

**MARIANA FERNANDES CAIADO**

**DESEMPENHO ECONÓMICO-FINANCEIRO DAS  
ORGANIZAÇÕES DA ECONOMIA SOCIAL**



2022

**MARIANA FERNANDES CAIADO**

**DESEMPENHO ECONÓMICO-FINANCEIRO DAS  
ORGANIZAÇÕES DA ECONOMIA SOCIAL**

**Mestrado em Fiscalidade**

**Trabalho efetuado sob a orientação de: Professora Doutora Maria Leonor Cruz  
dos Reis Salsa**



2022

**Declaração de autoria de trabalho**

Declaro ser a autora deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

---

(Mariana Fernandes Caiado)

© **Copyright:** Mariana Fernandes Caiado.

A Universidade do Algarve reserva para si o direito, em conformidade com o disposto no Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos, de arquivar, reproduzir e publicar a obra, independentemente do meio utilizado, bem como de a divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição para fins meramente educacionais ou de investigação e não comerciais, conquanto seja dado o devido crédito ao autor e editor respetivos.

## **Resumo**

O setor da economia social tem um peso cada vez mais preponderante na sociedade, encontrando-se num momento de crescente afirmação e expansão, que se justifica pela capacidade que tem demonstrado em dar respostas adequadas e eficientes a problemas sociais cada vez mais complexos.

Por conseguinte, as organizações da economia social não podem ficar excluídas de uma prática consolidada de *report*, tornando-se fundamental medirem o seu desempenho de modo a demonstrarem o impacto da sua atuação e a eficácia na aplicação dos recursos.

Apesar de nos últimos anos o tema ter vindo a receber cada vez mais atenção no plano académico-científico, é ainda insuficiente o nível de investigação da temática da avaliação de desempenho no âmbito do setor da economia social.

Para o efeito, o estudo consistiu numa ampla revisão da literatura e levantamento bibliográfico sobre a avaliação de desempenho das organizações da economia social, com o intuito de estabelecer um referencial teórico com as práticas e instrumentos de avaliação de desempenho económico-financeiro que melhor se adequam ao setor.

O presente estudo permitiu entender como funcionam as várias ferramentas de avaliação de desempenho abordadas, e estabelecer uma estrutura integrada que disponibiliza um mapeamento que poderá servir de base para a implementação futura de uma prática regular de avaliação de desempenho nas organizações do setor.

Palavras-chave: Economia Social; Avaliação de Desempenho; Referencial Teórico; Indicadores; Prestação de Contas.

## **Abstract**

The social economy sector has an increasing weight in society, finding itself at a time of big affirmation and expansion, which is justified by the ability it has shown to provide adequate and efficient responses to complex social problems.

Therefore, social economy organizations cannot be excluded from a consolidated reporting practice, making it essential to measure their performance to demonstrate the impact of their performance and the effectiveness in the application of resources.

Even though in recent years the topic has received increasing attention in the academic-scientific field, the level of research on the topic of performance evaluation within the scope of the social economy sector is still insufficient.

Therefore, the study consisted of an extensive literature review and bibliographic survey on the performance evaluation of social economy organizations, with the aim of establishing a theoretical framework with the practices and instruments for evaluating the economic and financial performance that best suit the sector.

The present study allowed us to understand how the various performance evaluation tools addressed work, and to establish an integrated structure that provides a mapping that can serve as a basis for the future implementation of a regular practice of performance evaluation in the sector.

**Keywords:** Social Economy; Performance Evaluation; Theoretical Framework; Indicators; Accountability.

# Índice geral

<b>Índice de figuras</b> .....	ix
<b>Índice de tabelas</b> .....	x
<b>Abreviaturas e siglas</b> .....	xi
<b>1. Introdução</b> .....	1
1.1 Relevância do tema.....	1
1.2 Objetivos gerais e específicos.....	2
1.3 Metodologia adotada.....	3
1.4 Estrutura do trabalho.....	3
<b>2. Enquadramento do setor da economia social</b> .....	5
2.1 Caracterização.....	5
2.2 A economia social em Portugal .....	8
2.3 A economia social na Europa .....	10
2.4 Economia social: papel para-fiscal e ligação com o Estado no contexto de paradigma do Estado Social.....	13
<b>3. A economia social e a fiscalidade, contabilidade, prestação de contas e desempenho</b> .....	17
3.1 A fiscalidade no contexto da economia social.....	17
3.2 Enquadramento contabilístico, prestação de contas, e o desempenho no contexto da economia social.....	23
3.2.1 Normalização Contabilística para as ESNL .....	25
3.2.2 Opção pelo regime de caixa: Dispensa SNC-ESNL .....	26
3.2.3 Elementos que compõem o SNC-ESNL .....	27
3.2.4 A estrutura conceptual.....	29
3.2.5 Relato financeiro e prestação de contas .....	29
3.3 Gestão e práticas de prestação de contas das organizações da economia social ..	33
3.4 O desempenho na economia social .....	36

<b>4. Medidas para a avaliação de desempenho económico-financeiro</b> .....	42
4.1 Rácios e indicadores .....	42
4.1.1 Rácios de estrutura financeira .....	43
4.1.2 Rácios de liquidez .....	45
4.1.3 Rácios de rendibilidade .....	48
4.1.4 Rácios de risco .....	50
4.1.5 Rácios de atividade.....	52
4.3 Modelos de avaliação.....	58
4.3.1 Análise do Custo-Benefício (ACB) e Análise do Custo-Eficácia (ACE)	59
4.3.2 Contabilidade e Auditoria Social (SAA).....	63
4.3.3 Retorno Social sobre o Investimento (SROI) .....	65
4.3.4 Local Multiplier 3 (LM3) .....	71
4.4 Relação entre modelos: SAA e SROI .....	74
<b>5. Conclusão</b> .....	76
5.1 Limitações do estudo .....	79
5.2 Sugestões para investigações futuras .....	80
<b>6. Referências bibliográficas</b> .....	81

## **Índice de figuras**

Figura 2.1 - Peso da ES na Economia Nacional (VAB ou PIB).....	11
Figura 2.2 - Comparação entre o emprego remunerado na ES com o emprego remunerado total nos diferentes países da UE (2014-2015).....	12

## **Índice de tabelas**

Tabela 3.1 - Resumo da legislação SNC-ESNL .....	26
Tabela 4.1 - Indicadores de estrutura financeira.....	43
Tabela 4.2 - Indicadores de liquidez.....	46
Tabela 4.3 - Indicadores de rentabilidade .....	48
Tabela 4.4 - Indicadores de risco.....	50
Tabela 4.5 - Indicadores de atividade.....	53

## Abreviaturas e siglas

ACB	Análise do Custo-Benefício
ACE	Análise do Custo-Eficácia
ACFA	Associações com Fins Altruísticos
Art.º	Artigo
BADF	Bases para a Apresentação de Demonstrações Financeiras
CASES	Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
CC	Código de Contas
CEE	Comunidade Económica Europeia
CESE	Comité Económico e Social Europeu
CIRC	Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
CIRIEC	<i>International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy</i>
CIS	Código do Imposto de Selo
CIVA	Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado
CMVMC	Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas
CNES	Conselho Nacional para a Economia Social
CPES	Confederação Portuguesa da Economia Social
CRP	Constituição da República Portuguesa
EBF	Estatuto de Benefícios Fiscais
ES	Economia Social
ESNL	Entidades do Setor Não Lucrativo
ETC	Equivalente a Tempo Completo
Etc.	<i>Et cetera</i>
EUA	Estados Unidos da América

FBC	Formação Bruta de Capital
IMI	Imposto Municipal sobre Imóveis
IMT	Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis
INE	Instituto Nacional de Estatística
IPSS	Instituições Particulares de Solidariedade Social
IRC	Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
IS	Imposto de Selo
ISV	Imposto Sobre Veículos
IUC	Imposto Único de Circulação
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
KPI	<i>Key Performance indicator</i>
LBES	Lei de Bases da Economia Social
LM3	<i>Local Multiplier 3</i>
MDF	Modelos de Demonstrações Financeiras
N.º	Número
NCRF	Norma Contabilística e de Relato Financeiro
NCRF-ESNL	Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as Entidades do Sector Não Lucrativo
NCRF-PE	Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as Pequenas Entidades
NEF	<i>New Economics Foundation</i>
NI	Normas Interpretativas
OCDE	Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico
OCFL	Organizações Com Fins Lucrativos
ODS	Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

ONU	Organização das Nações Unidas
OSFL	Organizações Sem Fins Lucrativos
PCIPSS	Plano de Contas das Instituições Particulares de Solidariedade Social
PCAM	Plano de Contas das Associações Mutualistas
POCFDAAC	Plano Oficial de Contas para Federações Desportivas, Associações e Agrupamentos de Clubes
PIB	Produto Interno Bruto
PMP	Prazo Médio de Pagamentos
PMR	Prazo Médio de Recebimentos
PMRI	Prazo Médio de Rotação dos Inventários
REDF	<i>Roberts Enterprise Development Fund</i>
ROA	<i>Return on Assets</i>
ROI	<i>Return on Investment</i>
SAA	<i>Social Accounting and Audit</i>
SAN	<i>Social Audit Network</i>
SEN	Sistema Estatístico Nacional
SNC	Sistema de Normalização Contabilística
SNC-ESNL	Sistema de Normalização Contabilística para Entidades do Sector Não Lucrativo
SROI	<i>Social Return on Investment</i>
UE	União Europeia
VAB	Valor Acrescentado Bruto
VAL	Valor Atual Líquido

# 1. Introdução

## 1.1 Relevância do tema

Nos últimos anos, tem-se verificado um crescimento progressivo do número de organizações que se destinam a dar resposta aos problemas sociais que se encontram negligenciados ou sem uma solução eficaz por parte das entidades públicas (Gupta, Chauhan, & Paulo, 2020; Nicholls, 2008; Parente & Quintão, 2014).

Neste contexto, as organizações da economia social (ES) têm vindo a desempenhar uma função cada vez mais valiosa na nossa sociedade, promovendo o desenvolvimento económico, social e político. As pressões financeiras e competitivas dentro do setor da economia social conduzem a que as organizações sintam uma maior exigência e necessidade de demonstrarem o seu desempenho e comunicarem o seu valor para o exterior. Assim, a temática da prestação de contas e avaliação do desempenho é considerada urgente à medida que o setor é cada vez mais uma peça fulcral e emergente na economia atual, levando a que todas as organizações disputam entre si a fim de garantirem o financiamento das suas atividades.

Segundo Kaplan e Norton (1996), o que “*não é possível medir, não é possível gerir*”, logo, o desempenho é uma ferramenta crucial que possibilita às organizações avaliarem o cumprimento dos seus objetivos, bem como aprenderem com base em experiências passadas.

Desta forma, é de extrema importância identificar quais os sistemas de indicadores e métricas aplicados no setor e compreender como se processam.

Embora tenham vindo a ocorrer progressos, é ainda notório o insipiente nível de investigação sobre o setor da economia social.

O tema da medição do desempenho das entidades da economia social tem recebido cada vez mais atenção, no entanto, apesar de serem diversos os autores que apontam para as práticas de avaliação de desempenho, e de se ter vindo a assistir a um crescente interesse sobre a temática no plano académico-científico, os estudos empíricos, sobretudo em Portugal, são ainda insuficientes e pouco aprofundados (Parente, Cruz, Marcos, Pais, & Martinho, 2013; Schnurbein, 2017).

A generalidade das investigações publicadas sobre o tema foca-se no estudo de práticas específicas de avaliação de desempenho. Também se encontram na literatura alguns trabalhos que elegem e aplicam um modelo numa determinada entidade ou conjuntos de entidades, com vista a apurar o seu desempenho. Contudo, são escassos os estudos que apresentam um mapeamento de modelos de avaliação com aplicação no setor da economia social, não sendo encontrado, até ao momento em Portugal, nenhuma investigação com essa finalidade.

## **1.2 Objetivos gerais e específicos**

No contexto do exposto atrás, é objetivo geral deste trabalho contribuir para suprir esta lacuna, propondo-se a elaboração de um referencial teórico através de uma compilação abrangente de métodos e indicadores de mensuração e avaliação de desempenho económico-financeiros existentes, aplicados ou testados em organizações da economia social, assim como estabelecer uma relação comparativa entre os principais modelos abordados.

O presente trabalho pretende também contribuir para a atualização da revisão da literatura em torno do tema, bem como efetuar um enquadramento teórico sobre o setor da economia social.

Paralelamente, e com vista ao alcance deste propósito, formulam-se os seguintes objetivos específicos:

- Definir conceptualmente as organizações da economia social, delimitar o setor onde se inserem, e efetuar o seu enquadramento, descrição e caracterização;
- Contextualizar o setor da economia social a nível nacional e europeu;
- Definir o papel da economia social no âmbito da parafiscalidade e abordar a sua ligação com o Estado no contexto do paradigma do Estado Social;
- Enquadrar fiscalmente e contabilisticamente as organizações da economia social;
- Rever a temática da prestação de contas (*accountability*) e da prestação de informação sobre o desempenho no âmbito da economia social;
- Demonstrar no que consiste a avaliação de desempenho e a sua influência na gestão e sustentabilidade das entidades da economia social;

- Compilar os principais instrumentos utilizados para avaliar o desempenho das organizações da economia social, através de rácios (estrutura financeira, liquidez, rendibilidade, risco e atividade) e modelos de avaliação;
- Apreciar a adequação dos instrumentos selecionados e demonstrar o seu potencial de aplicação, apresentando as suas vantagens e desvantagens; e
- Comparar entre si os principais modelos abordados (Social Accounting and Audit - SAA e Social Return on Investment - SROI).

Diante deste contexto, e com suporte em critérios de clareza, exequibilidade e relevância, estabeleceu-se a seguinte questão central de investigação:

«Numa perspetiva económico-financeira, quais as medidas de avaliação de desempenho que melhor se adequam às organizações da economia social?»

### **1.3 Metodologia adotada**

Tendo por base a questão de investigação, será efetuado um extenso levantamento documental sobre o tema, com o intuito de mapear e desenvolver um referencial teórico base que sustente os modelos de mensuração e avaliação de desempenho utilizados pelas entidades da economia social.

Posto isto, a metodologia de investigação pretende dar resposta aos objetivos gerais e específicos deste estudo, sendo por isso assente numa ampla e criteriosa revisão bibliográfica, onde para o efeito foram consultados livros, revistas e artigos científicos, legislação aplicável, dados estatísticos, dissertações de mestrado e teses de doutoramento. Foram, da mesma forma, consultados diversos *websites* de relevância para o tema objeto de investigação.

### **1.4 Estrutura do trabalho**

O presente trabalho encontra-se estruturado em seis capítulos, começando pela introdução. O segundo capítulo corresponde ao enquadramento do setor da economia social, onde são abordados os seguintes pontos: Caracterização da economia social; A economia social em Portugal e na Europa; e o Papel parafiscal e ligação com o Estado no contexto de paradigma do Estado Social.

O terceiro capítulo enquadra a economia social relativamente aos principais impostos, ao seu normativo contabilístico, à gestão e práticas de prestação de contas e ao conceito de desempenho no âmbito do setor.

No quarto capítulo são descritas e aprofundadas as principais abordagens económico-financeiras utilizadas para avaliar o desempenho das organizações da economia social.

Entre os diferentes tipos de abordagens comumente utilizadas para avaliar o desempenho das organizações, destacam-se os rácios, referentes à estrutura financeira, liquidez, rentabilidade, risco e atividade.

Serão ainda abordadas múltiplas ferramentas de avaliação de desempenho que têm sido desenvolvidas por investigadores a nível internacional. Alguns exemplos representativos de metodologias, que aplicam linguagem económica e baseiam-se em métricas financeiras para avaliar o impacto social das organizações da economia social, são a Análise do Custo-Benefício, a Análise do Custo-Eficácia, a Contabilidade e Auditoria Social, a Abordagem SROI e o Local Multiplier 3.

Neste capítulo, a informação dos diversos estudos será cruzada e analisada detalhadamente, de modo a compreender-se os princípios de cada indicador de medição de desempenho, a sua aplicabilidade nas organizações da economia social, bem como as vantagens e as limitações associadas à sua aplicação. Perante a grande pluralidade existente entre os conceitos, será ainda efetuada uma comparação entre as duas principais abordagens (SAA e SROI), onde serão descritas as semelhanças e diferenças entre elas.

De seguida apresentam-se as principais conclusões, onde se resume a argumentação seguida durante o trabalho, sintetizam-se os contributos alcançados para o conhecimento sobre o tema, as limitações do estudo, e são referidas sugestões para investigações futuras.

Por fim, surge o capítulo seis que corresponde às referências bibliográficas.

## **2. Enquadramento do setor da economia social**

Neste capítulo, será efetuada uma breve revisão da literatura existente acerca das organizações da economia social, com o objetivo primordial de fornecer uma análise conceptual e enquadrar o tema em estudo que irá ser desenvolvido nos capítulos seguintes.

### **2.1 Caracterização**

A economia social *“desempenha um papel muito importante na sociedade nas áreas de atividade social, contribuindo para a criação de emprego, para a cidadania ativa e democracia do país, visto que oferecem uma vasta gama de serviços, representam os interesses dos cidadãos junto dos poderes públicos, promovem e salvaguardam os direitos humanos, bem como as políticas de desenvolvimento”* (Ferreira, Cruz, & Azevedo, 2012).

Pelo termo “setor”, segundo Mendes (2011), entende-se que se refere a um conjunto de organizações homogéneas no que toca a algumas características do seu comportamento económico. Desta forma, a economia social, fazendo parte de uma área da atividade económica, pode ser definida como sendo o “setor da economia social”.

A relevância da economia social para a sociedade portuguesa é hoje dificilmente discutível, dado o seu papel essencial na coesão territorial e social do nosso país. Este é o único setor que se baseia numa economia de proximidade, em que o território e as comunidades são os atores principais.

Este setor engloba um amplo conjunto de entidades muito diversificadas entre si e organizadas sob variadas formas legais, que seguindo uma multiplicidade de objetivos comuns, integram em si características próprias.

Conforme previsto no artigo 4.º da Lei n.º 30/2013, de 8 de maio, relativa à Lei de Bases da Economia Social (LBES), integram a Economia Social as seguintes entidades:

- a) As cooperativas;*
- b) As associações mutualistas;*
- c) As misericórdias;*
- d) As fundações;*

- e) *As instituições particulares de solidariedade social não abrangidas pelas alíneas anteriores;*
- f) *As associações com fins altruísticos, que atuem no âmbito cultural, recreativo, do desporto e do desenvolvimento local;*
- g) *As entidades abrangidas pelos subsectores comunitário e autogestionário, integrados nos termos da Constituição no setor cooperativo e social; e*
- h) *Outras entidades dotadas de personalidade jurídica, que respeitem os princípios orientadores da economia social, previstos no artigo 5.º mesma lei e constem da base de dados da economia social.*

É essa diversidade, nomeadamente na finalidade, na dimensão, no modo de funcionamento, etc., que da mesma forma dificulta a tentativa de uma definição completa e consensual, tornando questionável qual delas é a designação mais correta.

Numa perspetiva económico-jurídica, uma das características comuns a este tipo de entidades consiste no desenvolvimento de atividades com vista ao bem-estar social, e por isso, na oferta de bens e serviços quase-públicos, com respeito pelo princípio da não distribuição de eventuais lucros ou excedentes gerados.

A distinção entre organizações com fins lucrativos (OCFL) e organizações sem fins lucrativos (OSFL), onde se inclui a economia social, para além das diferenças a nível dos objetivos, agentes e transações, reside portanto no facto de, *“no caso das primeiras, o desempenho financeiro constituir um fim em si mesmo, enquanto que, nas segundas, o desempenho financeiro é apenas um meio através do qual se garante que se manterão vivas para poderem atingir os seus fins próprios, não meramente financeiros, mas sim a sua missão”* (Santos, 2008).

São vários os conceitos utilizados, tanto no plano nacional como no plano internacional, o que contribui para uma certa lentidão na afirmação da economia social como um setor da economia, como por exemplo, o setor público e o setor privado empresarial.

Na visão de Rui Namorado (2017a), é importante refletir na escolha da expressão “economia social” para designar este conjunto de organizações, em detrimento de outras expressões. Os termos com mais relevo são “economia solidária”, “terceiro sector”, “setor não lucrativo”, “organizações não-governamentais”, e “setor voluntário”, que com menor ou maior abrangência tendem a convergir para uma esfera de conceitos semelhantes.

Para Caeiro (2008), tem-se assistido a um extenso debate na tentativa de procurar uma definição clara e que seja universalmente aceite quanto ao que se entende por estes conceitos, chegando a verificar-se uma utilização confusa, e até dúbia destes termos por parte de muitos autores que se dedicam ao estudo desta realidade. Tem-se verificado uma enorme dificuldade na adoção de um conceito uniforme que atenda e abranja todas as perspetivas, historicidades e particularidades de cada país.

Em Portugal, as noções com maior destaque são a “economia social” e o “terceiro setor”, que apesar de partilharem um conjunto de valores e práticas, apresentam importantes diferenças subjacentes.

A economia social teve origem no início do século XIX, nos países ocidentais da Europa, e surgiu como uma alternativa ao conceito “terceiro setor” (Viera, Parente, & Barbosa, 2017). Embora a designação de “economia social” seja o conceito que prevalece no plano europeu, existem autores que defendem que o termo “terceiro setor” se apropria mais à realidade do nosso país, alegando que *“vai ao encontro do que é defendido pelos princípios constitucionais vigentes, no artigo 82.º”*, princípios estes que assumem a existência de três setores, nomeadamente, público, privado e cooperativo e social (Nunes, Reto, & Carneiro, 2001). No entanto, é de notar que a Constituição da República Portuguesa (CRP) não utiliza o termo “terceiro setor” *ipsis verbis*, nem foi mencionado outro conceito alternativo. Segundo Parente e Quintão (2014), outra limitação do termo “terceiro setor” refere-se ao facto de presumir uma hierarquia entre setores.

De referir ainda que, para além do objetivo principal destas entidades não ser o lucro, estas não podem ainda distribuir qualquer ganho económico ou financeiro direto aos seus membros ou contribuintes, ou seja, qualquer lucro que exista tem de ser reinvestido nos seus objetivos, que por sua vez são objetivos de interesse público (Marcelo, 2012).

No entanto, seguindo a abordagem que defende o conceito “economia social”, caso exista distribuição de resultados pelos membros da organização, e desde que essa distribuição não esteja diretamente relacionada ao capital e às contribuições de cada membro, este não é considerado um motivo de exclusão do setor, o que já não acontece quando se adota a expressão “terceiro setor” ou “setor sem fins lucrativos”. Assim sendo, ao contrário destas expressões, as cooperativas, mutualidades e outras organizações similares, são incluídas no âmbito da economia social.

Nos últimos anos, a expressão “economia social” tem vindo a ganhar relevo em contexto nacional, tanto num ponto de vista jurídico como político, e apesar de não ser consensual, torna-se evidente que é o termo que prevalece.

Neste sentido, e evidenciando a nomenclatura utilizada, é de destacar a implementação da Lei de Bases da Economia Social (Lei n.º 30/2013, de 8 de maio), que determina as bases gerais do regime jurídico da economia social. É de referir também a constituição da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), a criação da Conta Satélite da Economia Social realizada pela CASES e o Instituto Nacional de Estatística (INE), bem como a constituição do Conselho Nacional para a Economia Social (CNES) e da Confederação Portuguesa da Economia Social (CPES). Estes instrumentos possibilitaram a delimitação do setor, o levantamento estatístico sobre o seu peso na economia nacional e europeia, assim como no mercado de trabalho, comprovando a predominância, no caso português, da expressão “economia social”.

Face ao exposto, será adotada a designação “economia social” como termo de referência neste trabalho sempre que for feita alusão a este setor em particular, dado ser vastamente utilizado na generalidade da bibliografia e artigos científicos a nível nacional e internacional, difundindo-se como um conceito neutro, abrangente e flexível, agregando assim mais facilmente as diferentes noções. Apenas será adotado um termo alternativo quando for efetuado o enquadramento contabilístico do setor, em que para o efeito, será utilizada a expressão “entidades do setor não lucrativo (ESNL)”, de modo a ir de encontro à nomenclatura utilizada no normativo.

## **2.2 A economia social em Portugal**

Em Portugal, a Economia Social deu os seus primeiros passos ainda nos anos 80 do século XX, tendo começado a ganhar mais expressão institucionalmente no decurso dos anos 90, ainda que em termos incipientes Rui Namorado (2017b).

Nos últimos anos, o setor da economia social em Portugal tem vindo a ocupar progressivamente um espaço maior na economia e na sociedade, havendo por isso necessidade de defini-lo e enquadrá-lo. Nas últimas décadas, tem-se verificado uma maior notoriedade do setor no fornecimento de bens e serviços de resposta a fenómenos de vulnerabilidade e exclusão social (Albuquerque, 2016).

Atendendo à importância relativa da economia social e à sua insuficiente representação no quadro convencional das Contas Nacionais, tem de alguma forma havido dificuldade em expressar a sua visibilidade em termos de relevância económica.

Contudo, este setor tem sido alvo de esforços crescentes em termos de legislação e investigação, tanto a nível nacional como internacional. No esforço de contribuir para um maior conhecimento deste setor, através da disposição de dados estatísticos globais que permitam efetuar uma avaliação da sua dimensão e principais características, o INE, ao abrigo de um protocolo com a CASES tem vindo a desenvolver o projeto-piloto em Portugal denominado Conta Satélite da Economia Social, que já conta com 3 edições – 2010, 2013 e 2016.

Apresentam-se a seguir, de forma resumida, as principais conclusões da última edição divulgada em 2019, com dados estatísticos referentes ao ano de 2016.

Conforme apurado no estudo, em 2016, existiam aproximadamente 72 mil organizações da Economia Social. É de notar o crescimento deste número nos últimos anos, já que em 2013 foram identificadas cerca de 61 mil organizações e em 2010 cerca de 55 mil organizações. Desta forma, verifica-se que o número de entidades da ES aumentou cerca de 17,3% face a 2013 e 31% face a 2010.

No que concerne a uma ótica territorial, as organizações da ES situavam-se com maior relevância na região Norte (32,6%), seguindo-se a região centro com (25,2%) e a Área Metropolitana de Lisboa (23,1%), apresentando as regiões do Alentejo, Algarve e Ilhas os restantes cerca de 19,1% de entidades. Embora o número de entidades tenha crescido, a estrutura regional manteve-se semelhante à verificada em 2013, com apenas ligeiras oscilações de expressão nas várias regiões citadas.

No que toca à dimensão relativa do setor, na última edição, a economia social foi responsável por gerar 3,0% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) nacional total, superando a importância relativa em termos de VAB observada nas edições anteriores (2,8% em 2013 e 2010), facto elucidativo sobre a relevância da economia social na produção de riqueza em Portugal, o que evidencia a importância deste setor nas contas nacionais.

É de conhecimento universal o elevado potencial deste setor em criar e manter empregos estáveis. Uma evidência que demonstra estarmos perante um setor fortemente indutor de emprego é o facto de o mesmo ter representado 5,3% das remunerações e do emprego

total, e 6,1% do emprego remunerado da economia nacional (em ambos equivalentes a tempo completo – ETC). Comparando com 2013, as remunerações e o emprego total da economia social aumentaram, respetivamente, 8,8% e 8,5%, demonstrando um crescente dinamismo e um desempenho mais favorável face ao observado no total da economia nacional (7,3% e 5,8%, respetivamente). Em relação à remuneração média (por ETC), verificou-se uma tendência contrária, sendo que foi 86,3% inferior à da média nacional.

O incentivo do emprego reveste-se um âmbito de desenvolvimento privilegiada para a economia social, especialmente no que diz respeito aos jovens à procura do primeiro emprego e aos desempregados de longa duração. Consequentemente, a taxa de crescimento das organizações desta natureza, aliada a valores assentes no desenvolvimento, em detrimento da procura de lucro, fazem com que as mesmas se disponibilizem a acolher pessoas que, noutros tipos de entidades, não são tão valorizadas.

Em Portugal, o setor da ES é assinalado por uma forte heterogeneidade, tanto em quantidade, como no tipo de atividades desenvolvidas. Avaliando por grupos de entidades, as associações com fins altruísticos (ACFA) destacam-se em relação aos restantes grupos no que toca à quantidade (92,9%), VAB (60,1%), remunerações (61,9%) e emprego remunerado (64,6%). Verificou-se uma diminuição do peso da Formação Bruta de Capital (FBC) na ES, baixando de 4,3% em 2013 para 3,8% em 2016.

Por último, e ainda segundo a mesma fonte, o setor da ES em Portugal expunha, em 2016, uma necessidade líquida de financiamento de 598,4 milhões de euros (0,3% do Produto Interno Bruto - PIB), fazendo-se sentir um agravamento face a 2013, onde as necessidades líquidas de financiamento foram de 412,0 milhões de euros (0,2% do PIB). Analogamente, nesse período, a economia nacional assinalou uma diminuição da capacidade líquida de financiamento (3 945,6 milhões de euros em 2013 para 1 951,6 milhões de euros em 2016).

### **2.3 A economia social na Europa**

Foi no seguimento do Ato Único Europeu, em 1986, que a União Europeia (UE), na altura designada como Comunidade Económica Europeia (CEE), começou a ver a Economia Social como uma alternativa para o combate de novos desafios e promoção de um desenvolvimento sustentável (Gonçalves, 2019).

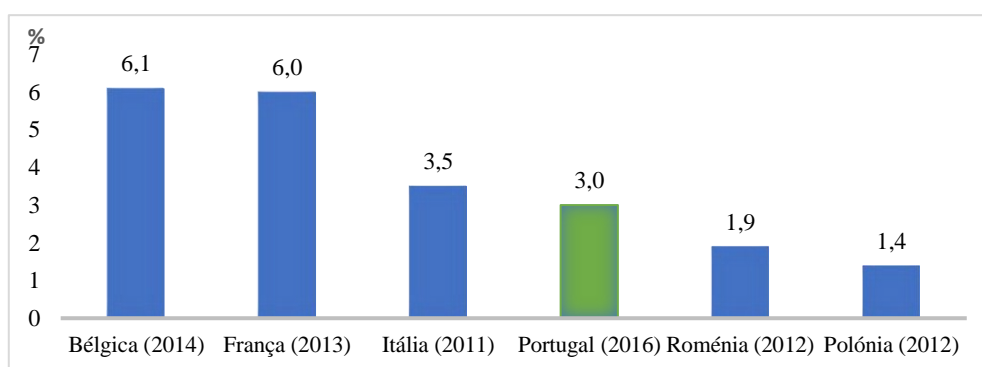
Desde então, a UE tem vindo a reconhecer um papel socioeconómico cada vez mais importante do setor da economia social, fomentando a criação de estatutos condizentes para cooperativas, mutualidades e associações (Oliveira, 2012). Nos últimos anos, e na sequência da constituição do intitulado “Intergrupo de Economia Social”, que se reveste numa essencial ferramenta de diálogo entre a ES e as Instituições Europeias, tem vindo a verificar-se um impulso do papel do setor na UE a diversos níveis, nomeadamente, em parcerias, incremento de negócios entre empresas comerciais e sociais, contratos e compras públicas, entre outros.

As Contas Satélites da Economia Social, ainda que sejam uma ambição futura, não são ainda elaboradas de forma precisa e sistematizada na maioria dos países. Por esse motivo, a compilação dos dados é feita de modo relativamente restrita, e as análises comparativas com os resultados dos restantes países deverão ser efetuadas com alguma moderação e cautela. O mesmo deve-se à falta de total coincidência temporal dos dados estatísticos apresentados, e ao facto de não existir harmonia relativamente ao conceito de economia social, pelo que nem todos os países englobam no setor o mesmo conjunto de entidades (INE, 2019).

Em todo o caso, ainda que a informação estatística existente seja escassa, é possível apontar algumas das conclusões apresentadas na Conta Satélite da Economia Social de 2016, como as que se apresentam de seguida.

No que toca ao VAB, conforme é possível visualizar na figura abaixo, Portugal representa uma posição mediana na disposição de países com dados disponíveis.

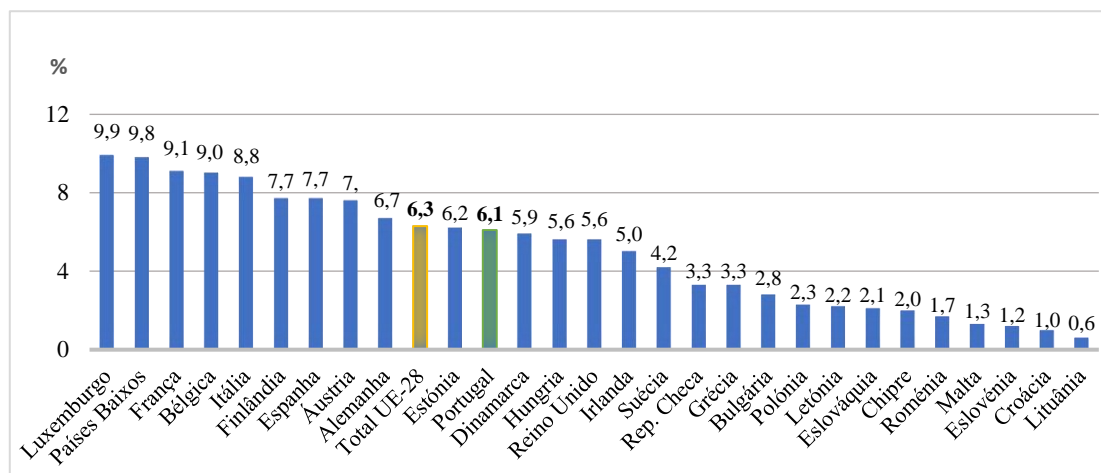
Figura 2.1 - Peso da ES na Economia Nacional (VAB ou PIB)



Fonte: Adaptado de INE (2019, p.20)

Comparando o peso do emprego remunerado na ES entre os diferentes países da EU (Figura 2.2), o panorama varia consoante os Estados-Membros. Em Portugal, o volume de emprego pela economia social, surge com menor preponderância relativamente a outros países da Europa, com um registo ainda inferior à média dos 28 países da UE, posicionando-se entre a Estónia e Dinamarca.

Figura 2.2 - Comparação entre o emprego remunerado na ES com o emprego remunerado total nos diferentes países da UE (2014-2015)



Fonte: Adaptado de INE (2019, p.21)

Ainda a nível económico, e considerando o que é hoje a realidade europeia, segundo informação obtida a partir do estudo intitulado “Evolução recente da economia social na União Europeia” encomendado pelo Comité Económico e Social Europeu (CESE) e produzido pelo *International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy (CIRIEC)* em 2017 com período de referência 2014-2015, conclui-se que a economia social é responsável por assegurar emprego remunerado a mais de 13,6 milhões de pessoas na Europa, o equivalente a aproximadamente 6,3% da população ativa da UE-28. Somando o emprego não remunerado a este número, averiguou-se que a ES gera emprego a um total de 19,1 milhões de trabalhadores e envolve cerca de 82,8 milhões de voluntários, o que equivale a 5,5 milhões de trabalhadores a tempo inteiro.

Ainda sintetizando os principais resultados estatísticos apresentados no estudo, concluiu-se que, na UE, existem mais de 232 milhões de membros de cooperativas, sociedades mútuas e entidades semelhantes e mais de 2,8 milhões de entidades da economia social.

Por último, a nível de emprego, sendo que não se encontram disponíveis outros indicadores de avaliação do impacto económico, como a contribuição para o PIB, verificou-se que as associações, fundações e outras organizações de natureza semelhantes continuam a ser os principais grupos da economia social, representando a maioria das organizações e abrangendo cerca de 66% do emprego neste setor da economia.

## **2.4 Economia social: papel parafiscal e ligação com o Estado no contexto de paradigma do Estado Social**

O Estado Social, ou Estado-Providência, consiste num tipo de organização política, económica e sociocultural que deposita no Estado a responsabilidade da promoção do bem-estar social. O desenvolvimento do Estado Social, nos anos 60, promoveu uma aproximação do Estado com a sociedade que proporcionou o crescimento da economia social.

A economia social situa-se entre os setores público e privado, encontrando-se numa posição de complementaridade através do estabelecimento de parcerias, ou mesmo de substituição do papel e atividades públicas, nomeadamente na área social. Segundo Wallis e Dollery (2006), este setor surgiu para dar resposta às falhas do Estado.

Torna-se claro que o objetivo primordial do Estado Social é a redução das desigualdades económicas e sociais e o conseqüente alargamento e aprofundamento das oportunidades de vida (Carmo & Barata, 2014). A esfera de responsabilidades do Estado integra o dever pela proteção e cuidado à população que se encontra em contexto mais vulnerável, assim como a criação de condições para assegurar um determinado nível de bem-estar social.

Porém, o Estado não opera sozinho na concretização deste bem-estar social, nem consegue equacionar todos os problemas sociais existentes. Além das parcerias privadas, com mais ou menos benefícios, a aliança com a economia social é uma necessidade e tem vindo a crescer cada vez mais. Prosseguir a proteção social numa perspetiva intensiva e de proximidade com a população, requer associação a quem está mais perto dos problemas sociais existentes.

As organizações da ES utilizam uma abordagem mais humanista, de pessoas para pessoas. Em Portugal, através dos acordos de cooperação, o Estado estabelece parcerias com estas entidades, delegando nelas algumas das suas competências. Com recurso aos mecanismos

de financiamento, regulamentação e fiscalização, o Estado consegue assegurar que os serviços prestados por estas entidades possuem um elevado nível de qualidade.

Desta forma, este conjunto de organizações revestem-se de uma natureza parafiscal, estando ao serviço da sociedade e em estreita colaboração com o Estado no desempenho de atividades de interesse coletivo, não tendo como vocação ser alternativo ao modelo capitalista, nem de vir a substituir-se ao Estado pelas suas vantagens morais ou outras que lhe possam ser acopladas.

Segundo Moutela (2017) no Congresso Nacional da Economia Social “*o Estado tem responsabilidades que são constitucionais e das quais não pode nem deve abdicar. A ES não deve funcionar como um substituto do Estado, devendo a essência das respostas sociais passar pelo setor público. O Estado deve sim atuar como parceiro da ES, numa articulação mais eficaz e munindo-a de incentivos para o seu desenvolvimento, nomeadamente no que toca à fiscalidade.*”

O que o setor da economia social faz é cooperar com o Estado, cabendo a este a responsabilidade de coordenar, suprir, exercer ação supletiva, regular e apoiar financeiramente, o que resulta numa relação de substituição assente na transferência de risco, representando, também, menor despesa para o Estado.

Na perspetiva de Oliveira (2018), a conexão entre a economia social e o Estado está intimamente ligada à noção de transformação do papel do Estado Social na execução das prestações sociais e no fornecimento de bens e serviços do sistema de segurança social.

Esta ligação é motivada pela insuficiente eficiência do Estado na realização das prestações sociais, e pela sua lentidão de resposta perante novas necessidades da população. A economia social foi, nesta perspetiva, concebida para ser mais eficaz na prestação de bens e serviços sociais (educação, saúde e bem-estar).

Segundo Alexander (2010), o Estado tem o dever de promover o bem público, no entanto está repleto de burocracia, enquanto o setor privado é eficiente nas suas respostas, mas pretende apenas obter o máximo de retorno monetário. Já a economia social consegue reunir o melhor de ambos: eficiência e interesse público.

O Estado presta serviços padronizados à população geral, e a economia social dirige a sua atuação para grupos sub-representados e com necessidades não respondidas pelo Estado,

prestando um serviço mais personalizado. Complementarmente, a relação entre o Estado e a economia social consiste numa parceria, em que cada um se foca numa determinada área. O Estado é experiente na obtenção de financiamento e em gerir e fiscalizar as respostas, enquanto a economia social se concentra na prestação de serviços.

Para Caeiro (2008), a ES traduz-se “[...] num intervalo entre o Estado e o Mercado, quer no sentido de concretização das ações que o Estado não pretende resolver, quer daquelas que a economia privada não vislumbra interesses lucrativos para sua realização”.

No fundo, reveste o papel de almofada social ao amortecer as consequências do sistema económico, financeiro e das falhas políticas de sucessivos governos, apresentando-se como uma extensão destes (Flor, 2020).

Um estudo realizado em 2017 pela Universidade Católica intitulado “Importância Económica e Social das IPSS em Portugal”, confirma a forte expressão e retorno destas organizações, permitindo concluir “*que cada euro que uma IPSS capta para o território onde estão implementadas, é multiplicado por 4,218 na economia desse território*”, lê-se no estudo. Como os bens e serviços prestados pelas IPSS e equiparadas são iguais aos do Estado, as mesmas são dominantes neste setor e por isso altamente reconhecidas, revestindo-se nos provedores diretos de serviços sociais através de acordos de cooperação e gestão com a Segurança Social.

A Economia Social não se reveste, portanto, numa ilha fechada sobre si própria, mas pelo contrário, na espinha dorsal de uma sociedade justa e livre, inscrita no futuro (Namorado, 2017b).

As organizações da economia social respondem às necessidades não satisfeitas pelos mecanismos do Mercado, e chegam onde o Estado não tem capacidade de chegar, com a vantagem de possuírem um maior controlo, autonomia e proximidade da comunidade, eficácia na gestão e qualidade dos serviços prestados, possibilitando uma rápida identificação e resposta às necessidades específicas da população.

Segundo Carmo e Barata (2014) “*o Estado Social e as respetivas funções têm um valor económico e social acrescido que ultrapassa a mera visão contabilística. Mais que isso, o Estado Social deve ser encarado não como uma mera despesa (ou gordura), mas antes como um investimento [...], o Estado Social não é gordura, é músculo!*”.

Citando ainda Namorado (2017b) “*A evolução da ES e do Estado será tanto mais célere quanto mais conjugada. Se o Estado renunciar à seiva da ES, como elemento decisivo do seu enraizamento virtuoso na sociedade, corre o risco de ficar reduzido a uma máquina administrativa ressequida, [...] e cada vez mais carecida da legitimidade que necessita para ser democraticamente durável.*”

Este setor, quer no plano económico, quer social, tem um amplo campo de afirmação na resposta às falhas e fragilidades que outros setores não são capazes de resolver. Portanto, este conjunto de entidades, de uma forma mais eficiente, eficaz, e autónoma, revestem-se como entidades complementares do Estado, minimizando as suas falhas e alargando os serviços que o mesmo deve assegurar, através da redistribuição de recursos económicos.

### **3. A economia social e a fiscalidade, contabilidade, prestação de contas e desempenho**

Neste capítulo será efetuado o enquadramento da economia social relativamente aos principais impostos, ao normativo contabilístico aplicável, à gestão e práticas de prestação de contas, e ao conceito de desempenho no âmbito do setor.

#### **3.1 A fiscalidade no contexto da economia social**

O impulso da economia social passa, igualmente, pela atribuição “*de um estatuto fiscal mais favorável, definido por lei em função dos respetivos substrato e natureza*” (artigo 11.º da LBES). O legislador assume, desta forma, um compromisso de caráter fiscal ao conceder às entidades da economia social, um regime fiscal diferenciado, relativamente às outras entidades privadas que operam no mercado.

As organizações integrantes da economia social são, geralmente, detentoras de várias categorias de rendimentos, possuem património imobiliário e realizam regularmente atividades de prestação de serviços e de produção de bens de natureza diversa, sendo, por isso, sujeitos passivos dos impostos sobre o rendimento, o património, o consumo e a utilização de bens. Contudo, é possível reconhecer um conjunto de razões que fundamentem a atribuição por parte dos poderes públicos de medidas, entre elas fiscais, de suporte e incentivo à sua atividade.

Este enquadramento fiscal mais privilegiado, regra geral, é aplicado no ato da sua constituição, no desenvolvimento das suas atividades e no recebimento de donativos. As várias matérias fiscais apresentam-se repartidas nos diversos códigos dos impostos e em legislação avulsa, não existindo um regime fiscal ou um diploma próprio que reúna os diversos benefícios e isenções fiscais. Alguns desses benefícios e isenções fiscais variam consoante o enquadramento de cada entidade e podem carecer de um reconhecimento prévio, através da obtenção do estatuto de utilidade pública.

A 1 de julho de 2021 entrou em vigor a Lei n.º 36/2021, de 14 de junho, que aprova a Lei-Quadro do Estatuto de Utilidade Pública, revogando consequentemente vários atos legislativos. Este novo estatuto de utilidade pública foi criado com o objetivo de compilar num só ato legislativo, o regime jurídico aplicável às pessoas coletivas de utilidade pública, que anteriormente se encontrava disperso.

Segundo o artigo 4.º, n.º 1, da Lei-Quadro do Estatuto de Utilidade Pública, “*o estatuto de utilidade pública pode ser atribuído às pessoas coletivas que prossigam fins de interesse geral, regional ou local e que cooperem, nesse âmbito, com a administração central, regional ou local, revestidas numa das seguintes formas jurídicas:*

- a) *Associações de direito privado;*
- b) *Fundações de direito privado; e*
- c) *Cooperativas.”*

Regra geral, e salvo em casos que possam dispensar deste prazo por motivos de circunstâncias excecionais, estas entidades apenas podem obter a declaração de utilidade pública ao fim de três anos, sendo necessário comprovar o seu efetivo e relevante funcionamento.

A atribuição do estatuto de utilidade pública sem necessidade de procedimento administrativo, nos termos do artigo 28.º do Lei-Quadro do estatuto de utilidade pública, é aplicável às categorias de pessoas coletivas constantes do anexo I da Lei-Quadro, nomeadamente às IPSS, às cooperativas de solidariedade social equiparadas a IPSS e às associações mutualistas, entre outras.

Este estatuto faz-se acompanhar de um conjunto de regalias e isenções. Segundo o artigo 11.º da Lei-Quadro do Estatuto de Utilidade Pública, os principais direitos e benefícios das pessoas coletivas com estatuto de utilidade pública são os seguintes:

- a) *Isenções tributárias, reconhecidas e atribuídas nos termos e condições da legislação respetiva, designadamente relativas a:*
  - *Imposto do selo (IS);*
  - *Imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis (IMT) e imposto municipal sobre imóveis (IMI), no que respeita a bens imóveis destinados direta e imediatamente à realização dos fins estatutários da pessoa coletiva com estatuto de utilidade pública;*
  - *Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas (IRC);*
  - *Custas processuais;*
  - *Taxa de exploração da Direção-Geral de Energia e Geologia e contribuição para o audiovisual, no que respeita a bens imóveis destinados à realização dos fins estatutários da pessoa coletiva;*

- *Taxas associadas a espetáculos e eventos públicos promovidos pela pessoa coletiva com estatuto de utilidade pública, desde que cumpra determinadas condições; e*
- *Taxa pela publicação das alterações aos respetivos estatutos no sítio na Internet de acesso público onde são feitas as publicações obrigatórias previstas na lei.*
- b) *Tarifas e tarifários especiais, nos termos e condições da legislação respetiva, designadamente:*
  - *Tarifas transitórias aplicáveis aos fornecimentos de eletricidade praticadas pelo comercializador de último recurso, no que respeita a bens imóveis destinados à realização dos fins estatutários da pessoa coletiva;*
  - *Tarifa especial nos transportes públicos de passageiros operados por entidades que integrem o setor público empresarial ou a quem tenha sido concessionada a exploração do serviço de transporte; e*
  - *Tarifas ou tarifários especialmente reduzidos, a aplicar pelas entidades de gestão coletiva do direito de autor e dos direitos conexos.*
- c) *E ainda isenção de taxas de publicação de quaisquer avisos no Portal da Justiça.*

De seguida será efetuado o enquadramento fiscal das entidades da economia social no domínio dos principais impostos do sistema fiscal português.

Em sede de IRC, pode-se distinguir que se aplica a estas entidades um princípio de sujeição geral a imposto, por força do disposto no n.º 1 do artigo 2.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (CIRC). No entanto, conforme se encontra definido nos artigos 10.º e 11.º do CIRC, diversas entidades beneficiam de isenções significativas (no todo ou em parte), deste imposto relativamente aos rendimentos por si obtidos. Estas isenções atribuídas às entidades da ES, embora sujeitas a diversas condições, justificam-se por um lado pela natureza não lucrativa dos seus fins, e por outro, pelo exercício a título não principal de atividades empresariais.

Conforme o disposto no n.º 1 do artigo 10.º, estão isentas de IRC:

- a) *As pessoas coletivas de utilidade pública administrativa;*
- b) *As instituições particulares de solidariedade social, bem como as pessoas coletivas àquelas legalmente equiparadas; e*

*c) As pessoas coletivas de mera utilidade pública que prossigam, exclusiva ou predominantemente, fins científicos ou culturais, de caridade, assistência, beneficência, solidariedade social ou defesa do meio ambiente.*

Contudo, de acordo com o n.º 3 do mesmo artigo do CIRC, estas isenções previstas no n.º 1, “*não abrangem os rendimentos empresariais derivados do exercício das atividades comerciais ou industriais desenvolvidas fora do âmbito dos fins estatutários, bem como os rendimentos de títulos ao portador, não registados nem depositados, nos termos da legislação em vigor*”, e são ainda sujeitas a determinados requisitos.

Conforme o n.º 2 do artigo 10.º do CIRC, no que toca à obtenção da referente isenção, a mesma é automática no caso das pessoas coletivas de utilidade pública administrativa e das IPSS, assim como para as pessoas coletivas a estas legalmente equiparadas, o que não acontece para as pessoas coletivas de mera utilidade pública, que estão obrigadas a reconhecimento prévio pelo Ministro das Finanças.

De acordo com o n.º 1 do artigo 11.º do CIRC, estão ainda isentos os rendimentos de atividades culturais, recreativas e desportivas obtidos por associações legalmente constituídas para o exercício dessas atividades. Também esta isenção é mais uma vez condicionada à verificação das disposições mencionadas no n.º 3 do artigo 11.º do CIRC, não abrangendo assim os rendimentos decorrentes do exercício de qualquer atividade comercial, industrial ou agrícola, ainda que exercida a título acessório. É de mencionar ainda o artigo 54.º do Estatuto de Benefícios Fiscais (EBF), que isenta de tributação em IRC as entidades enquadradas no artigo 11.º do CIRC, desde que a totalidade dos seus rendimentos brutos sujeitos as tributações não excedam o montante de 7.500,00€.

É de destacar ainda que, conforme o n.º 3 do artigo 54.º do CIRC, não se encontram sujeitos a IRC as quotas pagas pelos associados em conformidade com os estatutos, bem como os subsídios destinados a financiar a realização dos seus fins estatutários. De acordo com o disposto no n.º 4 do artigo 54.º do CIRC, são também rendimentos isentos os incrementos patrimoniais obtidos a título gratuito destinados à direta e imediata realização dos fins estatutários.

Já no caso do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), pelas próprias características e objetivos deste imposto, no código respetivo não se incluem isenções de carácter pessoal, e nele a noção de sujeito passivo “*descura o fim ou o resultado da atividade económica prosseguida, não assumindo relevo, nomeadamente, se é visado ou obtido um lucro*”

(Laires, 2012). Assim, a definição de sujeito passivo neste imposto abrange todas as pessoas singulares ou coletivas que exerçam, habitual ou ocasionalmente, uma atividade económica, entendida esta como qualquer atividade de produção, comércio ou de prestação de serviços, conforme mencionado no n.º 1 do artigo 2.º do Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado (CIVA).

No entanto, uma parcela muito considerável das atividades que são desenvolvidas pelas entidades da economia social acaba por beneficiar de isenção simples e incompleta de imposto dada a natureza (social e outra) das mesmas, ou seja, não existe liquidação do imposto por parte do sujeito passivo nas transmissões de bens ou prestações de serviços que efetuam, mas também não confere, em contrapartida, direito à dedução do imposto que suportarem pela realização dessas mesmas atividades.

Nas várias alíneas do artigo 9.º do CIVA estão previstas as atividades abrangidas pela isenção de imposto, destacando-se as relacionadas com prestações de serviços médicos e sanitários e transporte de doentes (da alíneas n.º 2 à n.º 5), as transmissões de bens e as prestações de serviços ligadas à segurança ou assistência sociais, creches, jardins de infância, lares, centros de reabilitação, etc. (alíneas n.º 6 e n.º 7), bem como as que tenham por objeto o ensino e a formação profissional (alíneas n.º 9 a n.º 11). O reconhecimento do direito às isenções em questão não está dependente de um ato administrativo, resultando de modo direto e automático da aplicação da lei, à exceção da atividade prevista no n.º 7 que terá de ser reconhecida pelas autoridades competentes.

O CIVA prevê ainda outra isenção, mencionada na al. a), n.º 10 do artigo 15.º, para o caso das transmissões de bens a título gratuito, efetuadas a IPSS e a organizações não governamentais sem fins lucrativos para posterior distribuição a pessoas carenciadas.

Aplicam-se ainda disposições relevantes em sede de tributação patrimonial (IMT e IMI), de veículos (Imposto sobre Veículos - ISV e Imposto Único de Circulação - IUC) e de Imposto de Selo (IS), que culminam na redução de encargos necessários ao desenvolvimento das respetivas atividades (imóveis, veículos, etc.) e/ou otimizar os recursos que lhe são colocados à disposição (situação das heranças e legados).

No âmbito destes regimes de exceção, interessa salientar que as isenções de IMT se encontram previstas no artigo 6.º do CIMT, encontrando-se abrangidas as pessoas coletivas com estatuto de utilidade pública e as IPSS, assim como entidades a estas

legalmente equiparadas, quanto aos bens destinados, direta e imediatamente, à realização dos seus fins estatutários.

As principais isenções de IMI estão dispostas no artigo 44.º do EBF, prevendo-se uma isenção deste imposto para um conjunto abrangente de entidades da economia social. A isenção prevista neste artigo incide sobre os prédios ou parte de prédios destinados diretamente à realização dos seus fins. No que respeita às misericórdias, o benefício abrange quaisquer imóveis de que sejam proprietárias.

Quanto ao IS, possuem isenção deste imposto, quando este se constitua encargo, as pessoas coletivas com estatuto de utilidade pública, as IPSS, e as entidades a estas equiparadas, nos termos do artigo 6.º do código do imposto de selo (CIS).

Relativamente ao ISV, conforme o disposto no código respetivo (Lei n.º 22-A/2007, de 29 de junho), pelo art.º 52, as IPSS e as pessoas coletivas de utilidade pública estão isentas deste imposto, nas aquisições de automóveis ligeiros de passageiros com lotação de 9 lugares, incluindo o condutor, desde que se destinem ao transporte coletivo em atividades de interesse público e que se mostrem adequados à sua natureza e finalidades.

Quanto ao IUC, apenas as IPSS gozam de isenção, segundo o previsto no art.º 5 do respetivo código.

No que toca a outros incentivos fiscais, dado ao seu reconhecido interesse social e público, o Estado tem constantemente incentivado e apoiado comportamentos de carácter filantrópico como o mecenato.

O regime fiscal do mecenato rege-se pelo EBF, que dispõe um conjunto de incentivos fiscais que visam beneficiar quem realiza donativos. Conforme descrito no art.º 61, para efeitos fiscais, a noção de donativo traduz-se no seguinte:

*“Constituem entregas em dinheiro ou em espécie, concedidos, sem contrapartidas que configurem obrigações de carácter pecuniário ou comercial, às entidades públicas ou privadas, [...], cuja atividade consista predominantemente na realização de iniciativas nas áreas social, cultural, ambiental, desportiva ou educacional.”*

Para os mecenas, as ajudas e apoios fiscais são geralmente destacados em sede da tributação do rendimento e lucros, e por vezes no imposto sobre o património, sendo os correspondentes montantes reconhecidos como despesas ou encargos dedutíveis à base tributável ou coleta dos impostos respetivos, atendendo a determinadas disposições e

limites e variando consoante a natureza jurídica do doador (pessoa singular/coletiva), assim como respetivos destinatários das ações financiadas.

Deste modo, o mecenato constitui frequentemente uma receita importante, e por vezes fundamental, para a atividade de muitas entidades da ES, pois poderão contribuir para canalizar um maior volume de recursos financeiros e outros meios, necessários ao seu desenvolvimento e alcance dos respetivos fins e objetivos a que se propõem.

Apesar de todos estes benefícios e regimes de exceção, este tratamento favorável não representa uma vantagem competitiva das organizações da ES face aos restantes setores do mercado. Tem como propósito, antes de mais, compensá-las pelos fins sociais que as mesmas desempenham, sendo que nos termos da al. d) do artigo 5.º da LBES, um dos ideais orientadores do setor é o da “*conciliação do interesse dos membros, utilizadores ou beneficiários e o interesse geral*”. Efetivamente, as organizações deste setor atuam em matéria de interesse geral e, por esse motivo, pagam um custo económico subjacente no seu sistema de organização e funcionamento, o que as coloca em desvantagem competitiva perante aos restantes operadores no mercado.

### **3.2 Enquadramento contabilístico, prestação de contas, e o desempenho no contexto da economia social**

A contabilidade é um importante instrumento de gestão, pois é com base na análise das demonstrações financeiras produzidas que é possível avaliar a situação financeira e económica da organização e responder a questões de ordem diversa.

Serão apresentados neste ponto, de modo resumido, os principais aspetos contabilísticos referentes às entidades que integram o setor da economia social.

A obrigatoriedade de registo das entidades que não exerçam a título principal uma atividade comercial, industrial ou agrícola, estão dispostas no artigo 124.º do CIRC, devendo possuir os registos seguintes:

- Registo de rendimentos, organizado segundo as várias categorias de rendimentos;
- Registo de encargos, organizado de modo a distinguirem-se os encargos específicos de cada categoria de rendimentos sujeitos a imposto e os demais encargos a deduzir, no todo ou em parte, ao rendimento global; e

- Registo de inventário, em 31 de dezembro, dos bens suscetíveis de gerarem ganhos tributáveis na categoria de mais-valias.

Segundo o n.º 3 do mesmo artigo, o disposto anteriormente não se aplica quando os rendimentos totais obtidos em cada um dos dois exercícios anteriores não excedam 150.000 €, e o sujeito passivo não opte por contabilidade organizada.

Caso a entidades exerçam também, ainda que a título acessório, uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola, deverá a contabilidade ser organizada conforme os termos do artigo 123.º do CIRC, permitindo o controlo do lucro tributável.

As ESNL estão sujeitas a uma certificação legal das contas quando apresentem contas consolidadas ou ultrapassem dois dos três limites referidos no artigo 262.º do Código das Sociedades Comerciais, nos termos nele previstos.

De acordo com Ferreira, Cruz e Azevedo (2012), é amplamente reconhecida a necessidade de estabelecer regras contabilísticas específicas e adequadas às particularidades das entidades integrantes do setor não lucrativo. Refere ainda que, para as ESNL, é essencial um regime normativo próprio dada a importância de avaliar se as entidades vão de encontro à sua finalidade, e se existem condições para garantir a sustentabilidade da atividade.

A adaptação do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) às ESNL foi implementada em 2011, resultando na revogação dos antigos planos de contas setoriais, entre eles o Plano de Contas das Instituições Particulares de Solidariedade Social (PCIPSS), o Plano de Contas das Associações Mutualistas (PCAM), e o Plano Oficial de Contas para Federações Desportivas, Associações e Agrupamentos de Clubes (POCFDAAC). Sendo incorporadas no SNC, as ESNL estão sujeitas à aplicação de regras que, apesar de seguirem os mesmos princípios do SNC, estão adaptadas às suas características.

O SNC aplicável para as ESNL veio renovar e melhorar a contabilidade destas entidades, visando contribuir para uma melhor informação e prestação de contas, profícua na tomada de decisões, assim como para o desenvolvimento de boas práticas de prestação de contas neste tipo de entidades que apresentam características únicas (Maciel & Marques, 2012; Novais, Araújo, & Cardoso, 2012).

Através da aprovação de um Sistema de Normalização Contabilística para estas Entidades do Setor Não Lucrativo (SNC-ESNL), a criação de regras contabilísticas próprias e adequadas às suas especificidades, é objetivo defensável e amplamente reconhecido por várias razões. Desde logo, no preâmbulo do Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9 de março, o legislador reconhece a necessidade da criação de regras contabilísticas próprias aplicáveis às ESNL, o que se deve sobretudo por duas razões: Por um lado, pela *“disseminação que estas entidades têm vindo a conhecer e pelo importante papel e peso que desempenham na economia. Os quais justificam que se reforcem as exigências de transparência relativamente às atividades que realizam e aos recursos que utilizam [...]”*, e por outro, *“porque respondem a finalidades de interesse geral que em certa medida transcendem a atividade produtiva e a venda de produtos ou prestação de serviços”*.

Assim, a contabilidade das ESNL deve demonstrar as suas particularidades possibilitando a obtenção de um reflexo realista e apropriado da sua situação, e de acordo às suas finalidades e objetivos (Granof & Khumawala, 1998; Gross, McCarthy, & Shelmon, 2005).

### **3.2.1 Normalização Contabilística para as ESNL**

O Regime da normalização contabilística para as entidades do sector não lucrativo (SNC-ESNL) foi então aprovado com a publicação do Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9 de março, destacando-se o seguinte:

*“(…) o presente decreto-lei aprova o regime da normalização contabilística para as ESNL, que faz parte integrante do SNC, e que corresponde à criação de regras contabilísticas próprias, aplicáveis especificamente às entidades que prossigam, a título principal, atividades sem fins lucrativos e que não possam distribuir aos seus membros ou contribuintes qualquer ganho económico ou financeiro direto, designadamente associações, pessoas coletivas públicas de tipo associativo, fundações, clubes, federações e confederações.”*

Estas regras foram obrigatórias a partir do exercício económico de 2012, ou facultativamente a partir do começo de 2011.

O SNC-ESNL é composto pelos seguintes elementos, aprovados pelos diplomas referenciados:

Tabela 3.1 - Resumo da legislação SNC-ESNL

<b>Instrumentos do SNC-ESNL</b>	<b>Em vigor a partir do exercício económico de 2012</b>	<b>Em vigor a partir do exercício económico de 2016</b>
Bases para a Apresentação das Demonstrações Financeiras (BADF)	Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9 de março	Decreto-Lei 98/2015, de 2 de junho
Modelos das Demonstrações Financeiras (MDF)	Portaria 105/2011, de 14 de março	Portaria 220/2015, de 24 de julho
Código de Contas (CC)	Portaria 106/2011, de 14 de março	Portaria 218/2015, de 23 de julho
Norma Contabilística e de Relato Financeira para as ESNL (NCRF-ESNL)	Aviso 6726-B/2011, de 14 de março	Aviso 8259/2015, de 29 de julho
Normas Interpretativas (NI)	-	-

### **3.2.2 Opção pelo regime de caixa: Dispensa SNC-ESNL**

Dada a diversidade de entidades que compõem o SNL, entendeu o legislador, conforme descreve o n.º 1 do artigo 10.º do Decreto-Lei n.º 36-A/2011 de 9 de março, substituído pelo n.º 2 do artigo 10.º do Decreto-Lei n.º 98/2015 de 2 de junho, que estariam dispensadas da aplicação desta normalização contabilística as ESNL cujas vendas e outros rendimentos não excedam 150.000 € em nenhum dos dois exercícios anteriores, sendo que no período de início de atividade, o limite referido reporta-se ao valor anualizado total dos rendimentos estimados.

No caso de o limite referenciado ser atingido, cessa a dispensa da aplicação da normalização contabilística, ficando a entidade obrigada a partir do exercício seguinte, inclusive, a aplicar a NCRF-ESNL. No entanto, o limite descrito na norma não se aplica nos casos em que incorporem o perímetro de consolidação de uma entidade que apresente demonstrações financeiras consolidadas, estejam obrigadas por disposição legal ou estatutária, ou seja exigido por parte de entidades públicas financiadoras.

Ainda com base nos princípios supramencionados, as ESNL que se enquadrem no âmbito dos requisitos que indicam a dispensa de aplicação do SNC-ESNL, ficam obrigadas, caso optem pela dispensa, a prestar contas em regime de caixa, de acordo ao disposto no n.º 4

do artigo 10.º do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, tendo obrigação de divulgar a seguinte informação:

- Pagamentos e recebimentos;
- Património fixo; e
- Direitos e compromissos futuros.

De modo resumido, a criação deste regime teve o objetivo de dispensar as ESNL de pequena dimensão a uma diversidade de obrigações, contudo, a opção de adotar o SNC-ESNL ou o regime de caixa compete às entidades (Pereira, Silva, & Lopes, 2017).

### **3.2.3 Elementos que compõem o SNC-ESNL**

O sistema de normalização SNC-ESNL é composto pelos seguintes elementos:

#### Bases para a Apresentação de Demonstrações Financeiras (BADF)

Os moldes para a apresentação de demonstrações financeiras estabelecem os requisitos gerais necessários para que seja possível garantir uma comparação homogénea tanto das demonstrações financeiras de diferentes períodos da entidade como das demonstrações financeiras de outras entidades (Antão, Tavares, Marques, & Alves, 2012).

O propósito das demonstrações financeiras é o de disponibilizar informação de forma estruturada sobre a posição financeira, o desempenho financeiro e dos fluxos de caixa, de modo a auxiliar todos os *stakeholders* intervenientes da entidade na tomada de decisões. Mediante os resultados, apresentados de acordo com as definições e critérios de reconhecimento estabelecidos pela NCRF-ESNL, e nomeadamente pela forma como foram empregues os recursos, é possível verificar o nível de eficiência e eficácia dos órgãos de gestão.

Com vista à concretização desse propósito, as demonstrações financeiras devem disponibilizar um conjunto de informações através dos seguintes elementos:

- Ativos;
- Passivos;
- Fundos patrimoniais;
- Rendimentos (réditos e ganhos);
- Gastos (gastos e perdas);
- Outras alterações nos fundos patrimoniais; e

- Fluxos de caixa.

De acordo com as regras que resultam do regime aplicável às ESNL, as entidades a ele sujeitas são obrigadas à elaboração de um conjunto completo de demonstrações financeiras, composto pelo seguinte:

- Balanço;
- Demonstração dos resultados por naturezas ou por funções;
- Demonstração dos fluxos de caixa; e
- Anexo (onde se divulgam as bases de preparação e políticas contabilísticas adotadas) e outras divulgações exigidas pela NCRF – ESNL.

As entidades sujeitas à normalização contabilística para as ESNL poderão ainda apresentar opcionalmente uma demonstração das alterações nos fundos, ou por requisito de entidades públicas financiadoras.

#### Modelos de Demonstrações Financeiras (MDF)

Conforme é descrito na Portaria 220/2015, de 24 de julho, os modelos de demonstrações financeiras constituem um referencial que contempla a informação a apresentar pelas entidades que aplicam o SNC, podendo ser adicionadas linhas de itens se tal for relevante para uma melhor compreensão da sua posição e desempenho financeiro, devendo ser removidas linhas de itens sempre que, em simultâneo para todas as datas de relato, não existam quantias a apresentar.

#### Código de Contas (CC)

O código de contas específico para as ESNL foi aprovado pela Portaria n.º 106/2011, de 14 de março. No entanto, ocorreu uma alteração que resultou da publicação da Portaria n.º 218/2015, de 23 de julho, refletindo-se numa estruturação do código de contas específico para as ESNL que coincide com o código de contas do regime geral do SNC. O CC trata-se de um documento não exaustivo, contendo a seguinte informação essencial:

- O quadro síntese de contas;
- O código de contas (lista codificada de contas) relativo apenas às especificidades inerentes às ESNL; e
- As notas de enquadramento às contas específicas das ESNL.

## Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Sector Não Lucrativo (NCRF-ESNL)

Publicada pelo Aviso n.º 6726-B/2011, de 14 de março, e posteriormente alterada pelo Aviso n.º 8259/2015, de 29 de julho, a NCRF-ESNL tem como fim definir as principais noções de reconhecimento, mensuração e divulgação, com os ajustes necessários a este tipo de entidades. A NCRF-ESNL não retrata todas as 28 NCRF do SNC. Uma vez que apresenta uma estrutura semelhante à Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as Pequenas Empresas (NCRF-PE), podendo-se até afirmar que é uma transposição desta, o legislador centrou-se apenas nos aspetos que considerou serem mais relevantes para as ESNL, contendo as adaptações necessárias tendo em vista as entidades a que se destina.

### Normas Interpretativas (NI)

Nos casos em que se justifique e, para a clarificação ou orientação sobre o conteúdo dos restantes instrumentos que compõem a NCRF-ESNL, são elaboradas normas interpretativas (NI).

### **3.2.4 A estrutura conceptual**

As ESNL não têm uma estrutura conceptual (EC) específica, mas podem, no entanto, de acordo com o indicado no NCRF-ESNL, ajustar objetivos e nomenclaturas que espelhem a informação financeira da melhor forma, indo de encontro às suas características.

Os conceitos base do SNC-ESNL fundamentam-se assim na estrutura conceptual do SNC, com os devidos ajustes e alterações resultantes da especificidade das ESNL.

Os objetivos da EC revestem-se no seguinte:

- Auxiliar a preparação das demonstrações financeiras, nomeadamente na aplicação das Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF);
- Apoiar na formulação de opinião sobre a adesão das demonstrações financeiras às NCRF; e
- Apoiar os utentes na interpretação da informação contida nas demonstrações financeiras preparadas.

### **3.2.5 Relato financeiro e prestação de contas**

A prestação de contas tem como fim permitir aos diversos interessados numa organização que avaliem o seu desempenho e tomem decisões com base no mesmo. Como tal, é crucial

que por um lado tenham confiança na informação que lhes é apresentada, e por outro que as ferramentas de análise sejam as mais claras e fiáveis possíveis para que sejam capazes de interpretá-las e avaliar a informação recebida.

Ainda que exista interesse de todas as partes envolvidas na implementação de mais medidas que visem a melhoria da informação já existente por parte das entidades da economia social, a realidade é que na grande maioria dos casos não se encontram à disposição instrumentos para aferir se o dinheiro ou os bens estão a ser aplicados da melhor forma. Considerada fundamental para muitos investigadores, a prestação de contas (*accountability*) tem especial relevância no âmbito das organizações da economia social e poderá desempenhar um papel crucial, tendo como objetivo satisfazer as necessidades de informação não só dos doadores, mas de todos os intervenientes da organização. Os mecanismos de *accountability* consistem nos meios pelos quais as organizações informam, negociam e consultam as partes interessadas acerca de uma diversidade de aspetos relacionados ao seu desempenho e missão (Albuquerque, 2016).

O facto de estas entidades não terem o lucro como fim principal, não as isenta de terem um processo de prestação de contas, pelo contrário, o regime fiscal mais favorável a que estas entidades estão sujeitas, coloca-as em “dívida” perante a população, sujeitos passivos de impostos, e com direito de acesso ao destino dado às suas contribuições fiscais.

A nível financeiro, no que toca à questão “A quem prestar contas?”, apesar das múltiplas posições na literatura, segundo o que é referido no ponto 1.7 do Anexo I do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, podem-se destacar seis grupos com interesse na prestação de contas:

- *Os doadores/financiadores/associados que pretendem conhecer o grau de cumprimento dos objetivos desenvolvidos;*
- *Os credores que procuram obter informação acerca da capacidade da entidade solver os seus compromissos;*
- *Os membros das ESNL que têm o objetivo de conhecer o modo como os donativos e outros fundos são aplicados nas atividades;*
- *Os voluntários que desejam conhecer os resultados da sua dedicação, bem como os programas realizados e as necessidades de recursos;*

- *O Estado, uma vez que proporciona os recursos para a atividade de diversas ESNL, tem necessidade de controlar os fluxos/meios que permitam cumprir os fins sem diminuir o património; e*
- *O público em geral, onde se incluem os contribuintes, grupos de interesse ou pressão, associações de defesa do consumidor e todos os interessados, direta ou indiretamente, no futuro da atividade da ESNL. Este grupo deve ter a possibilidade de avaliar o contributo da entidade no seu bem-estar ou no desenvolvimento económico do setor em que se insere.*

Criar pontos de ligação entre as organizações e os seus atuais ou potenciais financiadores, é essencial para alimentar a confiança e promover relações sustentáveis, sendo necessário obter conhecimento sobre a organização e transmitir confiança em relação a uma boa utilização dos fundos. Com vista a esse objetivo, é importante garantir níveis de transparência que vão de encontro às expectativas desses doadores.

Estas pontes devem também ser estendidas a todos os outros *stakeholders*, na mesma perspetiva de transparência e reforço da confiança, essenciais para a sustentabilidade de qualquer organização.

Atualmente, a presença na internet e a divulgação de documentos como os relatórios anuais de contas e atividades através dos sites institucionais, é também uma prática importante para as entidades que aspiram esta transmissão de confiança.

Segundo Casteleiro (2017), estudos anteriores de Grizzle e Sloan (2016) indicam que cada vez mais se constata um aumento na consciencialização da importante necessidade de prestar contas no setor não lucrativo, proporcionando maior transparência, uma melhor mensuração do desempenho, e uma melhor gestão da organização.

Esta crescente preocupação é também importante porque a qualidade da informação contabilística não deve ser definida apenas pela qualidade das demonstrações financeiras, mas também pela qualidade do processo contabilístico (Legenzova, 2016).

Nestas organizações, a incerteza de que as demonstrações contabilísticas elaboradas irão transmitir uma imagem real da organização é encarada com preocupação. Dada a sua natureza privada, a não prossecução do lucro e o facto de não existirem proprietários, requer uma gestão ética, eficaz, eficiente, e assente nos normativos legais. É transmitida uma maior confiança quando são implementados procedimentos de controlo que permitem avaliar a fiabilidade das demonstrações contabilísticas.

É a contabilidade, enquanto processo de recolha, tratamento, agregação e divulgação (*reporting*), que facilita a formação de julgamentos e decisões sustentadas por parte dos seus utilizadores (Belkaoui, 1992), atuando assim como veículo responsável por permitir esta prestação de informação financeira sobre o desempenho das organizações. Desta forma, a contabilidade reveste-se num poderoso sistema de relato externo de informação (Gonçalves, 2017).

De modo geral, conforme exposto no trabalho de Pereira, Silva e Lopes (2017), uma prestação de contas completa, traduz-se na submissão aos órgãos competentes (e tutelares) de, pelo menos, os seguintes documentos:

- Orçamento e Plano de Atividades;
- Relatório de Atividades;
- Demonstrações financeiras: balanço, demonstrações de resultados por naturezas e por funções, demonstração de fluxos de caixa, respetivo anexo, e, por opção ou por exigência, demonstração das alterações dos fundos patrimoniais (Artigo 4.º da Portaria n.º 220/2015, de 24 de julho);
- Parecer do Conselho Fiscal, caso exista; e
- Certificação Legal das Contas.

O plano de atividades é um documento de suporte fundamental que conjuntamente com o orçamento possibilita o alcance de visibilidade e garante um acompanhamento e orientação das atividades a desenvolver ao longo do novo exercício económico (Pereira, Silva, & Lopes, 2017).

Um orçamento, quando bem elaborado e em sintonia com o plano de atividades, que deve ser assente em pressupostos e projeções financeiras, revela-se como uma ferramenta de gestão essencial. Já o relatório de atividades tem a finalidade de descrever os objetivos atingidos ao longo do ano transato, o grau de realização das atividades inicialmente previstas no plano de atividades, assim como os recursos utilizados. As demonstrações financeiras completam o processo do relato financeiro e pretendem satisfazer as necessidades da maioria dos utilizadores, prestando informação sobre a posição financeira, dos desvios ocorridos e dos resultados das operações (Araújo, Cardoso, & Novais, 2012).

Em relação às entidades dispensadas e que não optem pela aplicação NCRF-ESNL, terão de apresentar as contas em regime de caixa e conseqüentemente, prestar contas e divulgar

informação referente aos pagamentos e recebimentos, ao património fixo e aos direitos e compromissos futuros (artigo 4.º da Portaria n.º 220/2015, de 24 de julho).

Apesar de habitualmente a prestação de contas aos *stakeholders* ser de natureza financeira, de forma complementar, tem vindo a ser gradualmente reconhecido o interesse em incluir informações de índole não financeira, havendo vantagens em agregar a informação vinculada através das tradicionais demonstrações financeiras com outra informação de índole não financeira e qualitativa, o que permite uma perspetiva mais completa e global da organização, resultando numa mensuração de valor mais fiável. No caso específico das organizações da economia social, esta mais-valia em integrar prestação de informação de cariz financeiro e não financeiro, é ainda mais evidente uma vez que o lucro e a análise financeira não são os únicos indicadores de desempenho e valor das organizações (Connolly & Hyndman, 2000, 2004; Hyndman & Anderson, 1998; Torres & Pina, 2003; Tremblay-Boire & Prakash, 2015).

Conclui-se assim, que esta prestação de contas (*accountability*) nas organizações do setor da economia social deve auxiliar um vasto conjunto de *stakeholders* e basear-se numa perspetiva integrada, estando interligada com o contexto organizacional e apresentar características próprias de acordo com o tipo de organização.

### **3.3 Gestão e práticas de prestação de contas das organizações da economia social**

O desenvolvimento de instituições eficazes, responsáveis e transparentes, a todos os níveis é uma prioridade na Agenda 2030 para o desenvolvimento sustentável da Organização das Nações Unidas (ONU) e um compromisso do Estado com a economia social, estabelecido através da publicação da LBES que obteve aprovação por unanimidade pela Assembleia da República Portuguesa (Lei n.º 30/2013, de 8 de maio).

O INE promoveu pela primeira vez, em junho de 2019, em colaboração com a CASES, o Inquérito ao Setor da Economia Social (ISES), um projeto estatístico inovador no âmbito do Sistema Estatístico Nacional (SEN), que teve por objetivo adquirir conhecimento sobre a caracterização do setor da economia social, centram-se sobretudo na análise das práticas de gestão das entidades que a integram, tendo como referência o ano de 2018.

Este estudo foi direcionado aos membros dirigentes das entidades do setor, e os resultados apresentados são distribuídos por famílias de entidades de modo idêntico ao efetuado na Conta Satélite da Economia Social, compreendendo cooperativas, associações mutualistas, misericórdias, fundações, IPSS e associações com fins altruísticos.

O inquérito foi lançado a uma amostra de 6 019 entidades da ES, tendo sido consideradas neste estudo 3 550 respostas válidas (59,0% da amostra).

Um dos módulos principais deste estudo, do qual irá ser alvo de análise de seguida, diz respeito a procedimentos de gestão, particularmente no que concerne à estratégia da entidade, monitorização de desempenho, uso de tecnologias de informação, meios de financiamento e sistemas de gestão e responsabilidade social.

De entre os principais resultados, destacam-se os que a seguir se apresentam.

Em Portugal, perto de 46% das entidades do sector da economia social dizem não utilizar quaisquer indicadores-chave para a monitorização e avaliação do desempenho da sua atividade. Analisando por grupos de famílias de entidades da ES, destacam-se as ACFA, em que 46,3% não utilizaram indicadores-chave, depois as cooperativas (40%), seguido das fundações (34%) e das associações mutualistas (22%) e por último das misericórdias (menos de 20%).

Das entidades que fizeram uso de indicadores-chave em 2018, 30,1% recorreram a indicadores referentes ao número de associados, utentes ou clientes, 20,8% utilizaram a evolução do volume de atos de serviço praticados e 15,9% utilizaram a evolução das receitas próprias. Foi igualmente apurado, que apenas 9,9% das entidades da ES procederam à contratação de consultores externos como recurso de apoio à melhoria de certas áreas de gestão. Esta proporção variou entre 30,5% nas Misericórdias e 9,6% nas ACFA.

O ISES revela também, que quase 81% das entidades da ES não possuía qualquer sistema de gestão documental. Esta percentagem teve menor expressão nas Misericórdias e maior nas ACFA (64,5% e 80,9%, respetivamente).

A grande maioria das entidades do setor (88%) mencionou não ter realizado questionários de avaliação da satisfação dos seus utilizadores, beneficiários ou clientes, variando esta percentagem entre 52,3% nas misericórdias e 88,6% nas ACFA.

Ainda de acordo com os dados reportados, mais de 90% das entidades da ES não utilizaram quaisquer processos de medição do impacto social. Entre os métodos existentes para esse fim, destacou-se o recurso ao *Balanced Scorecard*, utilizado por 6,6% das associações mutualistas, 6,1% das misericórdias e 5,9% das fundações.

Ainda segundo a mesma fonte, foi possível observar, que de modo geral, grande parte das entidades da ES elaborou 4 documentos de gestão em 2018: plano de atividades (66,1%), orçamento (56,3%), relatório de atividades (62,1%) e relatório de contas (68,2%). Apenas 3,1% das entidades mencionou ter elaborado um relatório de impacto social, 4,6% dispôs de relatório de auditoria externa e 5,6% desenvolveu um relatório de auditoria interna. De notar igualmente que, entre as entidades que elaboraram documentos de gestão, apenas 25,8% divulgaram o relatório de contas no respetivo website ou página eletrónica, em 2018.

No que toca aos meios de financiamento das entidades de ES, observa-se que os três que mais se destacam são os provenientes de transferências ou subsídios, representando 28%, 22% dizem respeito a prestações de serviços e 19% são relativos a empréstimos. Para além disto, verificou-se que apenas 5,5% das entidades capta financiamento de fundos comunitários (nomeadamente da UE) ou outros de natureza semelhante. As entidades que mais se distinguem neste campo são as misericórdias, revelando que 25,5% do seu financiamento provém de fundos comunitários.

São também alvo de análise neste estudo os contributos da ES para os objetivos de desenvolvimento sustentável (ODS) com vista à concretização da agenda 2030 da ONU. É salientada a atuação da ES em cinco ODS, nomeadamente, no ODS 5 - igualdade de género, ODS 8 - trabalho digno e crescimento económico, ODS 9 - indústria, inovação e infraestruturas, ODS 10 - reduzir as desigualdades e no ODS 12 - produção e consumo sustentáveis. Torna-se assim evidente a relevância que a ES pode desempenhar no âmbito da agenda 2030, colaborando para a concretização de vários, senão mesmo de todos os ODS.

Encontramos neste estudo, parâmetros como a utilização de indicadores chave para a monitorização e avaliação do desempenho, a contratação de consultores externos como recurso de apoio à melhoria das práticas de gestão, a utilização de sistemas de gestão documental, a realização da avaliação de satisfação de utentes/beneficiários, a medição de impacto social e a elaboração de documentos de gestão.

Contudo, analisando os resultados apurados, é possível verificar que as organizações da economia social estão ainda longe de aplicar quotidianamente práticas de gestão consolidadas, registando-se uma ausência generalizada de hábitos e mecanismos de gestão que permitam aferir e avaliar, de forma sistemática e objetiva, a qualidade dos serviços prestados e satisfação do seu público.

Na perspetiva das fontes de financiamento das atividades que estas organizações desenvolvem, apesar de terem como fim a sua autonomia financeira, as contribuições do Estado são determinantes para a sobrevivência de grande parte do setor.

Desta forma, é essencial garantir uma completa transparência na aplicação dos fundos públicos, assim como um respetivo controlo do cumprimento dos objetivos contratualizados, assegurando uma monitorização de qualidade que incentive uma eficiente gestão desses recursos. A auditoria externa nas organizações da ES revela ser ainda um desafio, por um lado porque existem diferenças evidentes face às organizações com fins lucrativos, ou mesmo comparativamente às organizações que pertencem ao Estado, e por outro, é de notar uma grande limitação de recursos no seio da maioria das organizações da ES e uma fraca preparação técnica para o efeito (Jegers, 2002; Keating, Gordon, Fischer, & Greenlee, 2003).

Como referido por Sousa (2018), medir o desempenho na ES é um desafio complexo, pois apesar de ser obrigatório, um grande número das organizações continua a não divulgar as suas contas de forma transparente. Consequentemente, dado que os *stakeholders* não têm acesso à informação, não têm a possibilidade de analisar, empírica e cientificamente, e obter conclusões acerca das práticas de gestão desenvolvidas.

### **3.4 O desempenho na economia social**

A palavra “desempenho” é extensamente utilizada nos domínios da área da gestão. Em alguns casos, o desempenho é equiparado aos termos “eficácia” e a “eficiência”.

Num estudo de Neely (2002), o desempenho é definido como uma compilação de todos os métodos que levam os gestores a tomarem determinadas decisões. Já estudos anteriores de Achleitner, Bassen e Roder (2009), caracterizam o desempenho como a aplicação eficiente e eficaz de recursos para o cumprimento dos resultados de uma entidade.

A avaliação de desempenho corresponde ao processo constante de estabelecimento de objetivos, conversão desses objetivos em elementos mensuráveis, e posterior recolha e análise de dados para identificação dos desvios (Lynch-Cerullo & Cooney, 2011; Pérez, 2020). Segundo Bernardino e Santos (2020), esta avaliação, permite verificar se as estratégias e ações definidas estão a conduzir, ou não, aos resultados pretendidos. Os autores Kaplan e Norton (1992) defendem que apenas é possível retirar conclusões sobre o desempenho através da análise de um conjunto de parâmetros ou indicadores complementares.

Cada organização da economia social comunica com um grupo de interessados na mesma – os *stakeholders* internos e externos – que podem interferir na execução dos seus objetivos, e que têm diferentes pontos de vista sobre a organização (Barrett, 2001; Friedman & Miles, 2002, 2006).

O conceito “*stakeholders*”, comumente traduzido em português como “partes interessadas”, segundo Friedman e Miles (2006), para além dos acionistas das organizações, inclui também os credores, os colaboradores, os clientes, os fornecedores, as comunidades locais, as instituições públicas (locais, nacionais e outras), os concorrentes, entidades parceiras, entre outros.

Tal como referido por Francisco (2012), em muitos trabalhos (Connolly & Hyndman, 2000, 2004; Fishel, 2004; Martin & Kettner, 1997), argumenta-se haver a necessidade e o dever das organizações da economia social “prestarem contas”, nomeadamente através de indicadores económico-financeiros, aos seus *stakeholders* como ferramenta para a tomada de decisão, afigurando-se essencial também numa perspetiva de gestão.

A avaliação do desempenho fornece benefícios de grande utilidade, a curto, médio e longo prazo (Chiavenato, 2001). Tal como para as organizações empresariais, a avaliação do desempenho das organizações da ES é importante tanto numa perspetiva interna como numa perspetiva externa, permitindo às mesmas traçar um caminho que tenha como fim a prossecução dos seus objetivos.

As organizações da ES prosseguem o bem-estar da população e são financiadas em grande parte pelos impostos e taxas pagas pelos cidadãos, pelo que a sua prestação de contas e a avaliação do seu desempenho devem ser exigidas (Boland & Fowler, 2000; Micheli & Kennerley, 2005; Moxham, 2009).

Como referido num trabalho de Verbruggen, Christiaens e Milis (2011) a expressão cada vez maior da economia social e a conseqüente urgência de uma divulgação de informação financeira mais exaustiva e incisiva, requer uma monitorização e supervisão de modo a assegurar a qualidade das demonstrações financeiras. Este conjunto de organizações, não pode por isso, ficar excluído de um exercício consolidado de divulgação de desempenho que torne cada vez mais evidente a sua importante ação.

Esta prática não deve ser exclusiva das entidades privadas e do setor lucrativo, nem uma exigência imperativa de quem tem como objetivo o lucro, mas deve sim ser transversal a todos os setores de atividade. Estas organizações, por dependerem muitas vezes de financiamento público, receberem quotas dos seus sócios, e por fornecerem serviços dirigidos para população mais vulnerável e com pouca capacidade reivindicativa, devem posicionar-se na vanguarda em matéria de *report* de desempenho.

Ao fazerem parte de um ecossistema que exige crescente rigor na apresentação de contas e nos modelos de governo e de gestão, estas organizações não podem deixar de adaptar procedimentos, aprender a comunicar com os seus próprios *stakeholders* internos e externos, associados ou fundadores e garantir que são capazes de relatar a sua atividade aos parceiros e financiadores (Guimarães, 2020).

Ao contrário de que acontece nas organizações que visam o lucro, em que é relativamente fácil obter ferramentas que permitam a avaliação do desempenho, nas organizações da economia social, uma vez que têm como finalidade a satisfação de necessidades da comunidade, o mesmo já não acontece, o que faz com que a mediação do desempenho não seja uma tarefa simples.

Apesar da medição de desempenho na ótica de outros setores proporcionem *insights* valiosos, a literatura identificou diferenças importantes, nomeadamente no nível de complexidade do processo de medição de desempenho. As entidades da economia social muitas vezes prosseguem missões cuja realização é de difícil mensuração, o que leva a que a medição de desempenho nesse setor seja mais trabalhosa do que no setor lucrativo (Baruch & Ramalho, 2006; Lee & Nowell, 2015). Neste tipo de entidades, regra geral, o lucro não pode ser utilizado como medida de mensuração de desempenho. As mesmas são agentes promotoras de transformação e mudança na sociedade e os seus resultados nem sempre são simples de mensurar. Contudo, tem vindo a ser dada cada vez mais atenção académica a esta área. Para avaliar corretamente o desempenho é necessário ter

em conta todos os aspetos importantes da organização e ter em conta todas as suas características específicas.

Uma boa gestão de recursos é essencial para qualquer entidade, com ou sem fins lucrativos, no entanto tem uma importância acrescida para o setor da economia social dado que os recursos são escassos e de difícil obtenção.

A medição de desempenho tem como principais objetivos permitir às organizações entender a extensão do sucesso dos seus projetos, que fatores têm de ser melhorados, que atividades devem ter continuidade, e se existem alternativas mais rentáveis, assim como, apurar a sua capacidade financeira, e a sua sustentabilidade económica e financeira ao longo do tempo. Esse conhecimento capacita a direção destas organizações na elaboração de orçamentos realistas, na monitorização da saúde financeira da entidade, e no cálculo de desvios em relação às metas definidas. Noutra perspetiva, a medição de desempenho é um processo que visa melhorar a análise, a comunicação, e a aprendizagem das organizações.

Simultaneamente, é essencial avançar com a implementação da avaliação de desempenho, à medida que se expande e aperfeiçoam-se metodologias de avaliação de resultados qualitativos e financeiros. Para tal, é fundamental incentivar no seio das entidades uma cultura organizacional de avaliação e melhoria constante, orientada para os resultados económicos e sociais, assim como para os financeiros (Silva, 2018).

O estudo *State of Evaluation 2016: Evaluation Practice and Capacity in the Nonprofit Sector*, que recolheu dados sobre as práticas de avaliação de organizações da economia social dos Estados Unidos da América (EUA), concluiu que as entidades que são financiadas através de filantropia, caridade e donativos são mais propensas a mensurar resultados do que as que recebem subsídios do estado, ou cobram taxas e mensalidades.

No entanto, a redução dos montantes disponíveis e os critérios cada vez mais rigorosos para obtenção de financiamento, exigem cada vez mais esforço por parte das organizações que prestam serviços na economia social. Simultaneamente, é necessária uma maior capacidade de gerir os projetos, de comprovar o impacto social e de se destacarem perante outros projetos concorrentes.

Neves (2012) salienta que, não obstante da dimensão e natureza da atividade das organizações, estas devem ter conhecimento da sua situação económica e financeira de

modo a permitir a resolução de problemas de gestão. É indiscutível que uma entidade que demonstre bons níveis de rentabilidade e uma estrutura financeira saudável, terá menor dificuldade em concretizar a sua missão, uma vez que esta depende da existência de recursos financeiros e da maneira que os mesmos são geridos.

Os autores Sink e Tuttle (1993) referem que determinadas organizações optam por aplicar um único indicador para medir o seu desempenho. Esta realidade pode sabotar a identificação de problemas existentes e as suas causas, não permitindo o desenvolvimento de uma visão sistémica da organização. Ressalvam ainda, que a aplicação de medidas isoladas é insuficiente para avaliar o desempenho, sendo essencial analisar um conjunto de indicadores. Cada medida proporciona uma perspetiva diferente, e devem por isso ser analisadas de modo complementar entre si, para que permitam obter uma imagem completa da situação económica e financeira da entidade.

Além disso, dada a enorme diversidade das entidades da economia social, não é correto acreditar que é possível medir o seu impacto e desempenho através de apenas uma ferramenta. Existem inúmeros fatores que requerem ponderação e uma abordagem própria, sendo impossível abranger todas as dimensões numa única metodologia.

Por outro lado, a aplicação de um número excessivo de indicadores também não é aconselhada. Esta prática faz com que não sejam estabelecidas prioridades sobre os fatores objeto de análise, e implica um elevado consumo de recursos nos processos de recolha e tratamento de dados (Schiemann & Lingle, 2005).

Os objetivos das organizações da economia social são geralmente abstratos, a perspetiva financeira não é a prioridade, e a avaliação de desempenho torna-se um processo complexo de realizar devido à dificuldade em medir o lucro e quantificar os benefícios das suas atividades.

Reconhece-se que a implementação de uma política de avaliação de desempenho numa entidade é igualmente dificultada por barreiras relacionadas com a escassez de recursos humanos qualificados para o efeito, dificuldade em recorrer ao apoio de técnicos especializados, falta de tempo e de meios financeiros, pela complexidade de motorização e criação de indicadores que avaliem resultados que muitas vezes são de natureza qualitativa, e ainda, pela comum “resistência à mudança” dos cargos dirigentes destas entidades. Esta questão cultural revela-se a principal dificuldade na medição de desempenho (Bourne, Mills, Wilcox, Neely, & Platts, 2000). A implementação de um

sistema de medição de desempenho dentro de uma organização pode ser encarada como uma grande mudança.

Este estudo, apesar de focar uma perspectiva económico-financeira de avaliação de desempenho, reforça que a mesma deve ser complementada com a apresentação de outros indicadores de gestão relevantes para cada organização da economia social, nomeadamente, indicadores de qualidade, de atividade, de recursos humanos, entre outros. A abordagem económico-financeira tem o propósito de transmitir uma visão real das contas anuais, é um processo baseado num conjunto de técnicas que tem por objetivo avaliar o desempenho económico e a situação financeira que a entidade enfrenta.

Ainda que já exista alguma bibliografia sobre os modelos e indicadores de avaliação do desempenho para entidades da economia social, dada a sua crescente importância, os trabalhos empíricos realizados até à data tornam-se escassos e reclama-se mais investigação (Cordery & Sinclair, 2013; Costa, Tondolo, Tondolo, Longaray, & Guimarães, 2018; Duarte, 2016; Epstein & Buhovac, 2009; Ferreira, 2015; Loureiro, 2011; Marques, 2015; Robalo, 2017; Santos & Ferreira, 2020; Sousa, 2018). Na visão de Carvalho (2005), a avaliação de desempenho na economia social é ainda um tema polémico, pouco explorado e desvalorizado.

Contudo, uma revisão geral da literatura sobre a avaliação do desempenho de organizações da economia social revelou uma série de esforços académicos nos últimos anos. Nesse sentido, procurou-se eleger os indicadores com maior aplicabilidade e que foram sido validados por estudos e pelos utilizadores das demonstrações financeiras.

## **4. Medidas para a avaliação de desempenho económico-financeiro**

De modo a apurar o desempenho e retirar conclusões sobre a situação económico-financeira de uma organização, torna-se necessário recorrer a um conjunto de ferramentas. Nos pontos seguintes, serão apresentados os rácios e modelos de medição de desempenho que melhor se adaptam à realidade da economia social.

### **4.1 Rácios e indicadores**

Os rácios são uma proporção entre duas grandezas geralmente recolhidas diretamente da informação contabilística da entidade, e consistem numa ferramenta de análise útil para compilar dados para que depois possam ser tomadas as decisões mais indicadas ao nível do desempenho e da situação financeira das entidades. A interpretação de rácios e indicadores é muito utilizada por permitir a obtenção de conhecimento adicional ao que uma leitura simples das demonstrações financeiras permite apurar.

Uma análise do desempenho económico-financeiro através do método dos rácios, constitui-se essencialmente numa série de correlações entre as várias rubricas das demonstrações financeiras, ajudando a identificar forças e fraquezas, assim como a detetar anomalias. Os rácios financeiros têm sido amplamente utilizados na antecipação do insucesso das entidades, na deteção de fraudes e na avaliação do desempenho.

Uma leitura comparativa das demonstrações financeiras, quando observadas num horizonte temporal, suportam as tomadas de decisão apoiadas na análise e compreensão de indicadores económico-financeiros.

No entanto, uma observação de rácios quando feito de forma isolada, não possibilita recolher conclusões diretas sobre o desempenho das entidades, mas sim resumir a informação a nível financeiro e perceber o crescimento dentro dos contextos e setores onde se inserem. Para um rácio cumprir o seu propósito, e permitir retirar conclusões lógicas, deve ser comparável a um valor de referência do setor de atividade onde se insere, ou a uma relação estabelecida entre rácios.

Embora a sua aplicação não seja exclusiva das organizações da economia social, a utilização de rácios financeiros como ferramenta de avaliação de desempenho tem alcançado consenso, o que resulta na sua vasta utilização entre a comunidade científica e

profissional. Neste ponto será demonstrada a sua pertinência e aplicabilidade nas organizações da economia social.

No contexto das organizações da economia social, indicadores referentes à estrutura financeira, liquidez, rentabilidade, risco e atividade revelam-se úteis para uma melhor interpretação da análise financeira.

O conjunto de rácios apresentados de seguida baseiam-se nos seguintes trabalhos académicos: Abraham (2003; 2005; 2006), Bagnoli e Megali (2011), Chabotar (1989), Craveiro (2006), Duarte (2016), Epstein e McFarlan (2011), Gonçalves (2017), Ibrisevic (2021), Keating e Frumkin (2001), Neves (2000; 2012), Omar, Arshad e Razali (2013), Robalo (2017), Ryan e Irvine (2012), Santos (2015), Sousa (2018) e Tuckman e Chang (1991).

#### 4.1.1 Rácios de estrutura financeira

A estrutura financeira demonstra a importância entre as fontes de financiamento e o modo de aplicação desses recursos, sendo que existirá uma estrutura ótima de Fundo Patrimonial quando o custo desse fundo for mínimo. Assim, será possível potenciar o valor de uma entidade.

Os rácios mais importantes associados à estrutura financeira são a Autonomia Financeira, a Solvabilidade, o Endividamento, a Capacidade de Endividamento e o Período de Recuperação da Dívida.

Tabela 4. 1 - Indicadores de estrutura financeira

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmulas de cálculo</b>
Autonomia Financeira	$\frac{\text{Fundos Patrimoniais}}{\text{Ativo}}$
Solvabilidade	$\frac{\text{Fundos Patrimoniais}}{\text{Passivo Total}}$
Endividamento	$\frac{\text{Passivo Total}}{\text{Ativo Total}}$
Capacidade de Endividamento	$\frac{\text{Fundos Patrimoniais}}{\text{Capitais Permanentes}}$
Período de Recuperação da Dívida	$\frac{\text{Dívida financeira}}{\text{Excedentes líquidos totais}}$

- Autonomia Financeira

A autonomia financeira espelha a solidez financeira e a capacidade das entidades para fazerem face às suas obrigações não correntes.

Ou seja, representa a percentagem dos ativos totais da entidade financiados pelos fundos patrimoniais, que geralmente, podem ser compreendidas por excedentes de produção e possíveis reservas existentes, fundos ou donativos. Quanto mais altos forem os fundos patrimoniais, maior é a autonomia da entidade face a terceiros.

Um resultado de valor baixo, geralmente  $<50\%$ , evidencia uma grande dependência relativamente aos credores, situação esta que é desfavorável na negociação de novos financiamentos e que poderá trazer riscos inerentes.

- Solvabilidade

O rácio de solvabilidade traduz a capacidade de uma entidade pagar as suas dívidas, ou seja, de assegurar a liquidação do seu passivo com recurso aos seus capitais próprios. Caso isto não se verifique, a entidade encontra-se numa situação de insolvência.

Se os valores do Fundos Patrimoniais são inferiores ao Passivo, o resultado apresentado será um valor  $< 1$ . Nestes casos reconhece-se um elevado risco para os credores da entidade, uma vez que os Fundos Patrimoniais não são capazes de fazer face ao Passivo.

No caso de o rácio ser  $> 1$ , considera-se que a entidade se apresenta financeiramente estável.

- Endividamento

O rácio de endividamento é complementar ao rácio da autonomia financeira, e estabelece a proporção de capital alheio utilizado no financiamento das atividades da entidade, e é utilizado pelos financiadores quando precisam de avaliar o risco de não cumprimento do serviço de dívida por parte da entidade. Por outras palavras, permite auferir se uma entidade depende do capital alheio para financiar os seus ativos.

Representa a relação entre o a dívida total e ativo total e é expectável que quanto maior for o valor apurado, maior seja o risco de investimento na entidade, e conseqüentemente, esteja mais propensa à instabilidade financeira, afetando negativamente o seu desempenho.

- Capacidade de endividamento

Este rácio destina-se a medir a capacidade de endividamento de uma entidade a médio e longo prazo.

Quanto mais elevado for o valor deste indicador, mais elevado será o risco para os credores, e conseqüentemente menor a capacidade de captação de financiamento. Por outro lado, um resultado que demonstre um valor baixo, transmite um maior nível de segurança e menor risco financeiro, concedendo à entidade uma maior capacidade para recorrer a crédito.

- Período de recuperação da dívida

O indicador do período de recuperação da dívida, permite determinar o tempo necessário para a organização liquidar a sua dívida financeira por via dos excedentes financeiros internos gerados.

#### **4.1.2 Rácios de liquidez**

Os rácios de liquidez são indicadores que mensuram o equilíbrio financeiro de uma organização, e a sua capacidade para cumprir os compromissos numa perspetiva de curto prazo, geralmente num período até um ano.

Segundo Weikart, Chen e Sermier (2013), os indicadores desta natureza são utilizados para definir até que ponto uma organização da economia social não precisa de se preocupar com seu fluxo de caixa, quantificando a rapidez com que os ativos de uma entidade são convertidos em dinheiro.

Os principais rácios relacionados com a Liquidez são os seguintes:

Tabela 4. 2 - Indicadores de liquidez

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmulas de cáculo</b>
Fundo de Maneio	Ativo Circulante – Passivo Circulante
Liquidez Geral	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
Liquidez Reduzida	$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Inventários}}{\text{Passivo Circulante}}$
Liquidez Imediata	$\frac{\text{Meios financeiros líquidos}}{\text{Passivo Circulante}}$
Reserva Primária	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Despesas totais}}$

- Fundo de Maneio

O Fundo de Maneio representa a fatia dos capitais permanentes que não é absorvida no financiamento do ativo não corrente estando aplicada na cobertura das necessidades de financiamento do ciclo de exploração, correspondendo a uma margem de segurança da entidade para honrar os seus compromissos a curto prazo.

Este indicador consiste em comparar o ativo circulante com o passivo circulante, permitindo à entidade apurar se os recursos financeiros que detm são suficientes para desenvolver a sua atividade de forma normal e equilibrada, durante um período de tempo.  desejável que a entidade disponha de uma reserva financeira suficiente para fazer face a pelo menos três meses de despesas.

Se o ativo circulante for superior ao passivo circulante, a organização possui um fundo de maneio positivo, o que significa que tem mais ativos líquidos do que dvidas que vencem num curto prazo.

Caso, pelo contrário, o fundo de maneio seja negativo, a organização está perante um desequilíbrio patrimonial.

- Liquidez Geral

O rácio de liquidez geral permite uma análise idêntica ao do fundo de maneio, mas atendendo à dimensão da entidade. O rácio de liquidez geral evidencia a capacidade que

determinada entidade tem para responder aos seus compromissos a curto prazo (12 meses), e é um dos indicadores que avalia a capacidade organizacional segundo Epstein e McFarlan (2011). É um rácio muito importante na medida em que espelha a liquidez das organizações, ou seja, a capacidade de fazerem face às suas dívidas correntes através dos ativos correntes.

Este rácio deve ter um valor superior a 1 (ou 100%), o que indicará que o valor dos ativos circulantes é superior ao valor dos passivos exigíveis a curto prazo.

Neste cenário, a entidade encontra-se, normalmente, numa situação de equilíbrio financeiro. Contudo, também poderá significar que a entidade tem demasiado dinheiro “parado” comparativamente às suas necessidades de liquidez. Em alternativa, essa folga monetária poderia ser investida, por exemplo, com vista à obtenção de retorno para ajudar a sustentar as operações, ou destinar-se à expansão ou melhoria dos serviços e/ou instalações, permitindo uma maior qualidade dos serviços prestados e/ou alargamento da capacidade de resposta a um maior número de beneficiários (Robalo, 2017).

- Liquidez Reduzida

A liquidez reduzida cumpre o mesmo propósito do rácio anterior, no entanto exclui do numerador os ativos correntes com menos liquidez. Destina-se, portanto, a analisar até que ponto a capacidade de liquidação do passivo de curto prazo está dependente da venda dos inventários. Habitualmente, o resultado deste indicador não apresenta muitas diferenças do rácio liquidez geral, uma vez que, de modo geral, os inventários possuem pouco peso no balanço das entidades deste setor.

Para que o valor apresentado seja aceitável, o valor terá de ser superior a 1, o que significa que mais de 100% das responsabilidades de curto prazo da entidade podem ser cumpridas com recurso aos meios financeiros líquidos (caixa e depósitos bancários) e à cobrança de créditos de curto prazo, sem ter de depender da venda dos seus inventários.

- Liquidez Imediata

Este rácio pretende medir a liquidez da organização, analisando o grau de cobertura dos passivos circulantes pelos meios financeiros líquidos, ou seja, a capacidade de a entidade cumprir com as suas obrigações nesse exato momento.

Posto isto, é um rácio que representa o pior cenário possível, pois como o próprio nome indica, apenas é considerado como fonte, o capital com alta liquidez.

- Reserva Primária

O rácio de reserva primária (Primary Reserve Ratio), compara o ativo corrente com as despesas totais, o que possibilita avaliar a solidez financeira de uma organização e se a mesma consegue sobreviver apenas com os ativos correntes e sem estar dependente de excedentes gerados por atividades operacionais (Abraham, 2005; Omar, Arshad, & Razali, 2013).

Quanto maior for o valor apresentado neste indicador, maior será a solidez financeira da organização e a sua perspectiva de crescimento.

Segundo Abraham (2006), este indicador visa responder à seguinte questão: “A organização tem recursos financeiros para suportar a missão?”. Este rácio foi também referenciado na investigação Omar, Arshad e Razali (2013) para investigar a sensibilidade ao risco e à vulnerabilidade financeira.

#### 4.1.3 Rácios de rendibilidade

O estudo da rendibilidade consiste em avaliar se uma entidade é rentável e eficiente na utilização dos seus recursos, permitindo analisar a sua sobrevivência financeira a longo prazo e a capacidade de atrair capitais.

Os rácios desta natureza transmitem informação acerca da eficiência da gestão e da capacidade de a organização gerar resultados.

No quadro seguinte serão apresentados os principais rácios de rendibilidade assim como as respetivas fórmulas de cálculo.

Tabela 4. 3 - Indicadores de rendibilidade

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmulas de cálculo</b>
Rendibilidade das Vendas	$\frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Volume de Negócios}}$
Rendibilidade dos Fundos Patrimoniais	$\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Fundos Patrimoniais}}$
Retorno sobre os Ativos	$\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Ativos totais médios}}$

- Rendibilidade das Vendas

A rendibilidade das vendas é definida como a rendibilidade da entidade após terem sido considerados os gastos operacionais. De modo geral, permite apurar quanto foi o contributo de cada venda para a obtenção do resultado do exercício.

Quanto maior o resultado deste indicador maior a capacidade da empresa em obter resultados operacionais, logo será melhor quanto maior for o seu valor.

- Rendibilidade dos Fundos Patrimoniais

A rendibilidade do capital próprio relaciona o nível de resultados líquidos gerados, em função do capital aplicado na entidade. Este rácio tem como objetivo apurar se os recursos financeiros investidos pelos financiadores estão a ser geridos de modo eficiente.

Possibilita assim medir a capacidade dos capitais próprios da entidade em gerar retorno financeiro, aferindo a rendibilidade dos investidores face ao seu investimento.

Na perspetiva do investidor, é do seu interesse que o valor alcançado seja o maior possível. No caso das entidades da ES, ainda que o objetivo não seja o de originar lucro para os seus investidores, é desejado que o resultado deste indicador seja o maior possível para que viabilize o cumprimento do plano de atividades proposto para cada ano.

- Retorno sobre os Ativos

O retorno sobre os ativos, conhecido em inglês por Return on Assets (ROA), tem como objetivo avaliar o desempenho económico de uma organização através da medição da capacidade dos ativos gerarem resultados (Neves, 2012).

Por outras palavras, o ROA avalia a eficiência da organização na obtenção de lucro através dos seus ativos.

Este indicador é apresentado em percentagem, e quanto maior for o seu resultado, melhor será o desempenho da entidade.

#### 4.1.4 Rácios de risco

Durante o exercício da sua atividade, as entidades deparam-se com inúmeros riscos que influenciam o seu desempenho. O risco caracteriza-se como uma possibilidade de perda, onde quanto maior for essa possibilidade, maior é o risco.

Numa perspetiva de análise financeira, o risco deve ser reconhecido como a variação possível dos fluxos de caixa futuros e divide-se em dois grupos: o risco do negócio e o risco financeiro (Neves, 2000).

O risco de negócio está relacionado à gestão de exploração da entidade e tem como indicadores relevantes o ponto crítico, a margem de segurança e a margem operacional.

O risco financeiro está relacionado com a estrutura de capital e os fluxos de caixa e gastos de funcionamento, e expressa-se na probabilidade de uma entidade não obter resultados operacionais suficientes para fazer face aos juros suportados e a outros gastos de financiamento.

Os rácios de risco financeiro a analisar são o grau de alavancagem financeira, a cobertura dos encargos financeiros e a cobertura dos serviços de dívida.

Tabela 4. 4 - Indicadores de risco

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmulas de cálculo</b>
Ponto Crítico	$1 - \frac{\text{Gastos Fixos}}{\text{Gastos Variáveis} / \text{Volume de Negócios}}$
Margem de Segurança	$\frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Ponto Crítico}} - 1$
Margem Operacional	$\frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Rendimentos totais}}$
Grau de Alavancagem Financeira	$\frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Resultados antes de Impostos}}$
Cobertura dos Encargos Financeiros	$\frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Gastos de financiamento}}$
Cobertura do Serviço da Dívida	$\frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Gastos de financiamento} + \text{Dívida financeira a curto prazo}}$

- Ponto Crítico

Este rácio indica qual o valor de faturação mínima necessária para cobrir os custos fixos e variáveis da entidade, correspondendo, portanto, ao nível de atividade em que a empresa não apresenta lucro nem prejuízo operacional.

Um ponto crítico com um valor alto corresponde a um risco elevado.

- Margem de Segurança

A margem de segurança é um indicador que traduz o volume de negócios atingido para além do ponto crítico. Representa o quanto as vendas podem oscilar, sem que a entidade comece a operar com prejuízo.

Quanto maior for a margem de segurança, menor é o risco.

- Margem Operacional

O rácio da margem operacional, também conhecida por Operating Margin, é utilizado no setor da economia social para medir e comparar os resultados operacionais com os rendimentos totais em diferentes períodos temporais (Abraham, 2003; Omar, Arshad, & Razali, 2013; Tuckman & Chang, 1991). Este indicador permite verificar se os rendimentos da entidade provêm principalmente das suas atividades principais, ou se derivam de outros meios, como por exemplo de investimentos.

Quanto maior for o valor deste indicador, maior será a sustentabilidade da organização, e, conseqüentemente, melhor será o seu desempenho.

- Grau de Alavancagem Financeira

Este rácio representa a variação percentual que ocorre nos resultados antes de impostos, derivado de uma variação percentual nos resultados operacionais.

O risco financeiro é maior quanto maior for o valor deste indicador.

- Cobertura dos Encargos Financeiros

Este indicador traduz-se numa medida de risco que visa medir a capacidade de uma organização gerar resultados suficientes para conseguir fazer face aos seus compromissos financeiros. Representa o número de vezes que o resultado operacional suporta os gastos

financeiros a que a entidade está sujeita decorrente do seu endividamento, correspondendo à “margem de segurança” no que toca ao pagamento dos juros.

Se o indicador for  $<1$ , significa que, ainda que os resultados operacionais sejam positivos, estes não são suficientes para fazer face ao pagamento dos seus compromissos financeiros, demonstrando uma fragilidade operacional da entidade.

Caso o resultado seja demasiado elevado (muito superior a 1), ainda que signifique que a entidade está a originar rendimentos operacionais mais que suficientes para pagar o serviço da dívida, que é um indicador positivo, poderá também indicar que está a contrariar a sua natureza não-lucrativa devido ao elevado excedente fluxo de receitas relativamente os custos operacionais (Robalo, 2017).

- Cobertura do Serviço da Dívida

Reflete o número de vezes que o resultado operacional consegue fazer face aos gastos de financiamento e à dívida financeira a curto prazo. Isto é, permite calcular quantas vezes é possível cobrir os gastos financeiros e o montante da dívida financeira a que a entidade está sujeita a curto prazo através do resultado operacional.

Estes dois últimos rácios têm interesse numa perspetiva de análise financeira da entidade, mas especialmente para os credores institucionais de dívida financeira, sendo que a apresentação de valores altos é desejável.

#### **4.1.5 Rácios de atividade**

Os rácios de atividade, também conhecidos por rácios de funcionamento ou rotação, procuram medir o grau de eficiência da gestão das instituições, tendo em conta o seu ciclo de exploração. Dadas as diferentes características de funcionamento entre as entidades do setor da economia social, os rácios desta natureza apenas são coerentes quando comparados a resultados de entidades cuja atividade e condições económico-financeiras sejam semelhantes.

Para além dos rácios de atividade mais conhecidos (Prazo Médio de Pagamentos, Prazo Médio de Recebimentos e Prazo Médio da Rotação dos Inventários), serão também apresentados diversos indicadores-chave de desempenho, ou em inglês KPI's - *Key Performance Indicators*, que se adequam particularmente às características de funcionamento das organizações da economia social.

Estes KPI's, que assumem igualmente a forma de rácios, são uma ferramenta de grande utilidade, permitindo simultaneamente avaliar se uma determinada ação vai de encontro aos objetivos estipulados e identificar áreas de sucesso dentro da organização.

Os principais indicadores relacionados com a atividade são os seguintes:

Tabela 4. 5 - Indicadores de atividade

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmulas de cálculo</b>
Prazo Médio de Pagamentos (PMP)	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}} \times 365$
Prazo Médio de Recebimentos (PMR)	$\frac{\text{Clientes e/ou Utentes}}{\text{Volume de Negócios}} \times 365$
Prazo Médio de Rotação dos Inventários (PMRI)	$\frac{\text{Inventários}}{\text{CMVMC}^1} \times 365$
Crescimento Anual da Receita	$\frac{\text{Total Receita ano n} - \text{Total Receita ano n} - 1}{\text{Total Receita ano n} - 1}$
Peso dos Projetos nas Despesas Totais	$\frac{\text{Despesas dos projetos}}{\text{Despesas totais da entidade}}$
Dependência de Subsídios	$\frac{\text{Subsídios à exploração}}{\text{Total de Rendimentos}}$
Peso dos Encargos Gerais de Funcionamento	$\frac{\text{Encargos Gerais de Funcionamento}}{\text{Receita total}}$
Peso de cada Rendimento ou Gasto	$\frac{\text{Rendimento X ou Gasto X}}{\text{Total de Rendimentos ou de Gastos}}$
Crescimento Anual de Mecenias	$\frac{\text{Total mecenias ano n} - \text{Total mecenias ano n} - 1}{\text{Total mecenias ano n} - 1}$
Crescimento Anual de Donativos	$\frac{\text{Montante donativos ano n} - \text{Montante donativos ano n} - 1}{\text{Montante donativos ano n}}$
Montante Médio dos Donativos	$\frac{\text{Montante total de doações}}{\text{Quantidade de doações}}$
Custo por Colaborador	$\frac{\text{Total de gastos com pessoal}}{\text{N.º de colaboradores}}$
Custo por Utente	$\frac{\text{Gastos operacionais}}{\text{N.º de utentes}}$
Receita por utente	$\frac{\text{Volume de negócios}}{\text{N.º de utentes}}$

<sup>1</sup> Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas

- Prazo Médio de Pagamentos (PMP)

O PMP deve ser considerado na medição da eficiência financeira das entidades da ES. Este rácio expressa o tempo (em dias) que a entidade demora a pagar as suas dívidas aos fornecedores.

Quanto mais baixo for o valor deste rácio, menor o financiamento obtido pelas entidades através dos seus fornecedores. Isto pode significar um fraco poder negocial junto dos fornecedores, ou ser uma estratégia para conseguir descontos ou vantagens económicas junto dos mesmos.

- Prazo Médio de Recebimentos (PMR)

O PMR revela a rapidez com que a entidade recebe dos seus clientes e/ou utentes. Neste caso, é desejável que o resultado seja um valor baixo, o que geralmente demonstra eficiência nos recebimentos, ou um bom poder negocial da entidade.

- Prazo Médio de Rotação dos Inventários (PMRI)

O PMRI traduz o tempo que os inventários estão em armazém. Num cenário de aquisição de inventários para venda, a redução deste indicador pode revelar que se está a vender mais rapidamente, no entanto, deve-se ter em atenção que uma redução radical pode envolver a escassez de inventário e posteriormente uma queda nas vendas.

- Crescimento anual da receita

Consiste em acompanhar a variação anual da receita da organização, isto é, o valor total de fundos recebidos em cada ano. O crescimento anual traduz-se na percentagem de aumento da receita em comparação com o ano anterior.

- Peso dos projetos nas despesas totais

Permite medir o peso dos projetos ou atividades da organização, através da comparação das despesas dos mesmos com as despesas totais.

Numa perspetiva financeira, possibilita identificar a eficiência de uma organização no cumprimento de sua missão. Este indicador transmite aos mecenas ou às entidades financiadoras, a percentagem ou montante de despesa que está a ser gasta nos projetos ou

atividades por eles apoiados, e que parte é destinada a despesas administrativas ou a outros custos indiretos. Essa proporção é influenciada por diversos fatores, como fontes de receita, estratégias de imputação de custos, dimensão da entidade, quantidade de trabalho voluntário e número de atividades.

Apesar de uma percentagem alta deste indicador parecer desejável por revelar que a entidade está a investir a maior parte dos recursos nos seus projetos, também pode significar que a entidade não está a investir o suficiente nas suas infraestruturas e na sua sustentabilidade, de modo a atrair recursos e continuar a crescer.

- Dependência de subsídios

Permite averiguar qual o peso dos subsídios à exploração no rendimento total da organização.

Se o resultado do indicador for  $< 50\%$ , significa que as principais fontes de receitas da entidade são as vendas e as prestações de serviços, indicando pouca dependência de fontes de receitas externas.

Caso o indicador seja  $> 50\%$ , significa que a entidade tem como principal fonte de receitas os subsídios, provenientes essencialmente do Estado e de outras instituições públicas, de apoios ou donativos, ou de fundos comunitários, indicando uma elevada dependência dos mesmos. Neste caso, dado que a maioria das receitas não provêm única e exclusivamente da atividade da entidade, o risco operacional é superior e proporcional ao peso dos subsídios nas suas receitas.

Apesar dos apoios públicos continuarem a ter um papel essencial na estrutura de financiamento das entidades da economia social, estes não devem ser encarados como uma fonte exclusiva de receitas.

- Peso dos encargos gerais de funcionamento

Mede o consumo de receitas operacionais por parte dos encargos gerais de funcionamento.

Os encargos gerais consistem em despesas decorrentes do normal funcionamento da organização, nomeadamente, água, eletricidade, comunicações, custos administrativos, entre outros. Contudo, muitos investidores têm mais interesse que os fundos por si

atribuídos se destinem diretamente ao cumprimento da missão da entidade, em vez de se destinarem ao pagamento de encargos gerais.

Se o valor do indicador for  $> 100\%$ , quer dizer que os encargos gerais de funcionamento estão a consumir demasiados recursos da instituição. Por outras palavras, significa que as despesas desta natureza estão a consumir mais receitas do que aquelas que a entidade está a gerar através das suas vendas e dos subsídios recebidos (Robalo, 2017).

Um resultado  $<100\%$  indica que os fornecimentos e serviços externos não consomem a totalidade das receitas da instituição, sobrando alguma margem para cobrir gastos de outro tipo. Desta forma, um peso reduzido de encargos gerais é desejável.

- Peso de cada rendimento ou gasto

Uma análise das demonstrações de resultados permite facilmente retirar conclusões relativamente à distribuição dos rendimentos e gastos de uma entidade. Esta análise permite aferir a evolução do peso relativo de cada categoria de rendimento ou gasto, e identificar eventuais comportamentos alarmantes.

- Crescimento anual de mecenias

Uma comparação anual do número de mecenias, permitirá rapidamente apurar se o número está a aumentar ou a diminuir. Dado que o volume de financiamento tem influência no orçamento anual, é importante a organização controlar o crescimento anual dos mecenias, de modo que possa tomar decisões sobre a implementação de novos projetos ou sobre a expansão dos já existentes.

Em simultâneo, o cálculo da taxa de permanência de mecenias também poderá ser um indicador importante para a entidade. Este indicador consiste em apurar a quantidade de mecenias que permanecem ano a ano, assim como a duração média da sua permanência. Os mecenias habituais possuem muito valor para as organizações, dado que angariar novos mecenias é mais dispendioso do que cultivar os já existentes, por isso é desejável alcançar uma taxa de permanência saudável.

- Crescimento anual de donativos

Consiste em acompanhar a variação anual dos donativos recebidos pela entidade e permite demonstrar a eficácia da organização em aumentar os donativos anualmente.

- Montante médio dos donativos

Este indicador corresponde ao montante médio de donativos que a organização recebe dos seus mecenas. O seu resultado será melhor quanto maior for o seu valor.

- Custo por colaborador

Este indicador visa medir o custo médio anual que a entidade está a incorrer por cada colaborador.

Dado que geralmente os gastos com pessoal correspondem à despesa com maior peso no orçamento das entidades da ES, este rácio revela-se muito útil porque permite avaliar se a gestão dos gastos com o pessoal está a ser realizada de modo eficiente.

Caso o resultado seja um valor muito baixo, poderá indicar que os colaboradores se encontram numa situação precária, o que poderá ter consequências a nível da produtividade e da motivação da equipa.

Por outro lado, caso o custo médio por colaborador seja muito elevado, a instituição poderá estar a incorrer em gastos acima das suas possibilidades, sendo insustentável a longo prazo. Também poderá indicar que está a gastar os recursos obtidos de uma forma que não vai de encontro à sua missão.

- Custo por utente

É calculado através da divisão dos gastos que são diretamente imputáveis aos beneficiários de determinada resposta social (compras, FSE e gastos com pessoal, etc.) pelo número médio de beneficiários. Este indicador é de extrema importância porque permite perceber qual o custo *per capita* de cada atividade da entidade.

Um resultado de valor baixo poderá indicar um bom nível de eficiência por parte da entidade. Contudo, se for excessivamente baixo, pode significar que a entidade não está a prestar um serviço de boa qualidade aos seus beneficiários.

Por outro lado, caso o resultado seja bastante elevado, poderá indicar uma falta de eficiência operacional da entidade. Caso se trate de uma entidade de pequena dimensão, pode ser uma consequência de não conseguir diluir os custos fixos pelos seus utentes (Robalo, 2017).

- Receita por utente

Este indicador destina-se a medir o contributo de cada utente nas receitas da entidade.

Um valor baixo poderá indicar que a entidade está a cobrar pouco pelos seus serviços. Contudo, caso os beneficiários se encontrem em condições de vulnerabilidade social, não terão, à partida, capacidade para pagar um valor mais elevado. Este cenário poderá colocar a entidade numa situação de elevada dependência de subsídios ou de outros apoios externos.

Caso o valor seja muito elevado, significa que o valor pago pelos utentes corresponde a uma grande fonte de receita. Contudo, pode também indicar que a entidade está a cobrar um valor demasiado alto pela prestação dos serviços.

Uma comparação deste indicador com o indicador “custo por utente” poderá ser interessante para avaliar a sustentabilidade da entidade.

Sumariamente, os rácios trazem diversas vantagens para as entidades que os utilizam, entre elas, a fácil medição, a possibilidade de comparação entre diversos indicadores, bem como o facto de compilarem informação fundamental contida nas demonstrações financeiras, que de outra forma permaneceria difusa.

Contudo, tal como é reforçado nos trabalhos de Abraham (2004), Chabotar (1989) e Duarte (2016), é necessário ter em conta as limitações do uso desta técnica, que podem colocar em causa a qualidade e rigor da análise económico-financeira das entidades. Entre elas, destaca-se o facto de considerar fatores meramente quantitativos, a falta de rácios e indicadores adaptados ao setor, a necessidade de os resultados serem comparados no tempo e no espaço, o seu cálculo ser baseado em dados históricos e por isso retratar apenas efeitos financeiros de eventos passados, a inexistência de valores de referência o que muitas vezes causa subjetividade à análise, e o facto de refletir erros que possam existir nas demonstrações financeiras.

### **4.3 Modelos de avaliação**

Não foi concebida até ao momento uma ferramenta com aplicação universal para avaliação de desempenho da ES. Têm sido desenvolvidos, contudo, diversos métodos e abordagens com especial aplicabilidade no setor, que, apesar de possuírem as suas

próprias características e especificidades, contribuem para um objetivo comum - a mensuração do desempenho e do valor social das suas atividades.

Deste forma, surgiu a necessidade de compilar num único documento as metodologias mais predominantes que têm vindo a ser desenvolvidas em diversos estudos.

De seguida serão apresentadas, sumariamente, as principais metodologias de medição de desempenho e de impacto social e económico identificadas na revisão de literatura, especialmente orientadas para as entidades da economia social e com potencial interesse no âmbito do presente estudo.

#### **4.3.1 Análise do Custo-Benefício (ACB) e Análise do Custo-Eficácia (ACE)**

A análise custo-benefício e a análise custo-eficácia são instrumentos utilizados para averiguar, a nível económico, se os custos de um determinado projeto ou intervenção justificam os resultados e efeitos gerados.

##### **Análise do Custo-Benefício**

A análise de custo-benefício ou *cost-benefit analysis*, é uma metodologia económica que sustenta o processo de tomada de decisão, tornando-a mais ponderada e sustentada. Esta metodologia teve origem em França, no século XIX, difundindo-se mais tarde no Reino Unido e Estados Unidos da América (Instituto Camões, I. P., 2014).

Segundo Barros e Robalo (2012), a ACB pretende responder à seguinte questão: “*A despesa pública numa determinada intervenção produz um benefício líquido na economia?*”

Pode ser aplicada sempre que for possível traduzir em unidades monetárias os resultados e custos de uma determinada intervenção ou projeto, demonstrando-se uma ferramenta útil para apurar o seu mérito económico.

A aplicação desta ferramenta no contexto de uma avaliação do projeto, consiste em reconhecer e quantificar todas as perdas (custos) e ganhos (benefícios) que sucedem à execução de determinada proposta. Posteriormente são analisadas, sendo aceites apenas as propostas que apresentem um lucro positivo.

Os custos e benefícios dos diferentes anos precisam de ser atualizados através da aplicação de uma taxa de atualização/desconto, com reporte à data do início da análise.

Após a atualização dos valores, subtrai-se o total dos custos pelo total dos benefícios e apura-se um Valor Atual Líquido (VAL), geralmente referido como benefício líquido. Em alternativa ao benefício líquido, é possível apresentar o rácio benefício/custo ou a taxa interna de rentabilidade (Palenberg, 2011).

Para Gaspar (2011), presume-se que ocorre criação de valor quando os benefícios gerados superam aos custos gerados, e ocorre destruição de valor sempre que se verifica a situação contrária. Quando os benefícios de um projeto excedem os custos do mesmo, parece claro presumir que, na falta de razões que ditem em contrário, a sociedade terá a ganhar com a implementação do mesmo (Ergas, 2009).

No entanto, segundo alguns autores, esta análise acaba por demonstrar-se limitada e pouco eficaz quando utilizada de forma isolada, em virtude de ser mais fácil imputar valores monetários a custos do que a benefícios (Alexander & Smaje, 2008).

Geralmente, os custos mais comuns consistem em salários dos técnicos do projeto, formações, aluguer de bens, aquisição de equipamentos, publicidade, entre outros. Já os benefícios podem passar, por exemplo, pela criação de postos de trabalho, crescimento da economia local, melhorias na saúde e na qualidade de vida de um determinado grupo, entre outros. Os benefícios ligados a uma intervenção na área social são geralmente tão abstratos, que nem sempre a sua imputação é adequada (Eurodiaconia, 2014).

A ACB trata-se de uma abordagem muito útil na avaliação e seleção de projetos, mas exigente, pois requer rigor e uma visão abrangente em relação à medição de custos e resultados, sendo eles diretos ou indiretos, tangíveis ou intangíveis. Após os custos e benefícios estarem todos identificados na mesma unidade, neste caso monetária, estão preparados para serem agregados e comparados. Posteriormente, é possível determinar o benefício líquido da intervenção que servirá de base à tomada de decisão.

Esta metodologia apresenta uma ampla aplicação no setor público, privado e cada vez mais no setor da ES. Segundo Lipson (2008), a Análise Custo-Benefício é uma metodologia de decisão fulcral e que serve de base para recolha, preparação e diagnóstico por parte das entidades públicas numa fase anterior à tomada de decisão de investimento em projetos. Esta ferramenta reveste-se num método de análise de propostas e projetos públicos, mostrando-se útil para a comparação de alternativas, com vista ao fomento do uso consciente dos recursos da sociedade (Folland, Goodman, & Stano, 2013).

No relatório *Economic Survey* de Portugal, publicado em dezembro de 2021, é exigido pela OCDE - Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico (2021), que Portugal se baseie na análise do custo-benefício para monitorizar os projetos financiados por fundos europeus. Esta recomendação é justificada pela chegada em “níveis recorde” de programas financiados pela UE, onde será dada uma maior prioridade aos projetos que demonstrem maior impacto económico e social através deste método.

A ACB é geralmente utilizada na avaliação *ex-ante*, isto é, no decorrer do processo de seleção de projetos para financiamento, mas também tem aplicação numa fase *ex-post*, de modo a avaliar o impacto de um projeto já concluído (Instituto Camões, I. P., 2014; Eurodiaconia, 2014).

### **Análise do Custo-Eficácia**

Segundo o Instituto Camões, I. P. (2014), a análise custo-eficácia considera os recursos a nível monetário e os resultados a nível quantitativo não monetário. O principal objetivo desta ferramenta é apurar o grau de eficácia e eficiência no que toca a diferentes opções de um mesmo projeto, ou de diversos projetos que pretendem alcançar os mesmos propósitos ao menor custo, possibilitando, tal como a ACB, apurar que soluções permitirão atingir benefícios sociais mais rentáveis. Reveste-se, desta forma, numa metodologia de análise económica e social, que quantifica os resultados sem os converter em termos monetários, o que requer, por esse motivo, menos complexidade do que a ACB. A execução deste método acarreta o levantamento dos benefícios referentes ao projeto, indicados em unidades físicas (por exemplo, vidas salvas, idosos apoiados, número de crianças integradas).

As questões base inerentes à utilização deste método são: “*qual das alternativas é a mais barata?*” ou “*qual o caminho mais eficiente para atingir determinado benefício?*” (Barros & Robalo, 2012).

Segundo os mesmos autores, alguns estudos defendem que a ACE avalia a eficiência técnica e não a eficiência em termos da afetação dos recursos. Este método permite a comparação de diferentes alternativas de intervenção ao nível da eficiência técnica, no entanto não permite eleger qual a melhor opção. Na ACE, os efeitos devem ser confrontados com um cenário de referência, sendo uma opção, por exemplo, comparar os efeitos num contexto em que a intervenção não tenha sido implementada com os efeitos gerados num contexto de implementação da mesma.

Os resultados da análise custo-eficácia são apresentados, habitualmente, no formato de rácios de custo/eficácia, isto é, calculando o custo por unidade de efeito, ou o inverso, unidades de efeito por custo.

Esta metodologia é útil sempre que não seja possível realizar análises de custo-benefício. Uma das razões mais recorrentes é a impossibilidade de traduzir os benefícios de um projeto em termos monetários (Silva & Salvado, 2015).

Contudo, conforme referido por Palenberg (2011), uma vez que na ACE os benefícios são medidos em unidades, quando os mesmos são expressos em unidades diferentes não podem ser agregados. Este cenário, dificulta a comparação de intervenções com múltiplos resultados, e limita a aplicação de ACE.

Em suma, segundo os autores Barros e Robalo (2012), Gonçalves (2016) e Instituto Camões, I. P (2014), a aplicação dos métodos ACB e ACE, possuem as seguintes vantagens e desvantagens.

Vantagens:

- Permitem calcular a eficiência de programas ou projetos;
- Sintetizam os efeitos com recurso a um único indicador quantificável;
- Permitem ter uma perceção da eficácia da intervenção;
- Consistem em instrumentos de avaliação claros e eficazes que permitem comparar várias medidas ou programas com objetivos similares;
- Evidenciam os pressupostos económicos que de outra forma não teriam sido demonstrados, ou poderiam ser ignorados na fase da conceção;
- Consistem em ferramentas úteis para comprovar aos responsáveis pelas tomadas de decisão de que os benefícios justificam a atividade; e
- Promovem a prestação de contas (accountability) no contexto das intervenções.

Quanto às suas limitações, são apontadas as seguintes:

- São métodos que exigem técnica, sendo necessário ter ao dispor recursos financeiros e humanos adequados;
- A ACE é centrada apenas nos principais resultados diretos de uma intervenção, no entanto, uma intervenção produz também outros resultados secundários e/ou

indiretos que não são tidos em conta através desta análise, podendo levar a uma interpretação errada da situação;

- Dificuldade em distinguir quais os custos e os benefícios que são referentes à intervenção e quais os que não são;
- Os dados necessários para o cálculo destes métodos podem não estar disponíveis, sendo por isso necessário assumir pressupostos, o que vai ter influência na sua veracidade; e
- A análise dos resultados requer cautela, principalmente nos casos em que os benefícios são de difícil quantificação.

#### **4.3.2 Contabilidade e Auditoria Social (SAA)**

A metodologia Contabilidade e Auditoria Social, mais conhecida por *Social Accounting and Audit* (SAA), foi desenvolvida no Reino Unido, no início da década de 1990, através do trabalho de Pearce (1993). Trata-se de um método de mensuração especialmente aplicado por entidades pequenas e vocacionadas para missões de natureza social, onde os dados recolhidos e as análises efetuadas são sujeitas a uma auditoria independente antes dos resultados sobre o seu desempenho serem divulgados aos seus principais interessados e à sociedade (Gibbon & Dey, 2011).

A SAA é uma ferramenta validada que serve de suporte para a avaliação do valor social criado por uma entidade, permitindo comprovar o seu desempenho em relação aos seus objetivos sociais, ambientais e económicos e garantir que está alinhado com os seus valores. É aplicada na organização como um todo e não apenas num projeto ou atividade específica. Segundo Eurodiaconia (2013), no artigo intitulado “*Measuring Social Value*”, a aplicação do método SAA geralmente tem a duração de um ano, e é efetuado simultaneamente ao exercício financeiro.

O manual SAA originalmente desenvolvido por Pearce (2001), foi progressivamente adaptado pela Social Audit Network (SAN) para simplificar a abordagem e incentivar a aplicação da técnica por parte das entidades.

Segundo Pearce e Kay (2008), a Contabilidade Social e Auditoria é compreendida em três etapas principais, que se sucedem após uma etapa de preparação.

## **Preparação**

A organização adquire noções básicas sobre contabilidade e auditoria social, toma conhecimento sobre os recursos que serão necessários, como será conduzido o processo, e por fim decide se quer prosseguir com a aplicação da metodologia.

### **Etapa 1 – Planejamento**

Nesta primeira fase, a entidade identifica de forma clara a sua missão, objetivos e atividades, bem como os valores que defende. Também reflete sobre os seus *stakeholders* através do preenchimento de um mapa. Estas tarefas ajudam a entidade a clarificar o que faz, o motivo de fazê-lo, e como o faz, com quem trabalha e quem são os seus beneficiários.

### **Etapa 2 – Contabilidade**

Nesta etapa de aplicação da metodologia, a entidade terá de decidir o foco das suas contas sociais, determinando técnicas de recolha de informações importantes para que seja possível refletir no desempenho o impacto dos seus valores e objetivos. Após reunida a informação a mesma é então analisada.

### **Etapa 3- Relatório e auditoria**

Após a recolha e análise de todos os dados (contabilidade social), os mesmos serão compilados num único documento. Posteriormente, avaliadores externos à entidade, idealmente profissionais em auditoria social, efetuam uma revisão independente dos resultados presentes no documento, onde verificam se as informações foram recolhidas e interpretadas corretamente (auditoria social). Este processo de revisão deve ser efetuado de forma robusta e rigorosa, e por profissionais com elevado grau de formação na prática de auditoria social. Após a conclusão da revisão do relatório, a entidade deverá disponibilizar o documento às partes interessadas e ao público em geral, assim como submeter para análise a um órgão de auditoria externa (*reporting*).

Apesar da abordagem SAA possuir vantagens como a transmissão de transparência e responsabilização da entidade, segundo os trabalhos de Gibbon e Dey (2011) e Pearce e Kay (2008) , apresentam também as seguintes desvantagens:

- São necessários elevados recursos organizacionais e é um processo longo, o que faz com que por vezes ocorram atrasos na conclusão da metodologia;

- Elevados custos com recursos externos, entre eles auditores sociais;
- Se não for inserido na cultura organizacional como uma prática corrente, corre o risco de se tornar num exercício pontual; e
- A falta de valores padrões no processo de auditoria social podem prejudicar a credibilidade da abordagem.

Apesar de ser ainda pouco reconhecida e utilizada em Portugal como uma prática regular, a SAA é um método abrangente de planeamento e medição de desempenho das entidades da economia social, que pode revestir-se numa ferramenta bastante válida para reportar aos financiadores os resultados dos projetos e iniciativas.

### **4.3.3 Retorno Social sobre o Investimento (SROI)**

O valor social de organizações da economia social corresponde à mensuração de bens ou serviços prestados com o intuito de desenvolver a sociedade, contudo, este valor não é habitualmente mensurado (Felício, Gonçalves & Gonçalves, 2013). Este facto pode ser explicado pela complexidade das medidas de avaliação, e pelo não enraizamento deste hábito por parte do setor. Apesar de cada vez mais estarem a ser dados passos nesse sentido, é necessário que este panorama mude rapidamente e que as entidades inovem, sejam geridas corretamente e demonstrem à sociedade o resultado do seu trabalho no terreno, assim como os benefícios sociais gerados com a aplicação dos recursos concedidos.

Contudo, há uma escassez de indicadores que permite determinar o retorno social dessas entidades. Uma das metodologias indicada para esse efeito é o SROI – *Social Return On Investment*, que de uma forma quantitativa determina os impactos reais na sociedade.

Este modelo foi inicialmente desenvolvido em 1996 pela fundação americana *Roberts Enterprise Development Fund* (REDF). Desde então, o modelo SROI tem vindo a ser amplamente investigado e discutido a nível internacional. De todas as adaptações já realizadas sobre a metodologia SROI, apenas algumas foram desenvolvidas e aplicadas na prática com sucesso. Esta metodologia foi inicialmente inspirada no indicador *Return on Investment* (ROI), muito utilizado no setor lucrativo, e no modelo Análise do Custo-Benefício, já abordado anteriormente. A principal semelhança entre SROI e a ACB é que ambos utilizam aproximações financeiras para quantificar benefícios que não têm valor de mercado atribuído. Contudo, trata-se de uma abordagem mais sofisticada e complexa,

e consiste no apuramento do retorno do investimento em projetos sociais, destinando-se, essencialmente, a organizações da economia social.

O SROI afigura-se uma ferramenta com inúmeras potencialidades e um importante indicador de valor, tanto do ponto de vista das organizações da economia social, porque permite evidenciar os resultados das suas atividades e o retorno financeiro das mesmas para a população, como do ponto de vista dos filantropos e entidades financiadoras, que desta forma têm uma base que as permite orientar para a melhor opção de investimento.

Constitui-se um poderoso indicador para as entidades que procuram oportunidades de financiamento e investidores sociais, pois as entidades investidoras sentirão mais segurança e convicção se constatarem que cada euro doado à organização irá promover na sociedade benefícios de valor superior. Por outro lado, e uma vez que estas entidades se depararam frequentemente com escassez de recursos, a análise do SROI permite-lhes identificar as atividades que promovem menor impacto em termos de retorno do investimento, e dessa forma investir naquelas que produzem melhores resultados.

Num outro trabalho produzido pela *World Health Organization* em 2017, é referido que o SROI é um conceito que visa contabilizar o valor social de modo a avaliar os investimentos. Sobrepõe-se às ferramentas tradicionais de avaliação económica, na medida em que tem em conta o valor produzido pelas várias partes interessadas em três dimensões de desenvolvimento: económica, social e ambiental, traduzindo-se numa abordagem quantitativa e empírica.

Segundo o artigo conduzido pela SROI Network intitulado “*A guide to Social Return on Investment*”, da autoria de Nicholls, Lawlor, Neitzert & Goodspeed (2012), para se efetuar uma análise SROI é necessário ter em conta os seguintes princípios: (1) envolver os stakeholders; (2) perceber as mudanças; (3) valorizar as coisas que importam; (4) incluir apenas o que for material; (5) não sobrevalorizar; (6) ser transparente; e (7) verificar os resultados.

O índice SROI consiste num rácio entre o investimento e o retorno líquido gerado pelos projetos desenvolvidos por uma determinada entidade, ou seja, compara o valor gerado pela intervenção (benefícios) com a despesa necessária (investimento) para implementá-la (Hall, 2014).

O SROI converte as transformações de carácter não comercial, particularmente de natureza social e ambiental, e atribui-lhes um valor monetário. Esta conversão, permite comparar, em euros, o impacto gerado por diferentes entidades. Por outras palavras, o SROI traduz em termos monetários o retorno para a sociedade de cada euro investido em determinado projeto social, o que permite obter uma compreensão clara e global dos benefícios a ele associado.

A metodologia SROI tem vindo a ser aplicada em Portugal, existindo várias entidades de consultadoria que apoiam as entidades na aplicação da metodologia. Para além disso, o SROI já se encontra integrado nas metodologias de trabalho de várias agências de financiamento que gerem fundos do quadro comunitário da UE.

Entre 2013 e 2019, a CASES, em conjunto com a Fundação Montepio, a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa e a 4Change, colocaram em prática o Programa Impacto Social com o objetivo de capacitar organizações da economia social para a aplicação da metodologia SROI, assim como promover a partilha de casos de sucesso da implementação da metodologia.

A 4Change, empresa de consultoria especializada em impacto social que introduziu o SROI em Portugal, recomenda o seguinte procedimento compreendido em 6 etapas para a implementação da metodologia numa entidade.

As etapas iniciais do processo são semelhantes ao método SAA, consistindo na identificação de resultados e indicadores e, em seguida, na recolha de dados sobre os mesmos.

### **Etapa 1 - Mapear a intervenção**

O primeiro passo passa por definir quais os resultados relevantes, através da identificação dos fatores alvos de análise e das partes interessadas (stakeholders).

Após a seleção dos principais *stakeholders*, é necessário averiguar os seus objetivos em relação à intervenção em estudo, de modo a definir que transformações são relevantes para a análise SROI. De seguida decide-se o que será abrangido pela técnica do SROI, quem será envolvido no processo, e como se irá proceder esse envolvimento.

## **Etapa 2 - Identificar recursos e atividades**

Em segundo lugar é necessário estabelecer a dimensão do investimento da intervenção alvo de análise, quantificando recursos como instalações, recursos humanos, equipamentos, horas de trabalho voluntário, donativos de alimentos, cedência de espaços, entre outros. Nesta fase também se quantifica as atividades da intervenção e estabelecem-se os resultados imediatos da mesma, determinando o tipo de atividades e quantas pessoas as frequentaram.

## **Etapa 3 - Demonstrar mudanças e valor**

Nesta etapa é atribuído um valor financeiro aos resultados da intervenção, através de indicadores. É essencial estabelecer um grupo credível de indicadores, distinguindo os “indicadores de mudança”. Na metodologia SROI têm de ser atribuídos valores a todos os indicadores, até aos que não têm um valor de mercado associado, como por exemplo o tempo de lazer, a autoestima, e o bem-estar, recorrendo-se nestes casos a aproximações financeiras.

Entre as metodologias utilizadas para efetuar aproximações, a 4Change destaca a das preferências declaradas, que consiste em apurar junto dos *stakeholders* a sua disponibilidade para pagar por cada um dos indicadores. Também pode ser adotada a metodologia das preferências reveladas, onde são feitos estudos de mercado para analisar gastos em bens relacionados ou aferir os custos de deslocação para aceder à mudança. A subjetividade inerente à utilização destas aproximações financeiras poderá ser amenizada se a entidade for transparente, ouvir os diferentes *stakeholders* e cruzar fontes, não descurando a realização final de um teste de sensibilidade aos pressupostos de cada aproximação.

## **Etapa 4 - Apurar o impacto**

Nesta etapa calcula-se o valor efetivo dos benefícios gerados que resulta da soma do valor monetário atribuído aos resultados da intervenção e na subtração de três fatores de compensação: atribuição, deslocação e redução.

A análise do SROI passa por selecionar a parte dos benefícios para a comunidade que é de facto imputável à entidade e intervenção, o que passa por descontar os elementos que foram causados por fatores externos e que iriam ocorrer de qualquer maneira (atribuição),

as possíveis transferências inesperadas de mudança (deslocação) e o seu desgaste ao longo do tempo (redução).

De seguida, é possível calcular o valor do impacto, ou seja, da transformação provocada pela intervenção. O cálculo do impacto de cada resultado consiste na multiplicação do valor do substituto financeiro (aproximação) pela quantidade do indicador de resultado da mudança (com os fatores atribuição, deslocação e redução já descontados da quantidade total), o que se traduz na seguinte fórmula:

$$\text{Impacto} = \text{Quantidade do indicador de resultado} - [(\text{Peso Morto} + \text{Atribuição}) + \text{Deslocação}] \times \text{Aproximação}$$

Contudo, o valor apurado após a aplicação desta fórmula ainda não é um valor líquido. Esse valor líquido apenas é obtido após o cálculo da taxa de desconto e do VAL.

### **Etapa 5 - Calcular o SROI**

Após a passagem por todas estas etapas, é então possível calcular o SROI da intervenção.

O SROI traduz-se no rácio entre o VAL dos benefícios e o VAL do investimento.

$$\text{SROI} = \frac{\text{VAL benefícios}}{\text{VAL investimento}}$$

Um SROI de 3:1 significa que cada euro investido produz três euros de valor social. Outra organização poderá, por exemplo, apresentar um rácio de 4 euros de valor social criado por cada 1 euro gasto nas suas atividades.

Nesta etapa testa-se a sensibilidade do SROI, de modo a validar os resultados. Esta sensibilidade é testada através da introdução de variações nos diversos fatores-chave para verificar se o modelo de análise resiste. Este teste permite auferir os fatores que provocam mais efeito nos resultados finais, assim como o grau de robustez do modelo. É expectável que se mantenha um SROI positivo na presença de variações elevadas nos fatores-chave.

### **Etapa 6 - Comunicar e Integrar**

Ainda segundo a 4Change, no final de todo o processo, os resultados são comunicados através de um relatório. A divulgação deve ser assente no critério da transparência,

implicando linguagem simples e clara, de forma que as evidências e as conclusões retiradas sejam difundidas pelo maior número possível de *stakeholders*. É desejável que as lições retiradas sobre a intervenção a partir do relatório do SROI tenham ponderação no planeamento de futuras intervenções, e conduzam a mudanças nos processos da entidade.

Por último, é possível calcular o período de retorno (*payback*). Este indicador revela quando é que o valor dos benefícios gerados excede o do investimento, revelando-se uma análise interessante para muitos investidores avaliarem o risco do investimento. Posteriormente, é também relevante efetuar análises de sensibilidade, permitindo testar o efeito que certas variações nas premissas poderão ter no período de retorno.

Porém, tal como em qualquer abordagem, a utilização de mensuração de desempenho através do cálculo do SROI apresenta vantagens e desvantagens.

Com base nos trabalhos de Arvidson, Lyon, McKay e Moro (2013), Eurodiaconia (2014), Gonçalves (2016), Jönsson (2013), Morim (2015) e Tuan (2008), é possível indicar as seguintes vantagens e desvantagens decorrentes da implementação do SROI.

O SROI proporciona às entidades as seguintes vantagens essenciais:

- Melhoria na gestão dos projetos, e conseqüente aumento de captação de fundos derivado da demonstração do impacto diante dos investidores. A análise SROI produz um efeito diferenciador em candidaturas a financiamentos, pois demonstra um cuidado da entidade em medir o seu impacto social, transmitindo uma imagem profissional;
- Pode abranger toda a organização ou concentrar-se apenas num projeto ou intervenção;
- O SROI tem viabilidade para ser implementado em organizações de qualquer dimensão;
- Instrumento de gestão e de comparação entre projetos no âmbito de candidaturas a programas ou financiamentos;
- Permite aos investidores sociais dos projetos avaliar e selecionar os projetos com maior potencial de impacto positivo, atendendo às visões das diversas partes interessadas; e

- Permite contemplar os efeitos dos projetos de uma forma ampla, considerando os benefícios diretos e indiretos para a comunidade. Assim, os resultados que facilmente seriam desvalorizados são agregados no indicador, possibilitando uma avaliação holística do projeto.

Como desvantagens destaca-se o seguinte:

- Processo demorado e dispendioso;
- Pode ocorrer um uso inadequado do resultado obtido através da aplicação do SROI para fins pessoais ou políticos;
- Possibilidade de manipulação das informações de benefícios, investimentos, resultados e impactos; e
- Complexidade no seu processo de implementação, pois requer a utilização de aproximações e estimativas de indicadores que não possuem valor de mercado, a mensuração de benefícios e a previsão de limites temporais.

Na visão de Grazioli, Pizzo, Poletti, Tagliavini e Timpano (2020), apesar das reconhecidas limitações da técnica SROI, esta manifesta-se uma ferramenta poderosa tanto na promoção de projetos que estejam a ser implementados no terreno, como dos que venham a ser implementados futuramente.

Entretanto, a sua investigação continua a decorrer um pouco por todo o mundo, podendo o seu procedimento vir a ser adaptado e simplificado ao longo do tempo.

#### **4.3.4 Local Multiplier 3 (LM3)**

A metodologia Local Multiplier3 foi desenvolvida em 2002 pela *New Economics Foundation*, e pode ser aplicada por empresas, pelo governo ou pelo setor da economia social. Tem como objetivo mensurar o impacto que determinado investimento produz a nível local, e os benefícios que traz à comunidade. Adicionalmente, o LM3 possibilita que as entidades identifiquem as mudanças que precisam de ocorrer para maximizar o impacto das suas intervenções, e que o setor público reflita sobre o impacto resultante das suas decisões de investimento.

Esta ferramenta foi aplicada pela primeira vez em larga escala em 2005, através de uma colaboração entre a *New Economics Foundation (NEF)* e o *Northumberland CC*. Nesse

estudo foi demonstrado que cada libra gasta com um fornecedor local representa 1,76 libras para a economia local e apenas 0,36 libras caso seja gasto fora da área local.

Esta ferramenta tem também vindo a ser utilizada por empresas com políticas de responsabilidade social implementadas como forma de demonstrarem o valor social da sua atividade.

Segundo a *New Economics Foundation* (2002), o processo da implementação do modelo LM3 é compreendido pelas seguintes etapas:

### **Preparação**

Na fase inicial do LM3 é necessário definir os *stakeholders* e a área de atuação da organização.

### **Etapa 1 – Receitas da organização**

A primeira etapa consiste em determinar o montante anual das receitas da organização, como subsídios recebidos, valor dos donativos, entre outros.

Para fins de cálculo, considera-se que o valor das receitas de uma determinada organização é de **100.000,00€**.

### **Etapa 2 – Despesas da organização**

Nesta etapa calcula-se o valor que a organização gasta localmente e o valor que gasta fora da sua zona de atuação. Os principais gastos das organizações, são geralmente com colaboradores e fornecedores de bens e serviços, no entanto, devem ser contabilizados gastos de todas as naturezas.

Para facilitar, recomenda-se a elaboração de uma listagem de todas os fornecedores locais e os valores por eles recebidos.

Suponhamos, por exemplo, que a organização gasta **50.000,00€** localmente.

### **Etapa 3 - Despesas com funcionários e empresas locais**

A etapa 3 consiste em determinar qual o valor que os colaboradores e fornecedores locais identificados na etapa anterior, gastam na economia local.

Consideremos que essas pessoas gastam um total de **4.000,00€** na área local.

### Calcular o LM3

Depois de obter-se o valor da etapa 1, etapa 2 e da etapa 3, calcula-se o LM3 através da aplicação da seguinte fórmula:

$$\text{LM3} = \frac{\text{Etapa 1} + \text{Etapa 2} + \text{Etapa 3}}{\text{Etapa 1}}$$

O cálculo do LM3 resulta da divisão do valor total de todas das três etapas pelo valor total de rendimentos da organização calculado na etapa 1.

Etapa 1: 100.000,00€

Etapa 2: 50.000,00€

Etapa 3: 4.000,00€

Total: 154.000,00€

LM3: 154.000,00€ / 100.000,00€

LM3= **1,54€**

Este valor significa que cada 1€ de rendimento da organização gera 1,54€ para a economia local.

De acordo com a NEF, quando maior for o montante investido na economia local, maior irá ser o valor gerado para a população, dando-se um efeito multiplicador a nível do emprego, salários e receita tributária para o governo, entre outros, conduzindo assim a melhores padrões de vida.

O LM3 é uma ferramenta qualitativa rápida e fácil de aplicar quando comparada a outras formas de avaliação de desempenho económico, e permite demonstrar aos financiadores o retorno que o investimento na organização pode ter em termos de impacto económico local.

Apesar de ainda não ser um modelo muito utilizado, o LM3 é um mecanismo auditável, transparente, objetivo e que permite medir, comparar e consequentemente maximizar os benefícios económicos locais dos gastos públicos.

#### 4.4 Relação entre modelos: SAA e SROI

Das cinco abordagens de avaliação de desempenho e mensuração de impacto abordadas neste estudo, os dois métodos que mais têm sido alvo de investigação e aplicados pelas entidades da economia social são a Contabilidade e Auditoria Social (SAA) e o Retorno Social do Investimento (SROI).

De seguida será efetuada uma comparação entre estas duas abordagens, que são regularmente objeto de debate dentro do setor, principalmente na esfera internacional. Existem muitos pontos em comum entre as duas abordagens, principalmente nos primeiros passos de implementação dos processos. Compartilham entre si a maioria dos princípios básicos, partilhando o objetivo comum de medir o desempenho económico e a criação de valor social, assim como envolver os múltiplos *stakeholders*. No entanto, diferenciam-se numa série de aspetos.

Segundo Gordon (2009) e Pearce e Nicholls (2010), os principais pontos de divergência são os seguintes:

- O SROI concentra-se na perspetiva de mudança esperada pelas múltiplas partes interessadas como efeito da sua atividade, enquanto a SAA parte dos objetivos sociais concretos da entidade;
- A SAA é um modelo maioritariamente qualitativo, enquanto o SROI é quantitativo;
- O SROI envolve as partes interessadas no apuramento dos resultados e utiliza aproximações financeiras para os resultados que não têm valores de mercado identificados. Já na SAA, os resultados têm de ser demonstrados através da utilização de indicadores financeiros reais;
- A SAA exige que todas as contas sociais sejam verificadas de modo independente e aprovadas através de um processo exigente de auditoria social. Esta auditoria é um requisito obrigatório apenas no método SAA, enquanto no SROI, a verificação dos resultados é apenas uma recomendação;
- O SROI permite avaliar o impacto de uma atividade ou de um conjunto de atividades da entidade, enquanto a SAA concentra-se na entidade como um todo;
- O SROI visa prever as mudanças ocorridas como resultado de uma atividade, e a SAA tem em conta os impactos passados para planear atividades futuras.

A abordagem SROI é sem dúvida uma ferramenta com grande utilidade no âmbito da tomada de decisão de financiamento de projetos, uma vez que os resultados são traduzidos em números e possibilita uma leitura numa linguagem de negócios.

No entanto, a escolha do SROI para a elaboração de relatórios direcionados às tomadas de decisão internas, pode conduzir a um retrato unidimensional das atividades da organização. Nessa perspetiva, a abordagem SAA poderá demonstrar um maior potencial.

Apesar das diferenças entre as duas abordagens, não há nada que impeça que o SROI seja fundido numa estrutura SAA. Uma perspetiva mais quantitativa pode de facto trazer benefícios às contas sociais (Gibbon & Dey, 2011).

Ainda segundo os mesmos autores, vários representantes da SAA no Reino Unido, defendem que os dois modelos têm potencial de trabalho conjunto, e que não devem ser encarados como métodos competitivos de relatórios sociais, mas sim como complementares, havendo esforços contínuos para aproximá-los ainda mais.

Tanto a implementação da SAA como a do SROI possuem pontos fortes, mas também lacunas. Assim sendo, uma agregação dos dois processos numa nova abordagem que combine as melhores características de cada um pode trazer vantagens (Gordon, 2009).

Ambos os modelos têm forte expressão no Reino Unido e nos EUA, no entanto, são ainda pouco utilizados noutros países, o que indica que existe uma oportunidade de investigação promissora no que toca ao desenvolvimento e aperfeiçoamento de ambos os modelos.

## 5. Conclusão

O presente trabalho destinou-se ao desenvolvimento de um tema que tem vindo a receber cada vez mais atenção e é considerado urgente nos dias de hoje. Devido à complexidade e amplitude do tema, foi adotada uma abordagem pouco exaustiva e objetiva, de modo a promover uma ampla visão acerca da temática do desempenho económico-financeiro das organizações da economia social.

Este trabalho começou por enquadrar o setor da economia social, focando nas suas principais características e importância na promoção do desenvolvimento social e económico, contextualizando, inclusive, o seu papel parafiscal.

Nesta primeira parte, verificou-se que a economia social, pela quantidade de organizações, peso que representa no emprego, nos serviços e na geração de VAB, se reveste num setor de enorme relevo na economia nacional e da União Europeia.

Em seguida, refletiu-se sobre a posição que as organizações da economia social ocupam na relação com o Estado. Este setor assume um importante papel parafiscal dado que, prestando os seus serviços de forma mais eficiente e eficaz, designa-se como um setor complementar e até substituto do Estado na concretização do bem-estar social, minimizando as suas falhas e alargando os serviços que o mesmo não consegue assegurar.

No capítulo 3 enquadrou-se o setor da economia social em diversas dimensões. Em relação ao normativo fiscal, constatou-se que as entidades do setor beneficiam de diversas isenções e regimes de exceção ao nível dos principais impostos, usufruindo de um tratamento especial face aos restantes setores.

No que toca ao normativo contabilístico, a economia social está sujeita ao SNC-ESNL, que integra um conjunto de regras contabilísticas próprias e adequadas às suas características. A adoção deste normativo contabilístico, com características diferentes do normativo aplicado no setor lucrativo, veio introduzir mudanças importantes na contabilidade e no relato financeiro e permitir que os responsáveis das entidades da ES apresentem informação mais fidedigna e transparente sobre a gestão de recursos, assim como sobre os resultados alcançados no desenvolvimento das suas atividades.

Ainda no mesmo capítulo, foi possível verificar, através dos dados estatísticos divulgados pelo ISES em 2019, que existe ainda uma ausência generalizada de hábitos de prestação de contas e mecanismos de gestão com vista à avaliação de desempenho por parte do setor

da ES. A importância crescente deste setor faz com que as entidades estejam cada vez mais expostas à atenção pública, e conseqüentemente tenham o dever de demonstrar o impacto das suas atividades e a eficácia na utilização dos recursos.

No capítulo 4 procurou-se dar resposta à questão central do estudo: «Numa perspectiva económico-financeira, quais as medidas de avaliação de desempenho que melhor se adequam às organizações da economia social?».

Para o efeito, sintetizou-se múltiplos estudos com vista à apresentação de uma estrutura integrada de ferramentas de avaliação de desempenho económico-financeiro para as organizações do setor, permitindo posicionar e avaliar criticamente os vários indicadores e modelos apresentados. A ampla literatura revista no decorrer deste trabalho, possibilitou mapear as diversas metodologias de avaliação e mensuração de desempenho que têm sido alvo de investigação nos últimos anos, e que melhor se adequam ao setor da economia social.

Concluiu-se que o desempenho pode ser avaliado de diversas formas, sendo a ferramenta mais comum os rácios económico-financeiros, permitindo a obtenção de informação relevante e complementar à que é possível obter através de uma simples leitura e análise das demonstrações financeiras.

Nesse sentido, foi proposto um conjunto de cerca de 30 rácios, distribuídos por estrutura financeira, liquidez, rendibilidade, risco e atividade. Cada rácio foi abordado individualmente, através da apresentação da sua fórmula de cálculo, finalidade e interpretação de resultados. Foram também apresentadas vantagens e ressalvas à sua utilização.

Embora a sua aplicação não seja exclusiva das organizações da economia social, a utilização de rácios económico-financeiros reveste-se numa ferramenta muito útil na medida em que permite identificar forças e fraquezas, assim como detetar anomalias, de modo a serem tomadas as decisões mais indicadas ao nível do desempenho e da situação financeira das entidades.

Em segundo lugar, foram abordados diversos modelos que têm vindo a ser desenvolvidos ao longo dos anos, e que envolvem uma variedade de técnicas de análise com vista à avaliação de desempenho económico-financeiro e medição de impacto das entidades da economia social.

Foram propostas cinco abordagens, entre elas, a Análise do Custo-Benefício (ACB) e a Análise do Custo-Eficácia (ACE), que permitem averiguar, a nível económico, se os custos de um determinado projeto ou intervenção justificam os resultados e efeitos gerados; a Contabilidade e Auditoria Social (SAA), que tem como objetivo reportar aos financiadores os resultados dos projetos e iniciativas; o Social Return on Investment (SROI), que consiste no apuramento do retorno do investimento em projetos sociais, permitindo identificar as atividades que promovem um maior impacto em termos de retorno do investimento; e o Local Multiplier 3 (LM3) que permite traduzir o impacto que determinado investimento produz a nível local, assim como os seus benefícios para a comunidade.

Apesar de cada um destes modelos possuir as suas características específicas, assim como os seus pontos fortes e limitações, constituem-se ferramentas de *report* válidas e apresentam grande utilidade no âmbito da tomada de decisão de financiamento de projetos e medição de desempenho das entidades da economia social.

Percebeu-se também que nenhuma abordagem utilizada de forma isolada consegue atender a todas as variáveis e aspetos que influenciam diretamente o desempenho destas organizações. Dada a dificuldade em quantificar uma séria de variáveis, não é, de todo, possível identificar um método ideal quando se trata do setor da economia social. Cada abordagem tem as suas limitações, e nenhuma delas foi até ao momento amplamente aceite em todo o setor. Por essa razão, cabe às organizações adotar os métodos de avaliação que melhor se adequem às suas necessidades específicas, missões e objetivos.

Neste sentido, este estudo poderá apresentar contribuições nas seguintes medidas:

- Para as organizações da economia social que ainda não implementam práticas regulares de avaliação de desempenho, deverá ser encarado como um ponto de partida, podendo resultar na seleção de um conjunto de ferramentas discutidas neste trabalho, e posterior adaptação num sistema específico e adequado às características de cada entidade;
- Para as organizações que já têm implementado um sistema de avaliação de desempenho, o estudo poderá ser visto como um instrumento de comparação e consequente melhoria relativamente aos modelos por si utilizados atualmente.

Conclui-se ainda, que existem nos dias que correm um número significativo de organizações da economia social que não utilizam quaisquer ferramentas de avaliação de

desempenho. Este facto pode ser justificado por uma série de razões, sendo que as mais evidentes a falta de tempo, de recursos humanos especializados, o elevado grau de linguagem técnica, assim como a necessidade de simplificar os processos. Algumas das ferramentas apresentam ainda algumas fragilidades técnicas, o que muitas vezes distância a teoria da prática, refletindo-se numa fraca adesão das entidades relativamente à aplicação das mesmas.

Verificou-se que têm ocorrido avanços consideráveis na temática da avaliação de desempenho no setor da economia social, e que esta já começa a ser vista como um conceito positivo, e como uma peça chave e fulcral na gestão de todas as organizações.

Idealmente, estes avanços contribuirão para fazer crescer a confiança no setor da economia social, de modo que o mesmo consiga progredir no crescente espaço existente entre o Estado e o Mercado.

Em suma, considera-se que este estudo contribuiu para expandir o conhecimento sobre a temática, e espera-se que sirva de estímulo ao desenvolvimento, melhoria e aplicação das abordagens apresentadas.

### **5.1 Limitações do estudo**

A literatura sobre o setor da economia social, embora seja ampla, encontra-se bastante dispersa, sendo ainda insuficientes os estudos, sobretudo a nível nacional, que incidem sobre a temática de avaliação de desempenho económico-financeiro destas organizações. No setor da economia social dá-se preferência a indicadores qualitativos em detrimento dos quantitativos e financeiros, o que fundamenta a escassez de investigações sobre a avaliação de desempenho numa perspetiva económico-financeira.

Outra das limitações relaciona-se com a dificuldade em definir os limites em que cada indicador, principalmente no caso dos rácios, apresenta valores "bons" ou "maus". Ainda que seja possível determinar valores padrões para certos indicadores, uma mesma entidade pode apresentar indicadores com resultados "bons" e outros com resultados "maus", o que complica o processo de efetuar um diagnóstico definitivo e bem ponderado sobre o desempenho económico-financeiro das organizações.

É ainda de destacar o facto da investigação realizada ter uma natureza exclusivamente conceptual e, portanto, o referencial proposto não foi testado empiricamente. Dada a

diversidade de indicadores e modelos apresentados, os mesmos foram abordados com alguma subjetividade.

## **5.2 Sugestões para investigações futuras**

Dado que a temática da avaliação do desempenho económico-financeiro no setor da economia social foi retratada neste estudo numa perspetiva meramente teórica, como pistas para trabalhos futuros sugere-se a operacionalização dos modelos propostos e a realização de estudos complementares e com um maior grau de detalhe.

Para o efeito, seria interessante a elaboração de investigações assentes em estudos de caso, que tenham como objetivo aplicar na prática algumas das ferramentas abordadas neste trabalho.

Noutra perspetiva, dado que alguns métodos descritos neste trabalho estão longe de serem totalmente desenvolvidos, existe um potencial considerável na sua evolução, e eventualmente no desenvolvimento de abordagens inteiramente novas e assentes nas necessidades atuais do setor.

Tal como referido no final do capítulo 4, uma fusão das ferramentas SAA e SROI numa nova abordagem que agregue os pontos fortes de ambas pode ser vantajosa, no entanto ainda não foi explorada. A proposta de um novo modelo que combine estas características, pode ser vista como um dos caminhos para aprofundar e complementar o presente estudo.

## 6. Referências bibliográficas

- Abraham, A. (2003). *Financial sustainability and accountability: a model for nonprofit organisations*, pp. 1-15.
- Abraham, A. (2004). A Model of Financial Performance Analysis Adapted for Nonprofit Organisations. *AFAANZ 2004 Annual Conference*, pp. 1-18.
- Abraham, A. (2005). *Managing Mission, Members and Money: Financial Analysis Model for the Nonprofit Sector*, pp. 1-22.
- Abraham, A. (2006). *Financial Management in the Nonprofit Sector: A Mission-Based Approach*, pp. 1-8.
- Achleitner, A.K., Bassen, A., & Roder, B. (junho de 2009). *An Integrative Framework for Reporting in Social Entrepreneurship*, pp. 1-22.
- Albuquerque, A. F. (2016). *Accountability no terceiro setor em Portugal: Perspetivas, desafios e oportunidades*. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.
- Alexander, C. (2010). Third Sector. Em K. Hart, J.-L. Laville, & A. D. Cattani, *The Human Economy: a citizen's guide* (pp. 2-13). Cambridge: Polity Press.
- Alexander, C., & Smaje, C. (2008). Evaluating third sector reuse organisations in the UK: Case-studies and analysis of furniture reuse schemes. *Resources, Conservation and Recycling*, 52(5), 719-730.
- Antão, A. A., Tavares, A., Marques, J. P., & Alves, S. (2012). *Novo Regime da Normalização Contabilística para as Entidades do Setor Não Lucrativo*. Lisboa: Áreas.
- Araújo, D. N., Cardoso, P., & Novais, J. (2012). *Manual de Prestação de Contas nas Entidades do Setor Não Lucrativo*. Porto: Vida Económica - Editorial.
- Arvidson, M., Lyon, F., McKay, S., & Moro, D. (2013). Valuing the social? The nature and controversies of measuring social return on investment (SROI). *The Policy Press*, 4(1), 3-18.
- Aviso n.º 6726-B/2011 de 14 de março do Ministério das Finanças e da Administração Pública. *Diário da República: 2.ª série*.
- Aviso n.º 8259/2015 de 29 de julho do Ministério das Finanças. *Diário da República: 2.ª série, n.º 146*.
- Bagnoli, L., & Megali, C. (2011). Measuring Performance in Social Enterprises. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(1), 141-165.
- Barrett, M. (2001). A stakeholder approach to responsiveness and accountability in non-profit organisations. *Social Policy Journal of New Zealand*, 17, 36-51.
- Barros, M. I., & Robalo, M. J. (2012). *Eficiência – Análise e Metodologias*. (Documento de trabalho N.º7).
- Baruch, Y., & Ramalho, N. (2006). Communalities and Distinctions in the Measurement of Organizational Performance and Effectiveness Across For-Profit and Nonprofit Sectors. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35(1), 39-65.

- Belkaoui, A. R. (1992). Executive Compensation, Organizational Effectiveness, Social Performance and Firm Performance: An Empirical Investigation. *Journal of Business Finance & Accounting*, 19(1), 25-38.
- Bernardino, S., & Santos, J. F. (2020). Medição de resultados e desempenho organizacional: um estudo exploratório às perceções dos responsáveis de organizações sociais em Portugal. *perceções dos responsáveis de organizações sociais em Portugal*, 1-24.
- Boland, T., & Fowler, A. (2000). A systems perspective of performance management in public sector organisations. *International Journal of Public Sector Management*, 13(5), 417-446.
- Bourne, M., Mills, J., Wilcox, M., Neely, A., & Platts, K. (2000). Designing, implementing and updating performance measurement systems. *International Journal of Operation & Production Management*, 20(7), 754-771.
- Caeiro, J. M. (2008). *Economia social: conceitos, fundamentos e tipologia*, pp. 62-565.
- Carmo, R. M., & Barata, A. (2014). *Estado Social: de todos para todos* (1ª ed.). Lisboa: Tinta-da-china.
- Carvalho, J. M. (2005). *Organizações não Lucrativas: Aprendizagem organizacional, orientação de mercado, planeamento estratégico e desempenho*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Casteleiro, C. M. (2017). *Impacto do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) nas Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) - Um instrumento para avaliar a perceção dos contabilistas certificados (CC)*, pp. 5-15.
- Chabotar, K. J. (1989). Financial Ratio Analysis Comes to Nonprofits. *The Journal of Higher Education*, 60(2), 189-208.
- Chiavenato, I. (2001). *Desempenho Humano nas Empresas: Como desenhar cargos e avaliar o desempenho*. São Paulo: Atlas.
- CIRIEC, & CESE. (2017). *Evolução recente da economia social na União Europeia*. Bruxelas: Unidade de Visitas e Publicações.
- Código das Sociedades Comerciais. Decreto-Lei n.º 262/86 de 9 de setembro do Ministério da Justiça. *Diário da República: 1ª série*.
- Código do Imposto de Selo. Lei n.º 150/99 de 11 de setembro da Assembleia da República. *Diário da República: 1ª série-A*.
- Código do Imposto Municipal Sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis e Código do Imposto Municipal Sobre Imóveis. Decreto-Lei n.º 287/2003 de 12 de novembro do Ministério das Finanças. *Diário da República: 1ª série-A*.
- Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas. Decreto-Lei n.º 442-B/88 de 30 de novembro do Ministério das Finanças. *Diário da República: 1ª série*.
- Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado. Decreto-Lei n.º 394-B/84 de 26 de dezembro do Ministério das Finanças e do Plano - Secretaria de Estado do Orçamento. *Diário da República: 1ª série*.

- Código do Imposto sobre Veículos e Código do Imposto Único de Circulação. Lei n.º 22-A/2007 de 29 de junho da Assembleia de República. *Diário da República: 1ª série*.
- Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade Social (CNIS); Universidade Católica Portuguesa. (2017). *Importância Económica e Social das IPSS em Portugal*.
- Connolly, C., & Hyndman, N. (2000). *Charity accounting: an empirical analysis of the impact of recent changes*, pp. 77-100.
- Connolly, C., & Hyndman, N. (2004). *Performance reporting: a comparative study of British and Irish charities*, pp. 127-154.
- Constituição da República Portuguesa. Decreto n.º 86/1976 de 10 de abril da Presidência da República. *Diário da República: 1.ª série*.
- Consultora 4Change. [Em linha]. Análise SROI: Social Return on Investment. <http://www.4change.org/resources/4psroi.pdf>
- Cordery, C., & Sinclair, R. (2013). Measuring performance in the Third Sector. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 10(3/4), 1-20.
- Costa, L. M., Tondolo, V. A., Tondolo, R. R., Longaray, A. A., & Guimarães, J. C. (2018). Avaliação de desempenho em organizações do terceiro setor: uma proposta de indicadores baseada na revisão sistemática da literatura sobre o tema. *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios*, 11(3), 111-135.
- Craveiro, A. I. (2006). *Rácios de Gestão: Método básico para analisar informação financeira*, pp. 1-19.
- Decreto-Lei n.º 36-A/2011 de 9 de março do Ministério das Finanças e da Administração Pública. *Diário da República: 1.ª série*.
- Decreto-Lei n.º 98/2015 de 2 de junho do Ministério das Finanças. *Diário da República: 1.ª série*.
- Duarte, N. (2016). *Desenho e Implementação de um Modelo de Análise Financeira numa IPSS* (Dissertação de Mestrado). [https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/17902/1/Natalina\\_Duarte.pdf](https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/17902/1/Natalina_Duarte.pdf)
- Ebrahim, A., & Rangan, V. K. (2014). What Impact? A Framework for Measuring the Scale & Scope of Social Performance. *California Management Review*, 56(3), 118-141.
- Epstein, M. J., & Buhovac, A. R. (2009). *Performance Measurement of Not-For-Profit Organizations*, pp. 1-64.
- Epstein, M. J., & McFarlan, F. W. (2011). Measuring the efficiency and effectiveness of a nonprofit's performance. *Strategic Finance*, 1(1), 27-34.
- Ergas, H. (2009). In Defence of Cost-benefit Analysis. *Agenda: A Journal of Policy Analysis and Reform*, 16(3), 31-40.
- Estatuto dos Benefícios Fiscais. Decreto-Lei n.º 215/89 de 1 de julho do Ministério das Finanças. *Diário da República: 1ª série*.

- Eurodiaconia. (2013). *Measuring social value*, pp. 1-7.
- Eurodiaconia. (2014). *Guidelines on social impact assessment*, pp. 1-17.
- Felício, J. A., Gonçalves, H. M., & Gonçalves, V. C. (2013). Social value and organizational performance in non-profit social organizations: Social entrepreneurship, leadership, and socioeconomic context effects. *Journal of Business Research*, 66(10), 2139-2146.
- Ferreira, A. M., Cruz, S. N., & Azevedo, G. M. (2012). *Evolução do Normativo Contabíístico para Entidades do Setor Não Lucrativo na Península Ibérica*, p. 2.
- Ferreira, C. S. (2015). *Determinantes de performance das fundações portuguesas* (Dissertação de Mestrado). <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/10446/1/DM-CSLPF-2015.pdf>
- Fishel, D. (2004). *One-Day Symposium on Accountability, Governance and Performance: Performance and Accountability in the Nonprofit Sector*. Australia: Griffith Business School.
- Flor, A. (2020). Economia social, sustentabilidade e transparência. Em C. d. (CEEPS), *A economia social numa visão plural* (pp. 50-51).
- Folland, S., Goodman, A. C., & Stano, M. (2013). *The Economics of Health and Health Care* (7ª ed.). Reino Unido: Pearson Education.
- Francisco, L. A. (2012). *O desempenho das Organizações Sem Fins Lucrativos na perspectiva dos stakeholders* (Tese de Doutoramento). <https://ubibliorum.ubi.pt/bitstream/10400.6/2623/1/Tese%20Doutoramento%20LF-VF.pdf>
- Francisco, L. A., & Alves, M. C. (2015). *A avaliação do desempenho e as necessidades de informação dos stakeholders das OSFL*, pp. 1-24.
- Friedman, A. L., & Miles, S. (2002). Developing Stakeholder Theory. *Journal of Management Studies*, 1-21.
- Friedman, A. L., & Miles, S. (2006). *Stakeholders: Theory and Practice*. New York: Oxford University Press.
- Gaspar, L. R. (2011). *Uma análise crítica aos critérios (económicos) utilizados pelo Tribunal de Contas na avaliação das Parcerias Público-Privadas* (Dissertação de Mestrado). [https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/8275/1/Disserta%20c3%a7%20a3o\\_Vers%20compilada\\_142709033\\_L%20addia%20Gaspar.pdf](https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/8275/1/Disserta%20c3%a7%20a3o_Vers%20compilada_142709033_L%20addia%20Gaspar.pdf)
- Gibbon, J., & Dey, C. (2011). Developments in social impact measurement in the third sector: scaling up or dumbing down? *Social and Environmental Accountability Journal*, 31(1), 63-72.
- Guimarães, P. (2020). Economia social, sustentabilidade e transparência. Em C. d. (CEEPS), *A economia social numa visão plural* (pp. 56-57).
- Gonçalves, D. S. (2016). *Valoração dos impactos sociais: incorporação da metodologia SROI para mensuração do retorno social do projeto mãos de arte II em Aracati* (Dissertação de Mestrado).

<https://repositorio.ual.pt/bitstream/11144/3206/1/Disserta%20c3%a7%20c3%a3o%20Djane%20Gon%20c3%a7alves%20-%20Vers%20c3%a3o%20Final.pdf>

- Gonçalves, J. M. (2019). *Estratégias de Sustentabilidade Financeiras das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS). Estudo de caso: ARIA – Associação de Reabilitação e Integração Ajuda* (Dissertação de Mestrado). [https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/29966/1/Tese\\_Estrat%20C3%A9gias%20de%20Sustentabilidade%20Financeira%20das%20Institui%20C3%A7%20C3%B5es%20Particulares%20de%20Solidariedade%20Social%20-%20Estudo%20de%20Caso.pdf](https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/29966/1/Tese_Estrat%20C3%A9gias%20de%20Sustentabilidade%20Financeira%20das%20Institui%20C3%A7%20C3%B5es%20Particulares%20de%20Solidariedade%20Social%20-%20Estudo%20de%20Caso.pdf)
- Gonçalves, L. M. (2017). *Contributo para uma discussão da sustentabilidade económica e financeira das Instituições Particulares de Solidariedade Social do distrito de Bragança* (Dissertação de Mestrado). <http://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/49511/1/Lu%20c3%ads%20Miguel%20da%20Paz%20Gon%20c3%a7alves.pdf>
- Gordon, M. (2009, 25 novembro). Accounting for making a difference. SENS Scot. <https://sen.scot/accounting-for-making-a-difference/>
- Granof, M. H., & Khumawala, S. B. (1998). *Government and Not-for-Profit Accounting: Concepts and Practices*. New York: John Wiley & Sons.
- Grazioli, R., Pizzo, G., Polett, L., Tagliavini, G., & Timpano, F. (2020). *The social return on investment (SROI) of four microfinance projects*, pp. 1-40.
- Grizzle, C., & Sloan, M. F. (2016). Assessing Changing Accountability Structures Created by Emerging Equity Markets in the Nonprofit Sector. *Public Administration Quarterly*, 40(2), 388-408.
- Gross, M. J., McCarthy, J. H., & Shelmon, N. E. (2005). *Financial and Accounting Guide for Not-for-Profit Organizations*. USA: John Wiley & Sons.
- Gupta, P., Chauhan, S., & Paul, J. (2020). Social Entrepreneurship Research: A Review and Future Research Agenda. *Journal of Business Research*, 113, 209-229.
- Hall, M. (2014). Evaluation Logics in the Third Sector. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 25(2), 307–336.
- Hyndman, N. S., & Anderson, R. (1998). Performance Information, Accountability and Executive Agencies. *Public Money & Management*, 18(3), 22-30.
- Ibrisevic, I. (2021, 4 agosto). 20 KPIs For Nonprofits To Track – Key Performance Indicators. Donorbox. <https://donorbox.org/nonprofit-blog/kpis-for-your-nonprofit/#3>
- INE. (2012). *Conta Satélite da Economia Social 2010*.
- INE. (2016). *Conta Satélite para a Economia Social 2013*.
- INE. (2019). *Conta Satélite para a Economia Social 2016*.
- INE, & CASES. (2019). *Inquérito ao Setor da Economia Social 2018*, pp. 1-164.
- Instituto Camões, I. P. (2014). *Guia de Avaliação*, pp. 1-76.

- Jegers, M. (2002). The Economics of Non Profit Accounting and Auditing: Suggestions for a Research Agenda. *The International Journal of Not-for-Profit Law*, 73(3), 429-451.
- Jönsson, J. (2013). *Social Return on Investment: rooms for improvement and research*, pp. 1-29.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*, 71-79.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. USA: Harvard Business School Press.
- Keating, E. K., & Frumkin, P. (2001). *How to Assess Nonprofit Financial Performance*, pp. 1-84.
- Keating, E. K., Gordon, T. P., Fischer, M., & Greenlee, J. (2003). *The Single Audit Act: How Compliant Are Nonprofit Organizations?*, pp. 1-32.
- Laires, R. (2012). *O IVA nas Actividades Culturais, Educativas, Recreativas, Desportivas e de Assistência Médica ou Social*. Coimbra: Almedina.
- Lee, C., & Nowell, B. (2015). A Framework for Assessing the Performance of Nonprofit Organizations. *American Journal of Evaluation*, 36(3), 299-319.
- Legenzova, R. (2016). A Concept of Accounting Quality from Accounting Harmonisation Perspective. *Economics and Business*, 28(1), 33-37.
- Lei n.º 30/2013 de 8 de maio da Assembleia da República. *Diário da República: 1.ª série*.
- Lei n.º 36/2021 de 14 de junho da Assembleia da República. *Diário da República: 1.ª série*.
- Lipson, J. C. (2008). Cost-Benefit Analysis and Third-Party Opinion Practice. *The Business Lawyer*, 63(4), 1188-1220.
- Loureiro, F. E. (2011). *Desempenho numa IPSS e Determinantes da Despesa Social em Portugal* (Relatório de Mestrado). <https://ria.ua.pt/bitstream/10773/7757/1/246992.pdf>
- Lynch-Cerullo, K., & Cooney, K. (2011). Moving from Outputs to Outcomes: A Review of the Evolution of Performance Measurement in the Human Service Nonprofit Sector. *Administration in Social Work*, 35(4), 364-388.
- Maciel, V. M., & Marques, M. C. (2012). The accounting of non-profit organizations in Portugal: The case of private institutions of Social Solidarity (IPSS). *Problems of Management in the 21st Century*, 5, 72-82.
- Marcelo, D. J. (2012). *Aplicação do SNC às entidades do setor não lucrativo* (Relatório de Mestrado). <https://www.iseg.ulisboa.pt/aquila/getFile.do?fileId=357933&method=getFile>
- Marques, C. P. (2015). *Cultura e desempenho nas organizações de economia social: um estudo em cooperativas* (Dissertação de Mestrado). [https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/5747/1/DM\\_CristinaMarques\\_2015.pdf](https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/5747/1/DM_CristinaMarques_2015.pdf)

- Martin, L. L., & Kettner, P. M. (1997). Performance measurement: The new accountability. *Administration in Social Work*, 21(1), 17-29.
- Mendes, A. M. (2011). Organizações de Economia Social: o que as distingue e como podem ser sustentáveis. *Fluxos & Riscos*, 1(2), 29-53.
- Micheli, P., & Kennerley, M. (2005). Performance measurement frameworks in public and non-profit sectors. *Production Planning & Control*, 16(2), 125-134.
- Morariu, J., Pankaj, V., Athanasiades, K., & Grodzicki, D. (2016). *State of Evaluation 2016: Evaluation Practice and Capacity in the Nonprofit Sector*, pp. 1-24.
- Morim, J. M. (2015). *O SROI na economia social Portuguesa* (Dissertação de Mestrado). <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/8429/1/DM-JMM-2015.pdf>
- Moutela, M. (2017, janeiro). *Economia social e desenvolvimento socioeconómico - atualidade e mudança*. Comunicação apresentada em Congresso Nacional da Economia Social 2017, Lisboa.
- Moxham, C. (2009). Performance measurement: Examining the applicability of the existing body of knowledge to nonprofit organisations. *International Journal of Operations & Production Management*, 29(7), 740-763.
- Namorado, R. (2017a). O que é a Economia Social? *Economia Social em Textos*(1), 1-36.
- Namorado, R. (2017b, janeiro). *Lei de Bases da Economia Social – Atualidade e Mudança*. Comunicação apresentada em Congresso Nacional da Economia Social 2017, Lisboa.
- Neely, A. (2002). *Business performance measurement: Theory and practice*. Cambridge: Cambridge University Press .
- Neves, J. C. (2000). *Análise Financeira - Técnicas Fundamentais*. Lisboa: Texto.
- Neves, J. C. (2012). *Análise e Relato Financeiro: uma visão integrada de gestão* (5ª ed.). Lisboa: Texto.
- New Economics Foundation. (2002). *The Money Trail*, pp. 1-134.
- New Economics Foundation. (2005). *Public spending for public benefit*. London: NEF.
- Nicholls, A. (2008). *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. New York: Oxford University Press.
- Nicholls, J., Lawlor, E., Neitzert, E., & Goodspeed, T. (2012). *A guide to Social Return on Investment (SROI)* (2ª ed.). UK: The SROI Network.
- Novais, J., Araújo, D. N., & Cardoso, P. (2012). *Manual de Prestação de Contas nas Entidades do Setor Não Lucrativo*. Porto: Vida Económica.
- Nunes, F., Reto, L., & Carneiro, M. (2001). *O terceiro setor em Portugal: delimitação, caracterização e potencialidades*, pp. 69-95.
- Oliveira, G. C. (2018). *A relação de parceria entre Estado e Terceiro Setor* (Dissertação de Mestrado), Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.

- Oliveira, I. H. (2012). *Economia social, pilar de um novo modelo de desenvolvimento económico sustentável* (Dissertação de Mestrado). [https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/1173/1/DM\\_IldaOliveira\\_2012.pdf](https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/1173/1/DM_IldaOliveira_2012.pdf)
- Omar, N., Arshad, R., & Razali, W. A. (2013). Assessment of Risk Using Financial Ratios in Non-Profit Organisations. *Journal of Energy Technologies and Policy*, 3(11), 382-389.
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE). (2021). *Economic Surveys: Portugal*.
- Palenberg, M. (2011). *Tools and Methods for Evaluating the Efficiency of Development Interventions*. BMZ Evaluation Division: Evaluation Working Papers.
- Parente, C., & Quintão, C. (2014). *Empreendedorismo social em Portugal*. Porto: Universidade do Porto - Faculdade de Letras.
- Parente, C., Cruz, S. A., Marcos, V., Pais, C., & Martinho, A. (2013). *Gestão organizacional no terceiro setor. Work in Progress in Empreendedorismo social em Portugal: : As políticas, organizações e as práticas de educação/formação*.
- Pearce, J. (1993). *At the Heart of the Community Economy: Community Enterprise in a Changing World*. London: Calouste Gulbenkian Foundation.
- Pearce, J. (2001). *Social Audit and Accounting Manual*. Edinburgh: Community Business Scotland (CBS) Network Ltd.
- Pearce, J., & Kay, A. (2008). *Really Telling Accounts!* Reino Unido : Social Audit Network (SAN).
- Pearce, J., & Nicholls, J. (fevereiro de 2010). *The relationship between Social return on Investment (SROI) and Social Accounting and Audit (SAA)*, pp. 1-5.
- Pereira, L. I., Silva, M. L., & Lopes, C. V. (2017). *Aspetos contabilísticos e fiscais das entidades do setor não lucrativo*, pp. 2-25.
- Pérez, L. M. (2020). Cuadro de mando integral para la gestión del impacto social en organizaciones de empleo inclusivo . *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 153-188.
- Portaria 105/2011 de 14 de março do Ministério das Finanças e da Administração Pública. *Diário da República: 1.ª série*, n.º 51.
- Portaria 106/2011 de 14 de março do Ministério das Finanças e da Administração Pública. *Diário da República: 1.ª série*.
- Portaria 218/2015 de 23 de julho do Ministério das Finanças. *Diário da República: 1ª série*.
- Portaria 220/2015 de 24 de julho do Ministério das Finanças. *Diário da República: 1ª série*.
- Robalo, P. M. (2017). *Economic and Financial Performance Model for Private Social Solidarity Institutions*, pp. 1-31.

- Ryan, C., & Irvine, H. (2012). Not-for-profit ratios for financial resilience and internal accountability: a study of Australian international aid organisations. *Australian Accounting Review*, 22(2), 177-194.
- Salvado, A. F., & Silva, M. J. (2015). *Análise Custo-Benefício: Metodologia para apoio à decisão em intervenções de Arquitetura, Engenharia e Construção*. Lisboa: Laboratório Nacional de Engenharia Civil, I. P.
- Santos, A. F. (2015). *Análise da viabilidade económico-financeira de uma IPSS: Fundação Nossa Senhora da Guia em Avelar* (Dissertação de Mestrado). [https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/11457/1/Adriana\\_Santos.pdf](https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/11457/1/Adriana_Santos.pdf)
- Santos, A. J. (2008). *Gestão estratégica: conceitos, modelos e instrumentos*. Lisboa: Escolar.
- Santos, M. H., & Ferreira, J. S. (2020). Avaliação Comparativa de Métodos de Mensuração e Avaliação de Desempenho para Organizações do Terceiro Setor. *Administração Pública e Gestão Social*, 12(4), 1-17.
- Schiemann, W. A., & Lingle, J. H. (2005). *Bullseye!: Hitting Your Strategic Targets Through High-Impact Measurement*. New York: Free Press.
- Schnurbein, G. V. (2017). *Nonprofit Financial Growth and Path Dependency*. (Documento de trabalho N.º12). Basel: CEPS
- Silva, N. (2018, 7 março). Desafios numa economia social em progresso. *Jornal de negócios*. <https://www.jornaldenegocios.pt/opiniao/colunistas/economia-social/detalhe/desafios-numa-economia-social-em-progresso>
- Sink, S., & Tuttle, T. (1993). *Planejamento e Medição Para a Performance*. Rio de Janeiro: QualityMark.
- Sousa, F. J. (2018). *Desempenho Financeiro e Propensão para a Insolvência no Terceiro Setor: O caso das IPSS do Distrito de Braga* (Dissertação de Mestrado). [https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/13630/1/DM\\_fernandoremondes\\_GO3S\\_2018.pdf](https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/13630/1/DM_fernandoremondes_GO3S_2018.pdf)
- Torres, L., & Pina, V. (2003). Accounting for Accountability and Management in NPOs. A Comparative Study of Four Countries: Canada, the United Kingdom, the USA and Spain. *Financial Accountability & Management*, 19(3), 265-285.
- Tremblay-Boire, J., & Prakash, A. (2015). Accountability.org: Online Disclosures by U.S. Nonprofits. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 26(2), 693-719.
- Tuan, M. T. (2008). *Measuring and/or Estimating Social Value Creation: Insights Into Eight Integrated Cost Approaches*, pp. 1-45.
- Tuckman, H. P., & Chang, C. F. (1991). A Methodology for Measuring the Financial Vulnerability of Charitable Nonprofit Organizations. *Nonprofit and voluntary sector quarterly*, 20(4), 445-460.
- Verbruggen, S., Milis, K., & Christiaens, J. (2011). Can Resource Dependence and Coercive Isomorphism Explain Nonprofit Organizations' Compliance With Reporting Standards? *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(1), 5-32.

- Vieira, N. S., Parente, C., & Barbosa, A. C. (2017). “Terceiro setor”, “economia social” e “economia solidária” : laboratório por excelência de inovação social. *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*(7), 100-121.
- Wallis, J., & Dollery, B. (2006). Revitalizing the contribution non-profit organizations can make to the provision of human services. *International Journal of Social Economics*, 33(7), 491-511.
- Weikart, L. A., Chen, G. G., & Sermier, E. (2013). *Budgeting and financial management for nonprofits organizations : using money to drive mission success* (1ª ed.). Los Angeles: CQ Press.
- World Health Organization. (2017). *Social return on investment: accounting for value in the context of implementing Health 2020 and the 2030 Agenda for Sustainable Development*. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe.