em Desenvolvimento sob a forma de workshops de formação que consistiriam em ensinar a criar mapas de impacto de acordo com os interesses específicos dos actores sociais em questão. Esta formação poderia ainda ser complementada com o ensino de uma devida utilização de bases de dados do tipo Vois Database de indicadores sociais financeiros.

- Recomenda-se, por fim, a criação de uma base de dados de indicadores sociais financeiros similar à Vois Database, mas que compreenda o desenvolvimento de indicadores sociais financeiros que atendam concretamente à especificidade da realidade social, económica e política de Portugal. Só desta forma uma base de dados de indicadores sociais financeiros poderá efectivamente servir com rigor e adequabilidade as suas potencialidades a favor dos interesses de toda a sua comunidade.

## Bibliografia:

- Amaro, Roque *et al* (2004), *Economia Solidária – contributos para um conceito* in Projecto de Iniciativa Comunitária INTERREG III B, CORES
- Amaro, Roque (2004), *Desenvolvimento – Um conceito ultrapassado ou em renovação? – da teoria à prática e da prática à teoria*
- Chang, Ha-Joon (2002), “Breaking the mould: an institutionalist political economy alternative to the neo-liberal theory of the market and the state”, *Cambridge Journal of Economics*, 26 (5), pp. 539-559.
- Dees, J. Gregory, “The meaning of Social Entrepreneurship”, working paper publicado em Outubro de 1998 e revisto em 30 de Maio de 2001, (Online) [Disponível em: [http://www.caseatduke.org/documents/dees\\_sedef.pdf](http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- Einsenstadt, S. N. (2000), *Os regimes democráticos, Fragilidade, continuidade e transformabilidade*, Oeiras, Celta editora
- Estêvão, João (2004), “Desenvolvimento Económico e Mudança Institucional: O Papel do Estado”, Working Paper WP 08/2004, Departamento de Economia, ISEG-UTL, Lisboa.
- Friedmann, J. (1996), *Empowerment: Uma política de desenvolvimento alternativo*, Oeiras, Celta Editora
- Fregonesi M., Araújo A., Neto A., Andere M.: “Metodologia SROI: Uma Proposta para Cálculo do Valor Sócio-Económico das Organizações do Terceiro Setor”, (Online) [Disponível em: <http://www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/trabalhosPDF/831.pdf> Acedido a: Janeiro de 2011]
- Hodgson, Geoffrey (1994), *Economia e Instituições: manifesto por uma economia institucionalista moderna*, Oeiras: Celta Editora
- Mamede, Ricardo Paes (2009), “Os desafios do desenvolvimento e o papel das políticas públicas”, In Renato Miguel Carmo e João Rodrigues (coord.), *Onde pára o Estado? Políticas públicas em tempos de crise*, Lisboa: Edições Nelson de Matos, pp.173-197
- New Eonomis Foundation (nef), (Online) [Disponível em: [http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_Better\\_Return\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_Better_Return_1.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- New Eonomis Foundation (nef), (Online) [Disponível em: [http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_Better\\_Return\\_a\\_ppendices.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_Better_Return_a_ppendices.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]

- New Economis Foundation (nef), (Online) [Disponível em:  
[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_Bit\\_Rich.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_Bit_Rich.pdf)  
Acedido a: Janeiro de 2011]
- New Economis Foundation (nef), (Online) [Disponível em:  
[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_False\\_Economy\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_False_Economy_1.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- New Economis Foundation (nef), (Online) [Disponível em:  
[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A\\_guide\\_to\\_Social\\_Return\\_on\\_Investment\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/A_guide_to_Social_Return_on_Investment_1.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- New Economis Foundation (nef), (Online) [Disponível em:  
[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees\\_Of\\_Value.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Degrees_Of_Value.pdf) Acedido a 20 de Junho de 2011]
- New Economis Foundation (nef), (Online) [Disponível em:  
[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Small\\_Slices\\_of\\_a\\_Bigger\\_Pie.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Small_Slices_of_a_Bigger_Pie.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- New Economis Foundation (nef), (Online) [Disponível em:  
[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Seven\\_principles\\_for\\_measuring\\_what\\_matters\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Seven_principles_for_measuring_what_matters_1.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- New Economis Foundation (nef), (Online) [Disponível em:  
[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Unintended\\_consequences\\_web.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Unintended_consequences_web.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- New Economis Foundation (nef) [Disponível em:  
[http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Unlocking\\_Value\\_1.pdf](http://www.neweconomics.org/sites/neweconomics.org/files/Unlocking_Value_1.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- Olsen, Sara e Jeremy Nicholls, 2005 : “A Framework for Approaches to SROI”.  
DRAFT for *Haas Social Metrics Conference Reviewers*, (Online) [Disponível em:  
[http://www.haas.berkeley.edu/responsiblebusiness/conference/documents/SROI\\_Frameworkv.Haas.pdfSaraOlsen.pdf](http://www.haas.berkeley.edu/responsiblebusiness/conference/documents/SROI_Frameworkv.Haas.pdfSaraOlsen.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- PROAT (2008), *Escala – Manual Técnico Pedagógico*, Módulo “Sustentabilidade”
- Raisen, Jane, *et al*, (2007) *A Guide to Measure Advocacy and Change*, Baltimore, Maryland, The Annie E. Casey Foundation
- Reis, José (2007), *Ensaio de Economia Impura*, Coimbra: Almedina.
- Rodrigues, João (2009), “Onde pára o mercado? Movimentos e contramovimentos nas políticas públicas”, in Renato Miguel do Carmo e João Rodrigues (coord.), *Onde*

*Pára o Estado? Políticas Públicas em Tempo de Crise*, Lisboa: Edições Nelson de Matos.

- Sangreman, Carlos (2004), *O desenvolvimento e o bem-estar na África Subsaariana: alternativas de medida e avaliação no caso da cidade de Bissau, República da Guiné-Bissau*, VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais, “A questão social no novo milénio”, Universidade de Aveiro
- Seers, Dudley, “Os indicadores de desenvolvimento: o que estamos a tentar medir?”, *Análise Social*, vol. XV (60), 1979 – 4º, 949-968
- Schiefer, Ulrich, *Integrated evaluation of change. A perspective for evaluation in multiple intervention environments*, European Evaluation Society, 6th Conference, September 30 – October 2, 2004, Berlin, “Governance, Democracy and Evaluation”
- Sen, Amartya (2003), *O Desenvolvimento como Liberdade*, Lisboa, Gradiva
- Stiglitz, Joseph E., Amartya Sen e Jean-Paul Fitoussi (2009), “Comission on the measurement of economic performance and social progress”, Paris, Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, (Online) [Disponível em: [http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/Issues\\_paper.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/Issues_paper.pdf) Acedido a: Janeiro de 2011]
- Stiglitz, Joseph E., Amartya Sen e Jean-Paul Fitoussi (2009), “Final report by the Commission on the measurement of economic performance and social progress”, Paris, Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, (Online) [Disponível em: [http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport\\_anglais.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf) Acedido a Maio de 2011]
- Stiglitz, Joseph E., Amartya Sen e Jean-Paul Fitoussi (2009), “The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited”, Paris, Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, (Online) [Disponível em: <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/overview-eng.pdf> Acedido: a Maio de 2011]
- Narrilos Roux, H. 2010, “El SROI (Social Return On Investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones”, *Análisis Financeiro*, 113, pp. 34-43 [Gentilmente concedido por Hugo Narrilos Roux]
- Narrilos Roux, H. 2010, “Un método para medir el Impacto Social de las Inversiones: el SROI”, *Cuadernos de la Asociación Española de Fundaciones*, Diciembre, pp. 4-5 [Gentilmente concedido por Hugo Narrilos Roux]
- The Roberts Enterprise Development Fund (REDF), (Online) [Disponível em: <http://www.redf.org/system/files/%2817%29+Vol.+2+-+SROI.pdf> Acedido a: Janeiro de 2011]

Teismann, Geert R, e Erik-Hans Kiln (2002) “Partnership Arrangements: Governmental Rhetoric or Governance Scheme?” *Public administration Review*. March/April 2002, vol.62, (2)

Tuan, Melinda (2008), “Measuring and/or estimating Social Value Creation : Insights into eight integrated cost approaches”. *Bill and Melinda Gates Foundation*, (Online) [Disponível em: <http://www.gatesfoundation.org/learning/documents/wwl-report-measuring-estimating-social-value-creation.pdf> Acedido a: Janeiro de 2011]

## Anexo A. Anexo técnico do estudo de caso analisado:

## Technical Appendix

Table 1: Outcomes, indicators and financial proxies for society and the state for university-wide benefits

Outcome	Indicators and source (to 0 dp)	Financial proxy (per year)	Rationale and source of financial proxy
Greater political interest	14%, OECD, Education at a Glance 2010. = <b>268,060</b>	<b>£0.17</b>	Amount of money spent by the Electoral Commission on increasing electoral registration (A total budget of £8,197,000 divided by voting age population). Sources: NOMIS Population estimates. Electoral Commission Annual report 2009/10, see Electoral Commission website.
	Of all those currently undergraduates at university (HESA) = <b>1,656,060</b>	<b>£0.25</b>	Cost of 1 electoral officer per constituency. Calculated by taking the number of parliamentary constituencies (650) multiplied by the average pay of an electoral officer (£19,000 calculated as a midpoint between estimates from <a href="http://www.lgcareers.com/careers-az/elections-officer/">http://www.lgcareers.com/careers-az/elections-officer/</a> ) to get 12,350,000 as a UK wide figure. This is divided by voting age population (Source: NOMIS Population estimates).
	Of all those graduates in UK population (Annual Population Survey Jan09–Dec09)	<b>£161.48</b>	One year of average costs of citizenship per secondary school student. Calculated by taking what the DoE pays schools per pupil (£4,037) and working out the cost of 1 hour a week on citizenship in a 39 week school year with 5 lessons a day
Higher levels of interpersonal trust	10%, OECD, Education at a Glance 2010. Impacts of interpersonal trust on fear of crime = 4.5% decrease (van Beek, 2006) = <b>8,616</b> (0.045* 191,471.50, based on all those currently undergraduates at university, HESA) = <b>53,231</b> (0.045* 1,182,900 Based on all graduates in UK population, Annual Population Survey Jan09- Dec09)	<b>£110.5</b>	Fear of crime calculated by average costs of fitting a house alarm spread over ten years and maintenance costs for one year (£106.96) added to the cost of a rape alarm (£3.60).  Source: Which, (2011) <i>How choose a burglar alarm</i> , can be retrieved at: <a href="http://www.which.co.uk/home-and-garden/home-improvements/guides/how-to-choose-a-burglar-alarm-contract/protecting-your-home/">http://www.which.co.uk/home-and-garden/home-improvements/guides/how-to-choose-a-burglar-alarm-contract/protecting-your-home/</a> [last accessed 6 June]
	= <b>191,471.50</b> Based on all those currently undergraduates at university = <b>1,182,900</b> Based on all graduates in UK population (Annual Population Survey Jan09- Dec09)	<b>£0.00616</b>	The Home Office provide in excess of £300,000 in 2009/10 for hate crime victim projects through the Victims' Fund Hate Crime Section, taken as an average over the UK population. (Source: NOMIS Population estimates).
	N/A (calculated for the UK economy as a whole)	<b>£35,806,633.64 (for current undergraduates) £222,070,457.14 (for all graduates)</b>	Proxy based on research done by Pelle Ahlerup, Ola Olsson and David Yanagizawa. They estimate that controlling for stronger institutions – a one standard deviation increase in interpersonal trust results in 0.3% increase in growth. (Source: Ahlerup, P., Olsson, O., & Yanagizawa, D. (2008). Social Capital vs Institutions in the Growth Process. Available at <a href="http://www.hks.harvard.edu/fs/dyanagi/Research/Social%20Capital.pdf">http://www.hks.harvard.edu/fs/dyanagi/Research/Social%20Capital.pdf</a> )

Outcome	Indicators and source (to 0 dp)	Financial proxy (per year)	Rationale and source of financial proxy
Better health	<p>7%, OECD, Education at a Glance 2010</p> <p>Difference in number on average that would report poor/ fairly poor health multiplied by reduction in GP visits. Reduction in GP visits based on research by Miilunpalo and Vuori (=2.4 per individual).</p> <p><b>= 321,672.12</b></p> <p>Based on all those currently undergraduates at university. (HESA)</p> <p><b>= 1,987,272</b></p> <p>Based on all graduates in UK population (Annual Population Survey Jan09- Dec09)</p> <p>(Source: Miilunpalo S, Vuori I, Oja P, Pasanen M, Urponen H. (1997). Self-rated health status as a health measure: the predictive value of self-reported health status on the use of physician services and on mortality in the working age population. <i>Journal of Clinical Epidemiology</i>, 50: 517-528).</p>	<b>£32.00</b>	Average cost of a GP visit to the NHS. NHS. (2010). <i>NHS Annual Choices Report</i> . Retrieved from <a href="http://www.nhs.uk/aboutNHSChoices/professionals/developments/Pages/annual-report.aspx">http://www.nhs.uk/aboutNHSChoices/professionals/developments/Pages/annual-report.aspx</a>
	<p>7%, OECD, Education at a Glance 2010.</p> <p><b>= 134,030.05</b></p> <p>Based on all those currently undergraduates at university. (HESA)</p> <p><b>= 828,030</b></p> <p>Based on all graduates in UK population (Annual Population Survey Jan09- Dec09)</p>	<b>£907.27</b>	Cost to the employee of lost productivity through presenteeism – better job satisfaction, life satisfaction (through well-being) and better health

Table 2: MMU facilitation of social mobility

Outcome	Indicators	Financial proxy (per year)	Rationale and source of proxy
<b>A fairer society</b>	For all those coming to MMU from low-income households  (MMU = 38.7%, total number of undergraduate students = 28,354, MMU data)  = <b>10,973</b>	<b>£6,000</b>	Valued through government willingness to pay £9,000 for two years for those from low-income households.
<b>A more meritocratic society</b>	1. For extra undergraduate students above average for similar post 1992 universities (MMU = 38.7%, benchmark=14.6%). Total number of undergraduate students = 28,354 (MMU data)  = <b>6,839</b>  2. <b>nef</b> estimate: For all those that may not have gone to university otherwise  <b>N/A as worked out for whole economy</b>	1. <b>£1,905</b>    2. <b>£3,188,072,46</b>	1. Gain in income tax to the state from uplift in above wages (calculated according to current rates of taxes <a href="http://www.hmrc.gov.uk/incometax/basics.htm#6">http://www.hmrc.gov.uk/incometax/basics.htm#6</a> )  2. Greater economic growth 1% increase in graduates, output grew between 0.42 and 0.63 per cent (Jenkins, 1995)
<b>Greater social inclusion</b>	For extra undergraduate students above average for similar post 1992 universities (MMU = 38.7%, benchmark=14.6%). Total number of undergraduate students = 28,354 (MMU data)  = <b>6,839</b>	<b>£9,525</b>	Difference in average annual wages for those that do not go to university (£17,800) and those that do (£27,325) Office of National Statistics, 6 April 2011, Graduate Earnings, can be retrieved at <a href="http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?id=1166">http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?id=1166</a>  Figure here has been adjusted to account for lower average wages for those who do not go to a research-led university see The Boston Consulting Group (2010).

Table 3: University of Warwick – Volunteers in Schools Programme

Outcome	Indicators (to 0 dp)	Financial proxy (per year)	Rationale and source of proxy
<b>Higher aspirations</b>	<p>Average of three studies (Miller et al. (2009); Smith (2009); Myers et al (2004)): 14.4% of all those having some form of one-to-one tutor session (Warwick Volunteers data – we've included all 327 pupils benefiting from student tutoring, language tutoring, mentoring, right to read, technology, fun with numbers)</p> <p>= <b>47</b></p> <p>Miller, S., Connolly, P, Odena, O., &amp; Styles, B. (2009). <i>A Randomised Controlled Trial Evaluation of Business in the Community's Time to Read Pupil Mentoring Programme</i>. Queen's University Belfast: Centre for Effective Learning.</p> <p>Smith, S. (2009). <i>Evaluation of the learning mentor provision in school</i>. Canterbury: Aim Higher Kent and Medway.</p> <p>Myers, D., Olsen, R., Sefor, N, Young, J., Tuttle, C. (2004). <i>The Impacts of Regular Upward Bound: Results from the Third Follow-Up Data Collection</i>. Mathematica Policy Research. Jessup, MD: ED Pubs.</p>	<p>1. <b>£12,100.00</b></p> <p>2. <b>£2,420.00</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Difference in average annual wages for those that do not get to university (£17,800) and those that do (£29,900) Office of National Statistics, 6 April 2011, Graduate Earnings, can be retrieved at <a href="http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?id=1166">http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?id=1166</a></li> <li>2. Gain in income tax to the state from uplift in above wages (calculated according to current rates of taxes <a href="http://www.hmrc.gov.uk/incometax/basics.htm#6">http://www.hmrc.gov.uk/incometax/basics.htm#6</a>)</li> </ol>
<b>Greater cultural awareness</b>	<p>All those having one-to-one sessions = <b>327</b></p> <p>While not all of these will be international students, The Warwick Volunteers spoke of the 'country days' in schools which all pupils in the school would attend. The 327 figure captures the one-to-one interaction plus some of the benefits gained by all pupils from meeting international students.</p>	<p>1. <b>£99.37</b></p> <p>2. <b>£41.96</b></p> <p>3. <b>£4.52</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cost of putting on a 1 hour assembly on different countries based on average cost per pupil per hour = £4.14 (schools on average given £4,037 per pupil, assume 5 hours of teaching per day, 39 week academic year, DoE, 2010) multiplied by a session with international student.</li> <li>2. <b>nef</b> estimate: As the headteacher spoke of the added value of having international students talk about their country of origin and increased levels of curiosity among children to travel we took a small proportion (10%) of the cost of an average flight to the capital cities of the most common student country of origins – Malaysia, China, India, Nigeria and the average price of a trip to Europe = £419.60)</li> <li>3. Coventry Council's budget for projects linked to community cohesions = £1.4m, per member of the Coventry population (based on ONS figures available at NOMIS).</li> </ol>
<b>Learning benefits</b>	<p>Number of hours spent with pupil through student tutoring, language tutoring, mentoring, right to read, technology, fun with numbers = 327 X (0.75 of 38 week school year)</p> <p>= <b>9,320</b></p> <p>We have assumed only three quarters of a school year to account for the weeks when students are still on their breaks and the occasions they cannot make it.</p>	<b>£24.00</b>	<p>Average cost for 1 hour private tuition based on:</p> <p>Tanner, N. et al. (2009). <i>Private tuition in England</i>. DCSF – RR081. Can be retrieved at <a href="https://www.education.gov.uk/publications/eOrderingDownload/DCSF-RR081.pdf">https://www.education.gov.uk/publications/eOrderingDownload/DCSF-RR081.pdf</a></p>

Table 3: University of Warwick – Volunteers in Schools Programme (Continued)

Outcome	Indicators (to 0 dp)	Financial proxy (per year)	Rationale and source of proxy
<b>Greater enjoyment of reading</b>	<p>Based on Miller <i>et al</i> (2011) research assumes higher reading fluency correlated with more enjoyment of reading. Their research showed 14% of pupils experienced an improvement in reading fluency.</p> <p>14% of the 103 pupils participating in the Right to Read programme</p> <p><b>=15</b></p> <p>Miller, S., Connolly, Maguire, L. (2011). <i>A Follow-Up Randomised Controlled Trial Evaluation of the Effects of Business in the Community's Time to Read Mentoring Programme</i>. Queen's University Belfast: Centre for Effective Learning.</p>	<b>£1,544.52</b>	<p>Enjoyment of reading valued through the average number of books an 8 year old reads in a year = 16 (The National Literacy Trust)</p> <p>X (multiplied by)</p> <p>Average price of children book = £6.63</p> <p>= £106.08</p> <p>Creaser, C., &amp; Maynard, S. (2006). <i>A survey of library services to schools and children in the UK 2005-06</i>. Loughborough: LISU. Available at <a href="http://www.lboro.ac.uk/departments/dils/lisu/pages/publications/sch-chil06.html">http://www.lboro.ac.uk/departments/dils/lisu/pages/publications/sch-chil06.html</a></p> <p>Chartered Institute of Public Finance and Accountancy. (2007). <i>Public Library Statistics Actuals 2005-06</i>. CIPFA: London.</p>

Table 4: Warwick Arts Centre

Outcome	Indicators	Financial proxy (per year)	Rationale and source of proxy
<b>Greater enjoyment of the arts in the local community</b>	<p>For all individuals going to a show in the theatre, hall and studio (i.e. excluding film screenings)</p> <p>= <b>155,909</b></p> <p>For breakdown of tickets sold/ given see Warwick Arts Centre Annual Report [for 2009/10] available at <a href="http://www.warwickartscentre.co.uk/about-us/annual-reports/">http://www.warwickartscentre.co.uk/about-us/annual-reports/</a></p>	<p>1. <b>£46.13</b></p> <p>2. <b>£8.25</b></p>	<p>1. <b>nef</b> estimate: Average cost of travel from Coventry train station to Birmingham Repertory Theatre based on average cost if travel by car (calculated through cost of taxi to account for time and effort as well as cost of car use) and cost of a train journey (calculated by cost of train, taxi ride and extra time valued at minimum wage to Birmingham Rep and back)</p> <p>- (minus)</p> <p>Cost of travel by taxi from Coventry Rail Station to WAC (proxy to account for travel from home to WAC)</p> <p>2. Average cost of ticket calculated from total income from ticket sales divided by number of visitors, see Warwick Arts Centre Annual Report [for YEAR?] available at <a href="http://www.warwickartscentre.co.uk/about-us/annual-reports/">http://www.warwickartscentre.co.uk/about-us/annual-reports/</a></p>
<b>A more cultured society</b>	N/A for whole Centre	<b>£507,409.00</b>	According to the Arts Council, Warwick Arts Centre will receive an average grant of £507,409 in 2010/11 and 2011/2012. We use this figure divided by the total number of attendees, as a proxy for the value society places on individuals being able to access cultural facilities at WAC.
<b>Enhanced reputation of the area</b>	<p>Measured by more highly skilled individuals being attracted to the area. Cowling (2009) found that greater cultural amenities in an area increased the likelihood of the highly skilled being attracted to an area by 8.7% (the biggest contributor was the availability of jobs).</p> <p>We thus take 8.7% of all residents with NVQ4 level qualifications and above in Coventry and Warwick (not Warwickshire as taking a conservative estimate) = 88,700 (Taken from the Annual Population Survey, Jan 2009- Dec 2009, available through NOMIS). To account for the impact of other cultural amenities we then divided this total by 5.</p> <p>= <b>1,543.4</b></p> <p>Cowling, M. (2009). <i>The geographical distribution of UK talent: Causes and consequence</i>. Institute of Employment Studies, Working Paper 24. Available at <a href="http://www.employment-studies.co.uk/pdf/library/wp24.pdf">http://www.employment-studies.co.uk/pdf/library/wp24.pdf</a></p>	<b>£12,100.00</b>	There are many perceived benefits of having increased number of highly skilled individuals in an area. The proxy we used to capture some of these benefits is the difference in average annual wages for those that do not go to university (£17,800) and those that do (£29,900) Office of National Statistics, 6 April 2011, Graduate Earnings, can be retrieved at <a href="http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?id=1166">http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?id=1166</a>

## Anexo B: Notas finais e Referências Bibliográficas do estudo de caso analisado

### Endnotes

- 1 In today's valuation and net of taxes. PricewaterhouseCoopers LLP. (2005). *The Economic Benefits of Higher Education Qualifications: A report produced for the Royal Society of Chemistry and the Institute of Physics*; O'Leary, N. & Sloane, P. (2005). *The return to a university education in Great Britain. National Institute Economic Review*, 193; PricewaterhouseCoopers LLP. (2007). *The Economic Benefits of a Degree*. Universities UK Research Report.
- 2 Lord Browne. (2010). *Securing a sustainable future for higher education: An independent review of higher education funding and student finance*. Retrieved from <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/hereview.independent.gov.uk/hereview/report/>
- 3 Kelly, U., McLellan, D., & McNicoll, I. (2009). *The impact of universities on the UK economy*. Fourth Report. London: Universities UK.
- 4 Dosi, G. (1988) Sources, procedures and microeconomic effects of innovation, *Journal of Economic Literature*, 26, 1120-1171.
- 5 Sianesi, B. (2003). *Returns to education: A non-technical summary of CEE work and policy discussion*. IFS and IoE.
- 6 In today's valuation and net of taxes. PricewaterhouseCoopers LLP. (2005). *Op. cit.*; O'Leary, N. & Sloane, P. (2005). *Op. cit.*; PricewaterhouseCoopers LLP. (2007). *Op. cit.*
- 7 Jenkins, H. (1995). *Education and Production in the United Kingdom*, Economics Discussion Paper No 101. Nuffield College, Oxford University
- 8 Kelly, U. (2011). *A new approach to valuing University public, cultural and community engagement. Impact of Higher Education Institutions on Regional Economies Research Brief No. 6*.
- 9 University of Warwick. (2010, 13 September). *Local economy* [webpage]. Retrieved from <http://www2.warwick.ac.uk/about/community/economy/>
- 10 Swinney, P. (2011) *Starter for ten London*. London: Centre for Cities.
- 11 For a full analysis see: UUK. (2009). *Making an economic impact: Higher education and the English regions*. London: UUK.
- 12 Kelly U., McLellan D., & McNicoll, I. (2009). *Op. cit.*
- 13 HESA. (2011). *Higher Education-Business and Community Interaction Survey 2009/10*. HESA. Retrieved from [http://www.hesa.ac.uk/index.php?option=com\\_content&task=view&id=2089&Itemid=161](http://www.hesa.ac.uk/index.php?option=com_content&task=view&id=2089&Itemid=161)
- 14 HEFCE & UUK. (2010). *Service to society: Demonstrating the public benefits of higher education*. London: HEFCE. p.8.
- 15 *Ibid.*
- 16 Cabinet Office. (2011). *Opening doors, breaking barriers: A strategy for social mobility*. London: Cabinet Office. Retrieved from <http://download.cabinetoffice.gov.uk/social-mobility/opening-doors-breaking-barriers.pdf>
- 17 Boston Consulting Group. (2010). *The social mobility manifesto*. London: The Sutton Trust.
- 18 Cabinet Office (2011). *Op. cit.*
- 19 Christie, H. (2007) Higher education and spatial (im)mobility: nontraditional students and living at home. *Environment and Planning A*, 39, 2445-2463
- 20 See: OECD. (2007). *Understanding the social outcomes of learning*. Paris: OECD.
- 21 Diener, E., & Chan, M.Y. (2011). Happy People Live Longer: Subjective Well-Being Contributes to Health and Longevity, *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 3(1), 1-43.
- 22 OECD (2010). *Education at a Glance 2010: OECD Indicators*. Paris: OECD.
- 23 Hillygis, S. D. (2005). The missing link: Exploring the link between higher education and political engagement. *Political Behavior*, 27(1).
- 24 CLG. (2010). *2008-09 Citizenship Survey Community Cohesion Topic Report*.
- 25 OECD. (2010) *Op. cit.*
- 26 Le Grand, J., Propper, C., Smith, S. (2008). *The Economics of Social Problems*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- 27 Sassi, F., Devaux, M., Church, J., Cecchini, M., & Borroni, F. (2009). Education and obesity in four OECD countries. OECD, Education Working Papers No. 39.
- 28 British Chambers of Commerce. (2009). *The workforce survey*. London: BCC.
- 29 Moretti, E. (2004). Estimating the Social Return to Higher Education: Evidence from Longitudinal and Repeated Cross-Sectional Data. *Journal of Econometrics*, July/August, 175-212.

- 30 McMahon, W. (2009). *Higher learning, greater good: The private and social benefits of higher education*. John Hopkins University Press.
- 31 For more information on valuation techniques see: Cabinet Office & nef. (2009) *A Guide to Social Return on Investment*. Retrieved from (<http://www.neweconomics.org/publications/guide-social-return-investment>)
- 32 Hillygis, S. D. (2005). *Op. cit.*
- 33 See: Electoral Commission. (2009). *2009/10 Annual Report*. London: Electoral Commission.
- 34 Dekker, P., & Uslaner, E. M. (2001). *Introduction*. In Uslaner, E. M. (Ed), *Social Capital and Participation in Everyday Life* (1–8). London: Routledge; Uslaner, E. M. (2001). *Volunteering and social capital: how trust and religion shape civic participation in the United States*. In Uslaner, E. M. (Ed), *Social Capital and Participation in Everyday Life* (104–117). London: Routledge. For a fuller discussion see the website dedicated to social capital research <http://www.socialcapitalresearch.com/definition.html> [last accessed 6 June 2011].
- 35 OECD. (2001). *The Well-Being of Nations, the Role of Human and Social Capital*. Paris: OECD.
- 36 Dasgupta, P. (2000). *Economic progress and the idea of social capital*. In Dasgupta, P. & Serageldin, I. (Eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, D.C.: World Bank.
- 37 van Beek, G. (2006). *Op. cit.*
- 38 Sullivan, J. L. & Transue, J. E. (1999). The psychological underpinnings of democracy: A Selective Review of Research on Political Tolerance, Interpersonal Trust, and Social Capital. *Annual Review of Psychology*, 50, 625-650.
- 39 Ahlerup *et al.* (2008). *Op. cit.*
- 40 van Beek, G. (2006). *Op. cit.*
- 41 Taken from the European Social Survey see OECD (2010). *Op. cit.*
- 42 Barofsky, I., Erickson, P. & Eberhardt, M. (2004). Comparison of a single global item and an index of a multi-item health status measure among persons with and without diabetes in the US. *Quality of Life Research*, 13, 1671-81.
- 43 Milunpalo, S., Vuori, L., Oja, P., Pasanen, M., & Urponen, H. (1997). Self-rated health status as a health measure: the predictive value of self-reported health status on the use of physician services and on mortality in the working age population. *Journal of Clinical Epidemiology* 50: 517–528.
- 44 Marmot, M. (2010). *Fair Society, Healthy Lives – Strategic review of health inequalities in England post-2010*. London.
- 45 Milunpalo, S. *et al.* (1997). *Op. cit.*
- 46 Cost of average GP visits taken from: NHS. (2010). *NHS Annual Choices Report*. Retrieved from <http://www.nhs.uk/aboutNHSChoices/professionals/developments/Pages/annual-report.aspx>
- 47 Burton, W.N., Chen, C.Y., Conti, D.J., Schultz, A.B., Pransky, G., & Edington, D.W. (2005). The association of health risks with on-the-job productivity. *Journal of Occupational and Environmental Medicine* 47(8):769-77.
- 48 For discussion see: Seaford, C., & Stoll, L. (2011). *What should higher education be for?* In Coiffait, L (2011). *Op. cit.*
- 49 Cabinet Office. (2011). *Op. cit.*
- 50 *Ibid.*
- 51 As highlighted by difference in pay, greater likelihood of being unemployed: See Office of National Statistics, 6 April 2011, *Graduate Earnings*, available at: <http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?id=1166> [last accessed 6 June]. Shaheen, F. (2009) *Sticking plaster or stepping stone? Tackling urban youth unemployment*. London: Centre for Cities.
- 52 Higher Education Funding Council for England (2011) *National scholarship programme 2012-13: Guidance for institutions*. HEFCE.
- 53 nef estimate based on Office of Fair Access (2009) *Access agreement monitoring: Outcomes for 2007-08*. OFFA
- 54 Grist, M., & Margo, M (2011). *Diversity in higher education and social mobility*. In (2011) Coiffait, L. (Ed), *Blue skies: new thinking about the future of higher education*. London: Pearson Centre for Policy and Learning, Retrieved from <http://pearsonblueskies.com/wp-content/uploads/2011/05/BLUE-SKIES-WHOLE-BOOK-160-PAGES.pdf>
- 55 For discussion see Christie, H. (2007). *Op. cit.*
- 56 Based on ONS data from the Labour Force Survey, available at: <http://www.statistics.gov.uk/cci/nugget.asp?id=1166> [last accessed 6 June].
- 57 Ficsher, J. A. V. (2009). *The welfare effects of social mobility*. OECD Social, Employment and Migration Working Papers No.93.
- 58 Smith, S. (2009). *Evaluation of the learning mentor provision in school*. Canterbury: Aim Higher Kent and Medway.

- 59 Miller, S., Connolly, P., Odena, O., & Styles, B. (2009). *A Randomised Controlled Trial Evaluation of Business in the Community's Time to Read Pupil Mentoring Programme*. Queen's University Belfast: Centre for Effective Learning.
- 60 Myers, D., Olsen, R., Seftor, N., Young, J., & Tuttle, C. (2004). *The Impacts of Regular Upward Bound: Results from the Third Follow-Up Data Collection*. Mathematica Policy Research, Jessup, MD: ED Pubs.
- 61 Miller, S., Connolly, Maguire, L. (2011). *A Follow-Up Randomised Controlled Trial Evaluation of the Effects of Business in the Community's Time to Read Mentoring Programme*. Queen's University Belfast: Centre for Effective Learning.
- 62 Hart, D., Donnelly, T.M., Youniss, J. & Atkins, R. (2007). High school community services as predictor of adult voting and volunteering. *American Educational Research Journal*, 44(1),197-219.
- 63 Choi, N. G., & Chou, R. J. (2010). Time and money volunteering among older adults: relationship between past and current volunteering and correlates of change and stability. *Ageing and Society*, 30, 559-581.
- 64 Cowling, M. (2009). *The geographical distribution of UK talent: Causes and consequence*. Institute of Employment Studies, Working Paper 24. Retrieved from <http://www.employment-studies.co.uk/pdf/library/wp24.pdf>
- 65 See Stiglitz, J.E., Sen, A., Fitoussi, J. P. (2009). *Final report by the Commission on the measurement of economic performance and social progress*. Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.
- 66 See Kelly, U. (2011). *A new approach to valuing University public, cultural and community engagement*. Impact of Higher Education Institutions on Regional Economies Research Brief No. 6.
- 67 Coote, A (2010) *Cutting it: The 'Big Society' and the new austerity*. London: **nef**.
- 68 Ogg, T., Zimdars, A., & Heath, A. (2009). Schooling effects on degree performance: a comparison of the predictive validity of aptitude testing and secondary school grades at Oxford University. *British Educational Research Journal*, 35(5).
- 69 Smith, J. & Naylor, R. (2003). Determinants of degree performance in UK universities: A statistical analysis of the 1993 student cohort. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63.