



UNIVERSIDADE D  
COIMBRA

Andreia Filipa Almeida Costa

**IMPACTO DA COVID-19 NAS ENTIDADES  
DO SETOR NÃO LUCRATIVO EM  
PORTUGAL**

**Dissertação no âmbito do mestrado em Contabilidade e Finanças, orientada  
pela Professora Doutora Liliana Marques Pimentel e apresentada à  
Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra**

Janeiro de 2023



Andreia Filipa Almeida Costa

# **IMPACTO DA COVID-19 NAS ENTIDADES DO SETOR NÃO LUCRATIVO EM PORTUGAL**

**Dissertação no âmbito do mestrado em Contabilidade e Finanças, orientada pela Professora Doutora Liliana Marques Pimentel e apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de Mestre**

Janeiro de 2023



## **AGRADECIMENTOS**

O término deste trabalho é o balanço de vários anos de esforço, dedicação, superação e concretização de objetivos. Foi uma batalha dura, mas chegou ao fim mais uma etapa da minha vida.

Agradeço a todas as pessoas que passaram na minha vida e me ajudaram a tornar a pessoa que sou hoje. Todas elas contribuíram, de alguma forma, para a minha formação e educação.

Agradecer à Professora Doutora Liliana Marques Pimentel pela disponibilidade, ajuda, pelo incentivo e pelo trabalho que desenvolvemos juntas.

Esta dissertação é dedicada aos meus pais, ao meu irmão, aos meus avós e ao meu namorado. Obrigada por tudo o que fizeram por mim, pelas palavras de força, por acreditarem que eu conseguia e por me terem trazido até aqui. Sem a vossa ajuda eu não conseguiria.

Muito obrigada!

Às minhas amigas de sempre, o quarteto fantástico, a família que escolhi e as melhores amigas de sempre, agradeço-vos muito por todo o apoio.

À restante família e amigos dizer que tiveram, também, muita importância neste meu percurso.

Espero que tenham todos muito orgulho em mim!

## **RESUMO**

As entidades do setor não lucrativo são organizações inseridas no ramo do apoio social e não visam a obtenção de lucros.

Para estas entidades, assim como para tantas outras do ramo lucrativo ou não lucrativo, a pandemia Covid-19 trouxe alguns problemas e pode ter impactado negativamente e/ou positivamente nos resultados de final de período. Deste modo, torna-se pertinente a análise do contexto pré, durante e pós pandemia, de forma a percebermos, em concreto, quais foram as mudanças.

O facto de falarmos de Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) e pandemia Covid-19 traz uma grande temática, uma vez que, com o aparecimento desta doença, a situação tornou-se insegura e instável, o que leva a que cidadãos, no geral, recorram com muito mais frequência a instituições deste género, de forma a satisfazerem as suas necessidades, quer sejam alimentares, de saúde ou de outro tipo.

Assim, embora não haja muito apoio literário, devido ao aparecimento recente da Covid-19, esta temática torna-se pertinente e bastante atual dada a importância e o rápido crescimento das IPSS no nosso país e o acelerado surto epidémico.

A metodologia abordada nesta dissertação assenta num método quantitativo, através da análise dos montantes das rubricas pertencentes às demonstrações financeiras de 150 entidades, bem como cálculo de rácios. Destas 150 entidades foram selecionadas e analisadas as rubricas contabilísticas de maior interesse, relativas ao período de 2018 a 2021, retiradas de duas demonstrações financeiras (Balanço e Demonstração de Resultados), publicadas nos websites de cada uma delas.

Os resultados desta dissertação permitem-nos concluir que no ano de 2020, com a pandemia, aumentaram as dívidas a fornecedores, as dívidas de clientes, os financiamentos obtidos, os subsídios, o custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas e os gastos com o pessoal. Diminuíram as vendas e prestações de serviços e os fornecimentos e os serviços externos. É de salientar que o ano 2020 foi o ano mais afetado pela pandemia Covid-19.

As Entidades do Setor não Lucrativo das regiões mais afetadas pela Covid-19 foram as situadas nas NUTS II Norte e Centro, com maior probabilidade de terem resultados líquidos negativos. As cooperativas e as associações foram as formas jurídicas com maior prejuízo.

Da análise detalhada de rácios foi concluído que não houve grande impacto no equilíbrio financeiro de curto prazo, porém, no médio longo prazo aumentou a dependência de endividamento e a dificuldade em saldar as dívidas.

**Palavras-Chave:** Covid-19, Entidades do Setor não Lucrativo, Portugal, Desempenho

## **ABSTRACT**

Non-profit entities are organizations in the field of social support and do not aim to obtain profits.

For these entities, as well as for so many others in the lucrative or non-profit industry, the Covid-19 pandemic has brought some problems and may have negatively and/or positively impacted end-of-period results.

Thus, it is pertinent to analyze the pre, during and post pandemic context, in order to understand, in concrete terms, what the changes were.

The fact that we are talking about Private Institutions of Social Solidarity (IPSS) and the Covid-19 pandemic brings a great theme, since, with the onset of this disease, the situation has become unsafe and unstable, which leads to citizens, in general, using institutions of this kind much more often in order to meet their needs, whether food, health or otherwise.

Thus, although there is not much literary support, due to the recent emergence of Covid-19, this theme becomes relevant and quite current given the importance and rapid growth of these institutions in our country and the accelerated epidemic outbreak.

The methodology addressed in this dissertation is based on a quantitative method, through the analysis of the amounts of the rubrics belonging to the financial statements of 150 entities, as well as calculation of ratios. From these 150 entities, the accounting statements of greatest interest were selected and analyzed, for the period 2018 to 2021, taken from two income statements (Balance sheet and income statement), published on the websites of each of them.

The results of this dissertation allow us to conclude that in 2020, with the pandemic, debts to suppliers, customer debts, customer debts, financing obtained, subsidies, the cost of goods sold and materials consumed and personnel expenses increased. Sales and services and external supplies and services have decreased. It should be noted that the year 2020 was the year most affected by the Covid-19 pandemic.

The Non-Profit Sector Entities of the regions most affected by Covid-19 were those located in NUTS II Norte and Centro, most likely to have negative net results and cooperatives and associations were the legal forms with the greatest loss.

From the detailed analysis of ratios it was concluded that there was no major impact on the short-term financial balance, but in the medium long term increased dependence on indebtedness and the difficulty in repaying debts.

**Keywords:** Covid-19, Non-Profit Sector Entities, Portugal, Performance

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1- IPSS nos EUA, em 2013.....	6
Figura 2 - Fontes de Receita .....	7
Figura 3 - Distribuição dos Principais Indicadores por grupos de entidades (2016) .....	7
Figura 4 - Distribuição das Unidades das Entidades do Terceiro Setor .....	8
Figura 5 - Distribuição das Unidades por NUTS .....	9
Figura 6 - Peso da Economia Social na Economia Nacional .....	9
Figura 7 - Resumo do Enquadramento Fiscal nas Entidades do Setor não Lucrativo .....	20
Figura 8 - Medidas Adotadas em Resposta à Covid-19 .....	24
Figura 9 - Impactos da Crise Covid-19 .....	25
Figura 10 - Ferramentas pré e Pós Pandemia .....	26
Figura 11 - Balanço Anual (Médio) .....	32
Figura 12 - Demonstração de Resultados Anual (Média) .....	33

## **LISTA DE TABELAS**

Tabela 1- Resumo dos Impostos .....	22
Tabela 2 - Resumo das Alterações das Rúbricas do Balanço .....	43
Tabela 3 - Resumo das Alterações das Rúbricas da Demonstração de Resultados .....	47
Tabela 4 - Resumo das Percentagens de Formas Jurídicas e NUTS II por Resultado Líquido Negativo e Positivo .....	50
Tabela 5 - Rácios de Rentabilidade e Eficiência .....	51
Tabela 6 - Rácios de Equilíbrio Financeiro de Curto Prazo .....	52
Tabela 7 - Rácios de Equilíbrio Financeiro de Médio/Longo Prazo .....	53
Tabela 8 - Outros Rácios .....	54

## **LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico 1- Proporção de Entidades por NUTS II .....	35
Gráfico 2 - Proporção de Entidades por Forma Jurídica .....	35
Gráfico 3 - Distribuição de Ativos Fixos Tangíveis .....	36
Gráfico 4 - Distribuição de Ativos Intangíveis .....	36
Gráfico 5 - Distribuição de Bens do Património Histórico e Cultural .....	37
Gráfico 6 - Distribuição de Investimentos Financeiros .....	37

Gráfico 7 - Distribuição de Fundadores/Doadores (Ativo) .....	38
Gráfico 8 - Distribuição de Inventários .....	38
Gráfico 9 - Distribuição de Créditos a Receber .....	39
Gráfico 10 - Distribuição de Estado e Outros Entes Públicos (Ativo) .....	39
Gráfico 11 - Distribuição de Caixa e Depósitos Bancários .....	40
Gráfico 12 - Distribuição de Financiamentos Obtidos .....	40
Gráfico 13 - Distribuição de Fornecedores .....	41
Gráfico 14 - Distribuição de Estado e Outros Entes Públicos (Passivo) .....	41
Gráfico 15 - Distribuição Fundadores/Doadores (Passivo) .....	42
Gráfico 16 - Distribuição de Vendas e Serviços Prestados .....	44
Gráfico 17 - Distribuição de Subsídios e Legados à Exploração .....	44
Gráfico 18 - Distribuição dos Custos das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas .....	45
Gráfico 19 - Distribuição de Fornecimentos e Serviços Externos .....	45
Gráfico 20 - Distribuição de Gastos com o Pessoal .....	46
Gráfico 21 - Distribuição de Outros Rendimentos .....	46
Gráfico 22 - Distribuição de Outros Gastos .....	46

## **Lista de Abreviaturas e Siglas**

ACFA – Associações com Fins Altruísticos

AT – Autoridade Tributária

CCO – Circuito Católico Operário

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CRP – Código da República Portuguesa

CSC – Código das Sociedades Comerciais

CSES – Conta Satélite Economia Social

EBF – Estatuto dos Benefícios Fiscais

EC – Estrutura Concetual

ES – Economia Social

ESNL – Entidades do Setor não Lucrativo

EUA – Estados Unidos da América

IAS – International Accounting Standardards

IES – Informação Empresarial Simplificada  
IFRS – International Financial Reporting Standards  
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  
IRS – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares  
IS – Imposto de Selo  
ISV – Imposto sobre os Veículos  
IUC – Imposto Único de Circulação  
IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado  
NI – Normas Interpretativas  
ONGD – Organizações não Governamentais para o Desenvolvimento  
ONGD – Organizações não Governamentais de Cooperação para o Desenvolvimento  
ONGDA – Organizações não Governamentais de Ambiente  
ONGPCD – Organizações não Governamentais para Pessoas com Deficiência  
PCIPSS – Plano de Contas das Instituições Particulares de Solidariedade Social  
PCUP – Pessoas Coletivas de Mera Utilidade Pública  
RNC-ESNL – Regime de Normalização Contabilística para as Entidades do Setor não  
Lucrativo  
SCA – Subsetores Comunitários e Autogestionários  
SIC/IFRIC – International Financial Reporting Interpretations Committee  
SNC – Sistema de Normalização Contabilística  
VAB – Valor Acrescentado Bruto

## Índice

<b>1</b>	<b>Introdução</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Revisão de Literatura</b>	<b>3</b>
2.1	Setor não Lucrativo	3
2.1.1	Caracterização das Entidades do Setor não Lucrativo	3
2.1.2	Perspetiva Histórica	4
2.1.3	Tipos de Organizações	6
2.1.4	Principais Fontes de Financiamento	6
2.2	A Importância das Entidades do Setor não Lucrativo	7
2.3	Transparência	10
2.4	Enquadramento Jurídico	11
2.4.1	Constituição e Estatuto Jurídico	11
2.4.2	Formas Jurídicas	13
2.4.3	Finalidades	14
2.5	Enquadramento Contabilístico	15
2.5.1	Enquadramento do Normativo Contabilístico	15
2.5.2	Demonstrações Financeiras	16
2.5.3	Processo de Prestação de Contas	17
2.6	Breve Enquadramento Fiscal	18
2.6.1	Imposto sobre o Rendimento (IRC)	18
2.6.2	Tratamento de impostos como IVA, IMT, IMI, ISV, IS e IUC	21
2.7	Impacto da covid-19 na Economia Portuguesa e ESNL	22
<b>3</b>	<b>Metodologia</b>	<b>31</b>
3.1	Dados	31
3.2	Variáveis em Estudo	31
3.3	Análise de Dados	33
<b>4</b>	<b>Apresentação de Resultados</b>	<b>35</b>
4.1	Análise Exploratória	35
4.1.1	Análise Descritiva – Balanço	36
4.1.2	Análise Descritiva – Demonstração de Resultados	43
4.2	Análise da proporção de Resultados Líquidos por Forma Jurídica e NUTS II	48
4.3	Análise Económica e Financeira	51
4.3.1	Rácios de Rentabilidade e Eficiência	51
4.3.2	Rácios de Equilíbrio Financeiro de Curto Prazo	51

4.3.3	Rácios de Equilíbrio Financeiro de Médio/Longo Prazo .....	52
4.3.4	Outros Rácios .....	53
<b>5</b>	<b>Discussão dos Resultados</b> .....	<b>55</b>
<b>6</b>	<b>Conclusão</b> .....	<b>59</b>
<b>7</b>	<b>Referências</b> .....	<b>61</b>
<b>8</b>	<b>Legislação</b> .....	<b>63</b>

# 1 Introdução

A pandemia Covid-19 veio trazer um ambiente de grande instabilidade e grande mudança no dia a dia das pessoas de todo o mundo. Era algo inesperado, de rápida transmissibilidade que veio abalar as dinâmicas normais de todos, que surgiu no final do ano de 2019, na China.

Segundo uma notícia do Jornal de Negócios (Lusa, 2021), cerca de 44% das empresas apresentaram prejuízo no final do ano de 2020, caiu a faturação e a rendibilidade dos capitais próprios diminuiu para metade do valor do ano de 2019.

A nível mundial existiram grandes repercussões, mas o nosso estudo incide nas entidades do setor não lucrativo (ESNL). Segundo Pereira (2021), “as instituições particulares de solidariedade social (IPSS) são organizações da economia social, especializadas na ação social e sem carácter lucrativo”.

Este setor tem vindo a crescer ao longo dos anos e é de esperar que, com a pandemia, tal como aconteceu com a grande maioria das entidades do setor lucrativo, diminuam as suas receitas e que os seus gastos tenham vindo a aumentar.

O Banco Central ressaltou à Lusa (2021) que dada a generalidade dos acontecimentos na era do Covid-19, vários setores foram afetados, contudo “a situação económica das empresas não foi afetada da mesma forma”.

Para esse feito considera-se interessante o estudo aprofundado do contexto Covid-19 em ESNL, bem como, os impactos que surgiram ao longo dos anos.

Assim, a presente dissertação foi desenvolvida com o objetivo de analisar as diferentes rubricas contabilísticas das demonstrações financeiras, presentes nos websites de entidades do setor não lucrativo, traçar a evolução no contexto pré, durante e pós pandemia, ao longo dos anos 2018 a 2021, bem como, analisar os indicadores financeiros que permitem tirar algumas conclusões acerca das questões de investigação:

Questão 1 – Quais as rubricas contabilísticas mais afetadas pela pandemia Covid-19?

Questão 2 – Como variou a rubrica “Resultado Líquido” das ESNL em termos da sua localização (NUTS II) e da sua forma jurídica?

Questão 3 – Qual foi o impacto no equilíbrio financeiro de curto prazo das ESNL?

Questão 4 – Qual foi o impacto no equilíbrio financeiro de médio/longo prazo das ESNL?

Este trabalho está organizado da seguinte forma: no segundo capítulo é realizada uma contextualização do setor não lucrativo, é referenciada a sua importância, é esclarecida a noção de transparência, introdução de uma abordagem do enquadramento fiscal, jurídico e contabilístico e discussão do impacto que a Covid-19 teve neste setor. O capítulo 3 apresenta a metodologia, capítulo onde são apresentados os dados, as variáveis em estudo e onde são esclarecidos os procedimentos que permitem atingir os resultados. O capítulo 4 apresenta os resultados, dividindo-se em três partes – uma parte exploratória de caracterização das entidades em estudo em termos da sua localização e da sua forma jurídica e análise dos dados do balanço e da demonstração de resultados, outra onde são estabelecidas alguns esclarecimentos entre resultado líquido das ESNL em termos da sua localização NUTS II e na sua forma jurídica e a última onde é elaborada o estudo de indicadores financeiros. No quinto capítulo são discutidos os resultados e no capítulo 6 são expostas as conclusões, bem como, limitações do estudo e proposta de investigações futuras.

## 2 Revisão de Literatura

### 2.1 Setor não Lucrativo

#### 2.1.1 Caracterização das Entidades do Setor não Lucrativo

Os tempos que vivemos nos dias de hoje são cada vez mais incertos e complexos. O sucesso exige maiores competências de gestão, maior competitividade e maiores níveis de inovação. Embora de uma forma diferente, as entidades do setor não lucrativo também deveriam inovar, sendo a entidade principal responsável por ela as Organizações não Governamentais para o Desenvolvimento (ONGD). Estas organizações fomentam quatro dimensões que incentivam a inovação: uma vez que o objetivo é ter em conta as necessidades da sociedade, a sua missão incorpora a dimensão social; têm uma comunicação próxima com os seus beneficiários; estão orientadas para resultados de longo prazo; e “tendem a procurar mudanças sistémicas como o objetivo final dos seus projetos” (Valero-Amaro et al., 2021).

Segundo o autor Anheier (2016), o setor sem fins lucrativos é o conjunto das organizações privadas, voluntárias, sem fins lucrativos e associações. Este setor é também denominado como terceiro setor e o governo é o principal órgão de administração pública. Estes tipos de organizações incluem fundações, sindicatos, associações profissionais, organizações religiosas, clubes sociais, entre outros, e tem-se tornado uma importante força económica e social.

Sowa (2009) afirma que este tipo de organizações

podem ter vários motivos para se envolver em colaborações para fornecer os seus serviços, incluindo a necessidade de adquirir recursos que não poderiam adquirir independentemente, o desejo de alavancar novas ideias ou o conhecimento para a sua organização e a necessidade de satisfazer as pressões no mercado.

O grande objetivo deste tipo de organizações é servir um interesse social e não gerar lucro.

Anheier (2016) defende que a nível local as entidades sem fins lucrativos apresentam grande fortalecimento da comunidade; a nível nacional, “estão cada vez mais envolvidas na assistência social, assistência médica, reforma educacional e parcerias público-privadas”; e a nível internacional existem instituições como Banco Mundial, Nações Unidas, União Europeia que permitem procurar o equilíbrio entre o estado e a população em geral, alocando mais responsabilidade nas ONGD.

As organizações sem fins lucrativos são vistas como sistemas de bem-estar na sociedade e têm grande impacto no serviço do benefício público. Este setor tem apresentado uma grande expansão ao longo dos tempos e é alimentada por procuras de serviços humanos. Para se fazer face a isso, existe uma crescente necessidade de uma melhor e mais adequada gestão e organização (Anheier, 2016). São, assim, organizações multidimensionais e têm como função atender às necessidades e procuras das partes interessadas (Urquía-Grande et al., 2022).

África é o continente onde existe uma maior propensão deste tipo de entidades. O facto de haver um baixo desenvolvimento económico conjugado com uma grande instabilidade, leva a que haja mais necessidades por parte dos beneficiários (Urquía-Grande et al., 2022).

A quantidade de IPSS, nos EUA, em 2013, apresentou um crescimento de, aproximadamente, 2,3%, por comparação com o ano anterior. Da mesma forma, as despesas e receitas mostraram, também, um acréscimo, nos anos em causa. Esta tendência vem mostrar um crescimento neste setor, que é transversal a todo o mundo (McKeever, 2015).

### 2.1.2 Perspetiva Histórica

As pesquisas acerca deste tema começaram a surgir por volta dos anos 1980. Neste mesmo ano, com o surgimento de uma crise com o desafio do neoliberalismo e o fim da guerra fria, foi surgindo um maior interesse nesta temática (Anheier, 2016).

De um modo geral, existem quatro linhas de pensamento, quando o tema são as entidades do setor não lucrativo. Essas linhas e formas de pensar dizem respeito à Igreja Católica, à autoajuda do país, o controlo político autoritário, e a crescente dependência em grupos privados sem fins lucrativos (Franco et al. 2005).

Estas organizações surgiram por volta do ano 1143 e foram muito inspiradas pela Igreja Católica, entidade que teve maior influência. Inicialmente as entidades que foram surgindo eram as Hospedarias - “Acolher peregrinos e resgatar cativos”; as Mercearias – Local onde mulheres solteiras com mais de 50 anos, idosos ou deficientes encontrariam apoio ou sítio para ficar; as Casas dos pobres – abrigavam pessoas com baixas possibilidades; leprosários – “ofereciam assistência médica aos leprosos”; e Hospitais de Meninos – “abrigavam crianças órfãs e abandonadas” (Franco et al. 2005).

Segundo o estudo dos autores Franco et al. (2005), no final do século XV surgiam as Misericórdias e no final dos séculos XII e XIII surgiram as Corporações e Confrarias. As

primeiras prestavam auxílio a uma profissão pela criação de hospitais; e as segundas destinavam-se à prestação de serviços aos sócios (confrades) (Franco et al. 2005).

Com a era industrial, no século XIX, pela falta de instituições de ajuda social, houve o surgimento de “Associações de Trabalhadores”. Estas associações permitiram o apoio e defesa dos direitos dos trabalhadores. Da mesma forma, surgiram, também, as Associações Mutualistas, Associações Humanitárias de Bombeiros Voluntários, Mútuas Agrícolas e Sindicatos Agrícolas. Pelo facto de não existirem muitos recursos nestas entidades e não haver um grande apoio do Estado, muitas delas não foram bem sucedidas (Franco et al. 2005).

Devido à guerra civil, na década de 1830, muitos foram os elementos da nobreza e da igreja a irem contra os proprietários das terras. Em 1834 começou a surgir uma revolta da sociedade contra o Clero e a Nobreza, de forma a abolir com os privilégios destas últimas. Neste contexto surgiu, no final do século XIX (1878) o Círculo Católico Operário (CCO) que representava a “presença católica organizada no movimento operário português” (Franco et al. 2005).

Em 1926 com o golpe de estado militar encenado por Oliveira Salazar foi criado um “Estado Novo”, cujo intuito era que os trabalhadores, os camponeses e os pescadores fossem representados por Casas do Povo, Associações e Casas dos Pescadores (Franco et al. 2005).

De acordo com Franco et al. (2005), a morte de Salazar deu lugar a uma crescente liberalização e, posteriormente, ao término do autoritarismo (25 de abril de 1974) e a Constituição da República Portuguesa (1976) levou à crescente explosão de movimentos relativos à vida social.

Mais recentemente, o Estado promoveu o reforço das Associações Particulares de Assistência Social (Instituições Particulares de Solidariedade Social - IPSS) e em 1979 foi aprovado o estatuto das IPSS. No ano de 1983 foi feita uma revisão e estas começaram a representar, também, áreas da saúde, educação, formação profissional e habitação. Posteriormente, o estado português começou a financiar Instituições Privadas de Previdência Social. Assim, as IPSS começaram a “contar fortemente com o apoio do setor público” e esta relação foi-se estendendo para outras áreas de atuação (Franco et al. 2005).

Devido ao rápido crescimento do setor da sociedade civil, aumentou, também, a quantidade e a complexidade das leis que o integram.

### 2.1.3 Tipos de Organizações

Segundo o estudioso McKeever (2015), em 2013, nos Estados Unidos (EUA), as instituições do setor social distribuíam-se sobretudo pelas que são apresentadas na imagem abaixo: (Figura 1)

Figura 1 – IPSS nos EUA, em 2013

	Number	Percentage of total	Dollar Total (Billions)			Percentage of Total		
			Revenues	Expenses	Assets	Revenues	Expenses	Assets
<b>All public charities</b>	293,103	100.0	1,734.1	1,623.8	3,225.0	100.0	100.0	100.0
<i>Arts, culture, and humanities</i>	29,136	9.9	33.6	30.2	110.7	1.9	1.9	3.4
<i>Education</i>	50,262	17.1	296.3	269.2	958.1	17.1	16.6	29.7
Higher education	2,050	0.7	188.1	174.6	617.7	10.8	10.8	19.2
Other education	48,212	16.4	108.2	94.6	340.3	6.2	5.8	10.6
<i>Environment and animals</i>	13,283	4.5	16.7	14.7	41.4	1.0	0.9	1.3
<i>Health</i>	37,732	12.9	1,025.3	975.8	1,392.8	59.1	60.1	43.2
Hospitals and primary care facilities	7,062	2.4	864.0	823.9	1,133.5	49.8	50.7	35.1
Other health care	30,670	10.5	161.3	151.9	259.3	9.3	9.4	8.0
<i>Human services</i>	104,002	35.5	214.2	206.9	331.5	12.4	12.7	10.3
<i>International and foreign affairs</i>	6,305	2.2	32.4	30.8	39.3	1.9	1.9	1.2
<i>Public and social benefit</i>	34,081	11.6	100.2	82.8	315.2	5.8	5.1	9.8
<i>Religion-related</i>	18,302	6.2	15.4	13.5	36.0	0.9	0.8	1.1

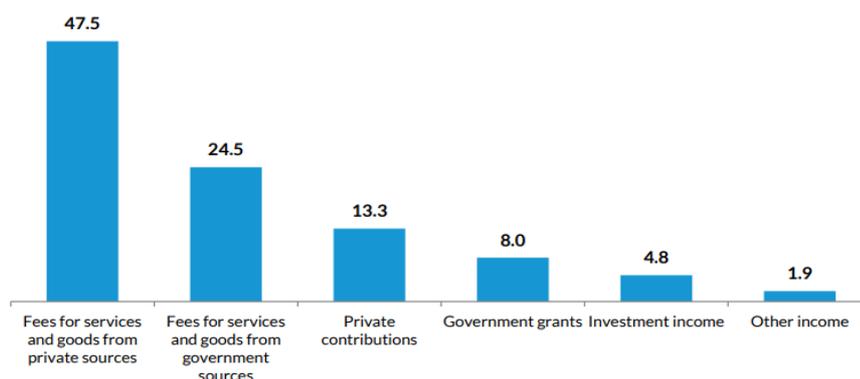
Fonte: Retirado de McKeever (2015)

De acordo com a figura 1, a maior percentagem de IPSS, nos EUA, diz respeito a organizações de serviços humanos como banco alimentar, entre outros. Seguidamente, vêm as instituições relacionadas com a educação. Com menor percentagem estão as instituições de ensino superior.

### 2.1.4 Principais Fontes de Financiamento

As principais fontes de financiamento das instituições do setor não lucrativo, segundo o estudo de McKeever (2015) dizem respeito maioritariamente a taxas por serviços (mensalidades, vendas), taxas de fontes governamentais, doações, subsídios do governo, investimentos e, por fim, outras receitas. (Figura 2)

Figura 2 – Fontes de Receita



Fonte: Retirada de McKeever (2015)

Pereira (2021) afirma que as receitas de todas as atividades desenvolvidas pelas associações revertem a favor dos associados. Segundo ela, as principais fontes de financiamento são: quotas dos sócios, mensalidades dos utentes, comparticipações da segurança social, rentabilização do património, prestação de serviços diversos e donativos.

## 2.2 A Importância das Entidades do Setor não Lucrativo

Por comparação ao ano de 2013, o Valor Acrescentado Bruto (VAB) da Economia Social, no ano de 2016 representava 3%, tendo aumentado 14,6%, em termos nominais. Neste mesmo ano, 71.885 foram as entidades que geraram este VAB (Instituto Nacional de Estatística, 2019).

Através do estudo do Instituto Nacional de Estatística (INE) – Conta Satélite da Economia Social (CSES) é possível perceber a distribuição por grupos de entidades da Economia Social (ES). (Figura 3)

Figura 3 – Distribuição dos principais indicadores por grupos de entidades (2016)

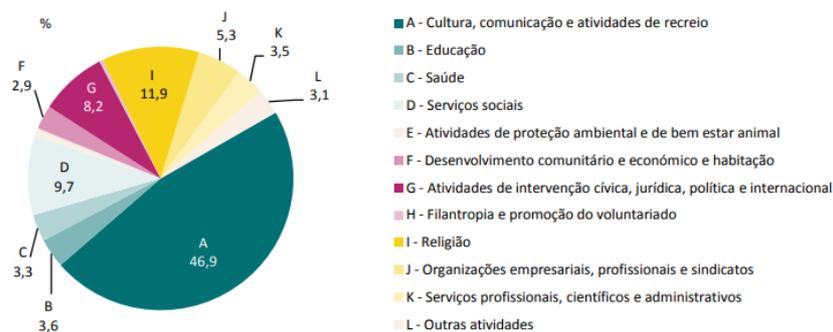
Grupos de entidades	Unidades	Emprego Remunerado	VAB	Remunerações	VAB / ETC	Remunerações Médias
	N.º	ETC	10 <sup>3</sup> Euros	10 <sup>3</sup> Euros	10 <sup>3</sup> Euros por ETC remunerado	
Cooperativas	2 343	24 402	604 241	572 240	24,8	23,5
Associações mutualistas	97	4 842	387 971	212 094	80,1	43,8
Misericórdias	387	39 445	596 630	555 267	15,1	14,1
Fundações	619	14 113	332 321	304 296	23,5	21,6
Subsetores comunitário e autogestionário (SCA)	1 678	305	1 174	3 795	3,9	12,4
Associações com fins altruísticos (ACFA)	66 761	151 779	2 896 871	2 673 894	19,1	17,6
<b>Economia Social</b>	<b>71 885</b>	<b>234 886</b>	<b>4 819 210</b>	<b>4 321 587</b>	<b>20,5</b>	<b>18,4</b>
<b>Total da Economia</b>	-	<b>3 839 523</b>	<b>162 226 133</b>	<b>81 854 147</b>	<b>42,3</b>	<b>21,3</b>
<b>Economia Social / Economia Nacional</b>	-	<b>6,1%</b>	<b>3,0%</b>	<b>5,3%</b>	<b>48,6%</b>	<b>86,3%</b>

Fonte: Retirado de Instituto Nacional de Estatística (2019)

No que diz respeito à figura acima (Figura 3), é possível verificar que a entidade com maior percentagem, no ano de 2016, em Portugal são Associações com fins altruísticos (ACFA) com 66.761 unidades. Seguidamente vêm as Cooperativas (2.343), Subsetores comunitários e autogestionário (SCA) (1.678), Fundações (619), Misericórdias (387) e, por fim, Associações mutualistas (97). No que respeita a Economia Social, “as instituições sem fim lucrativo ao serviço das famílias constituíram o setor dominante, congregando 91,2% do total de unidades do universo da CSES” (Instituto Nacional de Estatística, 2019).

O terceiro setor dividia-se, essencialmente, nas seguintes entidades: Cultura, comunicação e atividades de recreio (46,9%); educação (3,6%); saúde (3,3%); serviços sociais (9,7%); atividades de proteção ambiental e de bem estar animal; desenvolvimento comunitário e económico e habitação (2,9%); atividade de intervenção cívica, jurídica, política e internacional (8,2%); filantropia e promoção do voluntariado; religião (11,9%); organizações empresariais, profissionais e sindicatos (5,3%); serviços profissionais, científicos e administrativos (3,5%); e outras atividades (3,1%). (Figura 4)

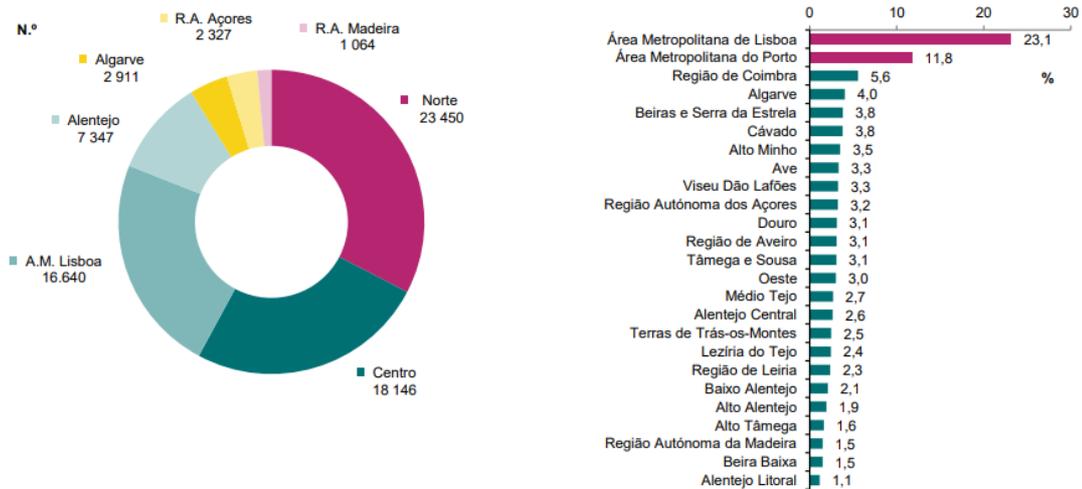
Figura 4 – Distribuição das Unidades das entidades do Terceiro Setor



Fonte: Retirado de Instituto Nacional de Estatística (2019)

Relativamente à distribuição pelas NUTS II, as maiores dispersões de entidades da Economia Social encontram-se no Norte, Centro e Lisboa, com uma quantidade de, respetivamente, 23.450, 18.146 e 16.640 entidades (Instituto Nacional de Estatística, 2019). (Figura 5)

Figura 5 – Distribuição das unidades por NUTS

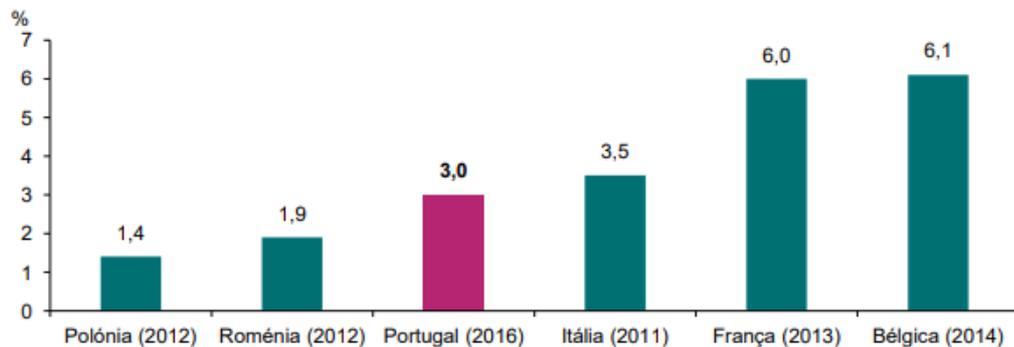


Fonte: Retirada de Instituto Nacional de Estatística (2019)

Segundo o estudo em causa do INE, a Economia Social representou, para além de 3% do VAB nacional, 2,7% da produção nacional. A necessidade líquida de financiamento aumentou de 412 milhões de euros, no ano 2013, para 598,4 milhões de euros, em 2016. Relativamente à capacidade líquida de financiamento, esta diminuiu, apresentando 1.951,6 milhões de euros, em 2016 (3.945,6 milhões de euros, em 2013 (Instituto Nacional de Estatística, 2019).

A nível internacional, por comparação com outros países, é possível verificar em que nível se encontra Portugal, a partir da figura 6.

Figura 6 – Peso da Economia Social na Economia Nacional



Fonte: Retirado de Instituto Nacional de Estatística (2019)

## 2.3 Transparência

Aspetos como a integridade, honestidade e confiabilidade são cada vez mais um objetivo comum a todos os cidadãos, por servirem de antítese à corrupção ou abuso de poder (Ferreira, 2021).

A transparência diz respeito à divulgação de informação financeira, de forma a tornar público a todos osadores, voluntários, sócios e outros, do desempenho da instituição e da forma como estão a ser alocados os recursos.

Segundo Ferreira (2021) esta informação deve ser de natureza económico-financeira, social e política e deve ser oportuna, fiável e acessível.

No ano de 1999 começou-se a falar da publicação das informações de caris financeiro nos sites de cada instituição como uma mais valia para o conhecimento e acesso público (Behn et al., 2010).

Bushman et al. (2004) afirma que “a disponibilidade de informação é considerada um fator determinante da eficiência das decisões de alocação de recursos e crescimento de uma economia”.

Os estatutos das IPSS presentes no Decreto-Lei 172-A/2014 referem que existe a obrigatoriedade, para este tipo de entidades, de publicitar no seu site institucional, toda a informação relativa a contas do exercício. Apesar da existência desta obrigatoriedade, nem todas fazem esta partilha de informação.

Segundo o estudo de Behn et al. (2010), que elaboraram uma pesquisa acerca da razão pela qual algumas entidades do setor não lucrativo não divulgavam voluntariamente as demonstrações financeiras, foi concluído que organizações com mais despesas, mais contribuições e mais dívidas são mais prováveis de apresentar informação. Em conformidade com os autores, esta tendência pode ser justificada pela maior predisposição de um escrutínio externo, quer por credores ou doadores.

De acordo com o estudo de Ferreira (2021), no ano de 2021, da amostra em estudo, 70,52% das IPSS têm site institucional. Apenas 38,81% cumprem o dever de publicitação das contas, em conformidade com o estabelecido no Decreto-lei 172-A/2014. Já no que diz respeito à informação orçamental e de desempenho apenas uma percentagem de 20,90% das entidades estudadas a divulgam.

É de notar a existência de uma desconsideração pelo estabelecido no decreto-lei e, conseqüentemente, incumprimento na divulgação de resultados.

## 2.4 Enquadramento Jurídico

### 2.4.1 Constituição e Estatuto Jurídico

É possível verificar, através do Artigo 82º da Constituição da República Portuguesa (CRP) que existem três setores de atuação na economia, sendo eles o setor público, o setor privado e o setor cooperativo e social. A distinção é a seguinte:

Setor Público (Artigo 82º n.º2 CRP) – “Constituído pelos meios de produção cuja propriedade e gestão pertencem ao Estado ou a outras entidades públicas”;

Setor Privado (Artigo 82º n.º3 CRP) – “Constituído pelos meios de produção cuja propriedade ou gestão pertence a pessoas singulares ou coletivas privadas, sem prejuízo no disposto no número seguinte”;

Setor Cooperativo e Social (Artigo 82º n.º4 CRP):

- a) “Meios de produção possuídos ou geridos por cooperativas”;
- b) “Meios de produção comunitários, possuídos e geridos por comunidades locais”;
- c) “Meios de produção objeto de exploração coletiva por trabalhadores”;
- d) “Meios de produção possuídos e geridos por pessoas coletivas, sem caráter lucrativo, que tenham como principal objetivo a solidariedade social, designadamente, entidades de natureza mutualista”.

Neste último setor a entidade presta um serviço ou fornece um bem, sendo que, quem normalmente o paga não é a pessoa que o “consome”, mas sim um financiador ou doador. Neste setor “os financiadores fazem as doações em dinheiro ou em espécie às organizações, ou respeitando à atribuição do subsídio ou cumprimento do contrato” (Gariso, 2018).

Estas instituições do setor não lucrativo podem ter os seguintes estatutos: Estatuto das IPSS; Utilidade Pública; Organizações não Governamentais de Ambiente (ONGDA); Organizações não Governamentais de Cooperação para o Desenvolvimento (ONGD); Organizações não Governamentais das Pessoas com Deficiência (ONGPCD); e Associações de Imigrantes.

Cabe ao Estado o dever de prestar auxílio a estas instituições, por meio de subsídios, uma vez que, dão resposta às necessidades da população e às lacunas existentes por parte do Estado (Pereira, 2021). Assim, têm um estatuto de utilidade pública, aprovado pela Lei n.º36/2021 de 14 de junho.

Em conformidade com o exposto no Decreto-Lei nº119/83, de 25 de fevereiro, a solidariedade social desenvolve-se muito além do setor da segurança social. Esta pode, também, assegurar o setor da saúde, educação, habitação e outras necessidades sociais.

O estatuto de IPSS diz respeito a

    pessoas coletivas, sem finalidade lucrativa, constituídas exclusivamente por iniciativa de particulares, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de justiça e de solidariedade, contribuindo para a efetivação dos direitos sociais dos cidadãos, desde que não sejam administradas pelo Estado ou por outro organismo público. (Artigo 2º nº1 Decreto-Lei nº172-A/2014)

Para a atribuição do Estatuto de Utilidade Pública consideram-se: (Lei nº36/2021)

- a) Aqueles que se traduzem no benefício da sociedade em geral, ou de uma ou mais categorias de pessoas distintas dos seus associados, fundadores ou cooperadores, ou de pessoas com eles relacionadas; e que compreendam alguns dos setores: histórico, artístico ou cultural; desporto; desenvolvimento local; solidariedade social; ensino ou educação; cidadania; juventude; cooperação para o desenvolvimento e educação para o desenvolvimento; saúde; proteção de pessoas e bens; investigação científica; empreendedorismo; emprego; ambiente; bem-estar animal; urbanismo e habitação; proteção do consumidor; proteção de crianças, jovens, idosos ou outras pessoas em situação de vulnerabilidade; e políticas de família;
- b) No caso das Associações e das Cooperativas:
  - i) Aqueles que se traduzam primariamente, mas não exclusivamente, no benefício dos seus associados ou cooperadores, desde que estejam compreendidos nos setores acima mencionados e desde que cumpram o determinado no Artº 7º;
  - ii) Aqueles que se traduzam no benefício dos seus associados ou cooperadores, quando estes sejam pessoas coletivas, e desde que a atividade dos seus associados ou cooperadores esteja compreendida na lista de setores mencionada acima.

O estatuto de ONGDA (Lei nº35/98) define associações sem fins lucrativos para si ou para os seus associados e que visem, exclusivamente, “a defesa e valorização do ambiente ou do património natural e construído, bem como a conservação da Natureza”.

ONGD diz respeito ao estatuto levado a cabo por particulares, com o intuito de salvaguardarem os direitos e interesses das pessoas com deficiência (Decreto-Lei nº106/2013).

Por fim, as associações de imigrantes são associações nacionais, regionais ou locais, sem fins lucrativos, que visam a proteção dos direitos e interesses dos cidadãos imigrantes através do exposto no Artigo 2º nº1 da Lei nº115/99, de 3 de agosto.

Neste estudo apenas vai ser abordado o caso concreto das IPSS.

#### 2.4.2 Formas Jurídicas

Segundo o Artigo 2º nº1 do Decreto-Lei nº172-A/2014, as IPSS podem ter a forma de: Associações de solidariedade social; Cooperativas de solidariedade social; Associações mutualistas ou de socorros mútuos; Fundações de solidariedade social e Irmandades da misericórdia. Estas podem-se agrupar formando: uniões, federações e confederações.

Pereira (2021) afirma que as associações de solidariedade social são entidades que desenvolvem atividades nas áreas da segurança social, mas que não se inserem nas características especiais das misericórdias e associações de socorros mútuos.

Relativamente à Cooperativas e segundo o Artigo 2º da Lei nº119/2015, “as cooperativas são pessoas coletivas autónomas, de livre constituição, ..., que, através da cooperação e entajuda dos seus membros, com obediência aos princípios cooperativos, visam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais daqueles”. Estas entidades têm de obedecer aos seguintes princípios: Adesão voluntária e livre; gestão democrática dos membros; participação económica dos membros; autonomia e independência; educação, formação e informação; intercooperação; e interesse pela comunidade.

##### As associações mutualistas ou de socorros mútuos

são pessoas coletivas de direito privado, de natureza associativa, com um número limitado de associados, fundos patrimoniais variáveis e duração indefinida que, essencialmente, através da entajuda e da quotização dos seus associados, praticam, no interesse destes e das suas famílias e em obediência aos princípios mutualistas, fins de auxílio recíproco de proteção social e desenvolvimento humano (Artigo 1º Decreto-Lei nº59/2018, de 2 de agosto),

nomeadamente modalidades de benefícios de segurança social, de saúde e outras modalidades individuais e coletivas, de acordo com o exposto nos Artigos 3º e 4º do Decreto-Lei 59/2018, de 2 de agosto.

As modalidades de benefícios de segurança social abrangem prestações pecuniárias por invalidez, velhice, doença, paternidade, desemprego, acidentes de trabalho, entre outros. As modalidades de benefícios de saúde concretizam a prestação de cuidados de saúde e assistência nos medicamentos e produtos de apoio.

As fundações de solidariedade social têm como principal objetivo a promoção, o desenvolvimento e o apoio de atividades de natureza social (Pereira, 2021). Mais concretamente, “é uma pessoa coletiva, sem fins lucrativos, dotada de um património suficiente e irrevogavelmente afetado à prossecução de um fim de interesse social” (Artigo 3º Lei nº 24/2012, de 9 de julho).

As irmandades da Misericórdia ou santa casa da Misericórdia “são associações reconhecidas na ordem jurídica canónica, com o objetivo de satisfazer carências sociais e de praticar atos de culto católico, de harmonia com o seu espírito tradicional, informado pelos princípios de doutrina e moral cristã” (Artigo 68º Decreto-Lei nº172-A/2014).

#### 2.4.3 Finalidades

As entidades do setor não lucrativo não têm como principal objetivo a obtenção de lucro. Para estas entidades, segundo o Artigo 1º-A do Decreto-Lei nº172-A/2014, os objetivos são:

- a) Apoio à infância e juventude, incluindo as crianças e jovens em perigo;
- b) Apoio à família;
- c) Apoio às pessoas idosas;
- d) Apoio às pessoas com deficiência e incapacidade;
- e) Apoio à integração social e comunitária;
- f) Proteção social dos cidadãos nas eventualidades da doença, velhice, invalidez e morte, bem como em todas as situações de falta ou diminuição de meios de subsistência ou de capacidade para o trabalho;
- g) Prevenção, promoção e proteção da saúde, nomeadamente através da prestação de cuidados de medicina preventiva, curativa e de reabilitação e assistência medicamentosa;
- h) Educação e formação profissional dos cidadãos;
- i) Resolução dos problemas habitacionais das populações;

- j) Outras respostas sociais não incluídas nas alíneas anteriores, desde que contribuam para a efetivação dos direitos sociais dos cidadãos.

Assim, é possível verificarmos que os objetivos das entidades do setor não lucrativo são, acima de tudo, intangíveis e de difícil valorização.

## 2.5 Enquadramento Contabilístico

### 2.5.1 Enquadramento do Normativo Contabilístico

No ano de 1986, quando Portugal entrou na Comunidade Económica Europeia, houve a necessidade de ajustar os normativos existentes, uma vez que, até aqui, eram usados “pressupostos e regras da Contabilidade Pública”.

As entidades do setor não lucrativo estão cada vez mais presentes na sociedade e este acontecimento traz algumas exigências agregadas. Por essa razão, tem existido uma constante mudança ao longo dos anos do sistema contabilístico para as entidades do setor não lucrativo e, por isso, foi aprovado o Plano de Contas das Instituições Particulares de Segurança Social (PCIPSS – Decreto-Lei 78/89, de 3 de março), publicado em 1989 (Campos & Alves, n.d.). O PCIPSS “emerge da necessidade de fornecer a estas instituições normas que possibilitem a apresentação das suas contas de acordo com conceitos e procedimentos contabilísticos uniformes, aceites e praticados por todas” (Pereira, 2021).

Sabemos que é bastante necessário a existência de regulação, fiscalização e supervisão deste tipo de entidades, pelo aproveitamento de terceiros. Infelizmente, a má gestão e a fraude para proveito próprio existem e, de certa forma, tem de haver regulamentação que dissolva este tipo de atitude. Assim, surgiu, em 2002, o Regulamento (CE) nº1606/2002 que, com vista à harmonização contabilística, veio adotar normas internacionais como *International Accounting Standards* (IAS) e *International Financial Reporting Standards* (IFRS), mas também, interpretações conexas - *International Financial Reporting Interpretations Committee* (SIC/IFRIC) (Campos & Alves, n.d.).

Com o aparecimento do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) para as entidades do setor privado (aprovado pelo Decreto-Lei 159/2009), surgiu, também, o Regime de Normalização Contabilística para as Entidades do Setor não Lucrativo (RNC-ESNL, aprovado pelo Decreto-Lei 36-A/2011, de 9 de março). Este normativo veio “criar regras contabilísticas próprias e adequadas a entidades que prossigam, a título principal, atividades sem fins lucrativos” (Campos & Alves, n.d.) e (Pereira et al., 2018).

Em 2015, o Aviso nº8259/2015, de 29 de julho publicou a Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as Entidades do Setor não Lucrativo (NCRF-ESNL). Esta norma tem como principal objetivo “estabelecer os principais aspetos de reconhecimento e mensuração, com as adaptações inerentes a este tipo de entidades” (Martins, 2012) e (SNC – NCRF-ESNL).

Esta norma deve ser aplicada às entidades que cumpram os requisitos estabelecidos, mas, havendo falta de resposta a aspetos particulares, são aplicados os pressupostos estabelecidos pelas NCRF e Normas Interpretativas (NI); Normas Internacionais de Contabilidade (Regulamento nº1606/2002 de 19 de julho); e Normas Internacionais de Contabilidade (IAS) e Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), pela ordem apresentada (Martins, 2012).

### 2.5.2 Demonstrações Financeiras

De acordo com o que consta na Estrutura Concetual (EC), as 4 principais características qualitativas associadas à informação proporcionada pelas demonstrações financeiras são: compreensibilidade, relevância, fiabilidade e comparabilidade. De um modo geral:

**Compreensibilidade** – A informação dada pelas demonstrações financeiras deve ser facilmente compreendida pelos utentes. No entanto é pressuposto que estes já tenham um conhecimento contabilístico razoável das matérias.

**Relevância** – A informação deve ser relevante para a tomada de decisão. Considera-se relevante toda a informação que influencie as decisões e que permitam avaliar, confirmar ou corrigir ideias passadas.

**Fiabilidade** – A informação tem de ser fiável e não pode conter erros materiais e preconceitos.

**Comparabilidade** – É imperativo que a informação das demonstrações possa ser comparável ao longo do tempo e em diferentes períodos, de forma, a ser possível avaliar a posição financeira, económica e contabilística da entidade e perceber as tendências que esta segue.

De acordo com o exposto pela NCRF-ESNL, as entidades do setor não lucrativo são obrigadas a apresentar Balanço, Demonstração de Resultados por Naturezas, Demonstração de Resultados por Funções, Demonstração das Alterações dos Fundos Patrimoniais, Demonstração dos Fluxos de Caixa e Anexo.

### 2.5.3 Processo de Prestação de Contas

Franco & Silva (2014) defendem que as exigências contabilísticas e fiscais são substancialmente diferentes para as entidades do setor não lucrativo, “passando estas a terem que dispor de contabilidade organizada sempre que tenham rendimentos”.

O artigo 10º nº1 e nº2 do Decreto-Lei 98/2015, de 2 de junho, refere que relativamente às entidades do setor não lucrativo, ficam dispensadas de apresentar contabilidade organizada as que detenham um volume de negócios líquido que não exceda 150.000€ em nenhum dos dois anos anteriores, à exceção, das que

integrem o perímetro de consolidação de uma entidade que apresente demonstrações financeiras consolidadas ou estejam obrigadas à apresentação de qualquer das demonstrações financeiras ... por disposição legal ou estatutária ou por exigências das entidades públicas financiadoras.

Segundo o nº4 do artigo 10º do Decreto-Lei 98/2015, de 2 de junho, as entidades que ficarem dispensadas da aplicação de contabilidade organizada ficam obrigadas à prestação de contas em regime de caixa.

No que diz respeito ao Código das Sociedades Comerciais (CSC), é feita uma definição dos parâmetros que estabelecem quando é necessária a existência da certificação legal de contas. Este código define, no artigo 262º, que as sociedades devem designar um revisor oficial de contas para elaboração de certificação, sempre que, durante dois anos consecutivos, forem ultrapassados dois dos três limites:

- a) Total de Balanço: 1.500.000€
- b) Total das vendas líquidas e outros proveitos: 3.000.000€
- c) Número de trabalhadores empregados em média durante o exercício: 50

Uma vez que para as entidades do setor não lucrativo estes valores se encontram desajustados, o Decreto-Lei 64/2013, de 13 de maio estabelece que

as instituições particulares de solidariedade social e equiparadas abrangidas pelo Protocolo de Cooperação celebrado pela Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade, pela União das Misericórdias Portuguesas e pela União das Mutualidades Portuguesas com o Ministério da Solidariedade e da Segurança Social, apenas devem ficar sujeitas a certificação legal de contas quando, durante dois anos consecutivos, ultrapassarem dois dos três limites estabelecidos no artigo 262º do Código das Sociedades Comerciais multiplicados por um fator de 1,70.

## 2.6 Breve Enquadramento Fiscal

### 2.6.1 Imposto sobre o Rendimento (IRC)

As entidades do setor não lucrativo, apesar de não assegurarem a título principal a obtenção de lucro estão, também, sujeitas a diversos impostos. No entanto, podem beneficiar de um tratamento fiscal mais favorável quando comparadas a outras entidades que atuam a título principal em atividades comerciais, industriais ou agrícolas (Martins, 2012).

A partir do ano de 2012, as entidades do setor não lucrativo passaram a estar sujeitas à obrigação de disporem de contabilista certificado e, “também no ponto de vista declarativo estas entidades passaram a ter que enviar obrigatoriamente a declaração modelo 22, mesmo não tendo rendimentos sujeitos a tributação” (Franco & Silva, 2014).

É de grande importância assegurar e distinguir bem o tipo de rendimento, uma vez que estes tanto podem ser isentos ou não.

No contexto fiscal, não existe nenhum código específico para entidades do setor não lucrativo, contudo, existem diversos pontos que especificam como são tratadas este tipo de entidades.

O imposto IRC incide sobre o rendimento das pessoas coletivas. Da análise do código do IRC (CIRC), segundo o Artigo 2º nº1:

1- São sujeitos passivos de IRC:

- a) As sociedades comerciais ou civis sob forma comercial, as cooperativas, as empresas públicas e as demais pessoas coletivas de direito público ou privado, com sede ou direção efetiva em território português;
- b) As entidades desprovidas de personalidade jurídica, com sede ou direção efetiva em território português, cujos rendimentos não sejam tributáveis em imposto sobre o rendimento de pessoas singulares (IRS) ou em IRC diretamente na titularidade de pessoas singulares ou coletivas;
- c) As entidades, com ou sem personalidade jurídica, que não tenham sede nem direção efetiva em território português e cujos rendimentos nele obtidos não esteja, sujeitos a IRS.

As entidades do setor não lucrativo são tributadas, segundo o Artigo 3º do CIRC, pelo “rendimento global, correspondente à soma algébrica dos rendimentos das diversas categorias consideradas para efeitos de IRS e, bem assim, dos incrementos patrimoniais obtidos a título gratuito”. Note-se que as entidades que visam a obtenção de lucro, quer sejam

elas, de natureza comercial, industrial ou agrícola são tributadas sobre o lucro obtido no período de tributação (Pereira et al., 2018) (Artigo 3º nº1 a) CIRC).

Para se realizar a tributação é necessário analisar se existe isenção ou não. Assim, com base no Artigo 10º e 11º do CIRC, estão isentas de IRC:

Artigo 10º:

- a) (Revogada);
- b) As instituições particulares de solidariedade social, bem como as pessoas coletivas àquelas legalmente equiparadas;
- c) As pessoas coletivas com estatuto de utilidade pública que prossigam, exclusiva e predominantemente, fins científicos ou culturais, de caridade, assistência, beneficência, solidariedade social, defesa do meio ambiente e interprofissionalismo agroalimentar.

A isenção é automática para as instituições particulares de solidariedade social (IPSS), porém, para as pessoas coletivas de mera utilidade pública (PCUP) é necessário um requerimento para o Autoridade Tributária (AT) (Martins, 2012).

Artigo 11º:

Estão isentos os rendimentos diretamente derivados do exercício de atividades culturais, recreativas e desportivas, das associações legalmente constituídas para o exercício delas e que, nos termos do Artigo 11º nº2 não distribuam resultados nem que os seus membros tenham qualquer interesse direto ou indireto neles; e disponham de contabilidade organizada.

Agregado ao Artigo 11º do CIRC prevê-se análise do Artigo 54º do Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF). Este artigo pressupõe que ficam isentos de IRC os rendimentos abrangidos pelo Artigo 11º do CIRC, desde que “a totalidade dos seus rendimentos brutos sujeitos a tributação, e não isentos nos termos do mesmo código, não exceda o montante de 7.500€”.

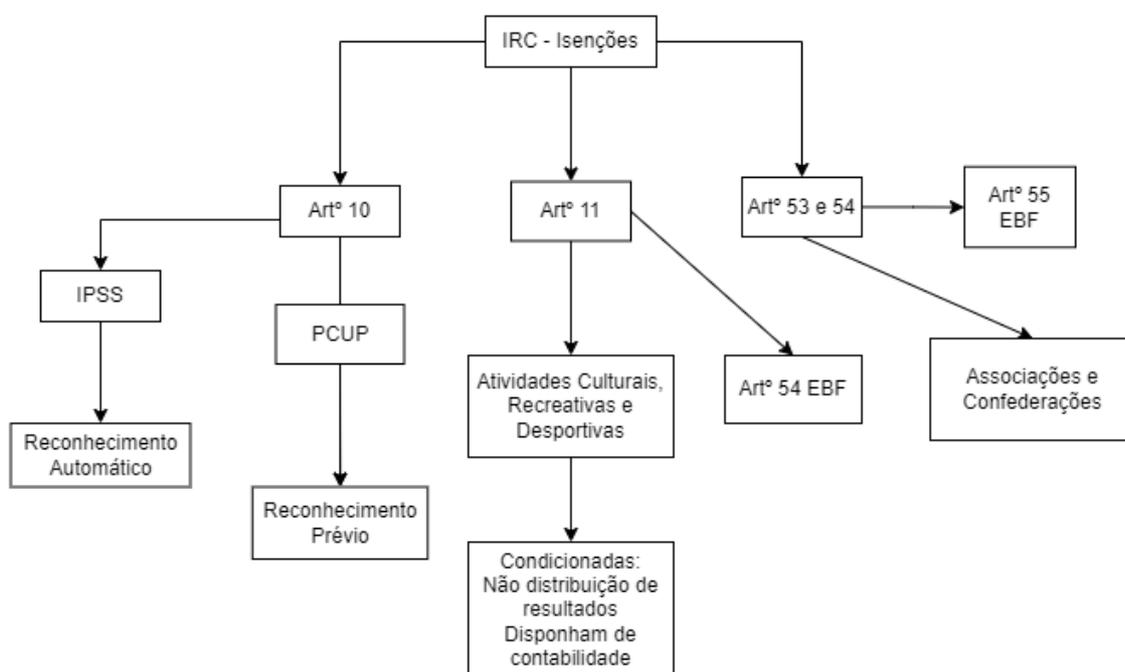
Nos termos do Artigo 54º nº 3 e 4 do CIRC, para coletividades desportivas, de cultura e recreio, “consideram-se rendimentos isentos os incrementos patrimoniais obtidos a título gratuito, destinados à realização de fins estatutários, como por exemplo doações de que sejam beneficiárias” (Pereira et al., 2018) e as quotas pagas pelos sócios, bem como, subsídios que têm como finalidade o financiamento dos fins estatutários.

O Artigo 54º do CIRC juntamente com o Artigo 55º do EBF enquadram as entidades que dizem respeito a associações e confederações que, em matéria de IRC são isentas nos termos destes códigos.

De uma forma resumida, o gráfico abaixo mostra como podemos enquadrar as entidades do setor não lucrativo. Para IPSS e PCUP é utilizado o Artigo 10º do CIRC sendo necessário um reconhecimento prévio para as PCUP. No que toca às atividades culturais, recreativas e desportivas os artigos que enquadram as isenções deste tipo de entidade são o Artigo 11º do CIRC e o Artigo 54º do EBF. Por fim, para associações e confederações são utilizados os Artigos 53º e 54º do CIRC e o Artigo 55º do EBF.

Também através do Artigo 10º n.º3 do CIRC a isenção não prevê “os rendimentos empresariais derivados do exercício das atividades comerciais ou industriais desenvolvidas fora do âmbito dos fins estatutários”.

Figura 7 – Resumo do Enquadramento Fiscal ESNL



Fonte: Retirado Martins (2012)

Relativamente à matéria coletável, segundo o Artigo 15º n.º1 b) do CIRC obtém-se pela dedução ao rendimento global dos gastos e rendimentos não isentos e benefícios fiscais que “consistam em deduções naquele rendimento”.

Após determinada a matéria coletável, e caso esta exista, a taxa a aplicar é de 21% para entidades que não exerçam a título principal atividades de natureza comercial, agrícola e industrial, nos termos do Artigo 87º n.º15 do CIRC.

De acordo com o exposto por Pereira et al. (2018) e ao abrigo do Artigo 117º n.º1 a), 118º e 119º do CIRC, “as entidades do terceiro setor, mesmo estando abrangidas pelas isenções, enquanto sujeitos passivos de IRC têm também o dever de cumprir algumas obrigações declarativas”, como é o caso das despesas de inscrição, de alterações ou de cessações.

Por fim, estas entidades são, também, obrigadas a apresentar declaração periódica de rendimentos (IES) nos termos do Artigo 120º do CIRC.

#### 2.6.2 Tratamento de impostos como IVA, IMT, IMI, ISV, IS e IUC.

Pereira et al. (2018) relatam que as entidades do setor não lucrativo, uma vez que exercem atividades económicas, são considerados sujeitos passivos de Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA). O que sucede, muitas das vezes é que existem algumas isenções propostas para elas. Estas isenções estão previstas no Artigo 9º, 10º e 53º do CIVA.

De forma a haver tratamento fiscal em sede de IVA, são estabelecidos alguns requisitos. A contabilidade das entidades no geral deve ser organizada, para que, haja uma facilidade no conhecimento “claro e inequívoco dos elementos necessários ao cálculo do imposto”. Este e outros requisitos estão presentes no Artigo 44º n.º1 do CIVA.

Segundo o Artigo 51º n.º1 do CIVA e Martins (2012), “os sujeitos passivos que possuam contabilidade organizada para efeitos do IRS ou IRC, ..., são obrigados a efetuar registo dos seus bens de investimento de forma a permitir o controlo das deduções efetuadas e das regularizações processadas”.

Relativamente à dedução do IVA, existem dois métodos possíveis a seguir. Esses métodos são o da Afetação Real e o Pro-Rata. Segundo o Artigo 23º n.º1, os sujeitos podem aplicar o método da Afetação Real de “todos ou parte dos bens ou serviços utilizados, com base em critérios objetivos que permitam determinar o grau de utilização desses bens e serviços” (Martins, 2012). O método do Pró-Rata poderá ser o mais indicado, pela dificuldade que o primeiro método tem em calcular a medida de utilização de cada bem ou serviço, assim, o método do Pró-Rata, tratando-se de um bem que não confira o direito à dedução, “o imposto é dedutível na percentagem correspondente ao montante anual das operações que deem lugar a dedução” (Artigo 23º n.º1 b) CIVA).

O autor Martins (2012) aponta alguma legislação acerca de restituições de IVA, nomeadamente: através do Decreto-Lei nº20/90 de 13 de janeiro, que concede algumas isenções de IVA à Igreja Católica e às IPSS; e Decreto-Lei nº84/2017, usufruem de isenção de IVA as IPSS, as Forças Armadas, as Forças e Serviços de Segurança e os Bombeiros.

No que toca ao Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT), ao Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI), ao Imposto sobre Veículos (ISV), Imposto de Selo (IS) e ao Imposto único de Circulação (IUC), são isentas destes impostos as entidades mencionadas abaixo: (Tabela 1)

Tabela 1 – Resumo dos Impostos

	<b>INSTITUIÇÕES</b>	<b>ARTIGOS</b>
<b>IMT</b>	IPSS	Artigo 6º CIMT
<b>IMI</b>	IPSS	Artigo 44º EBF
<b>IS</b>	IPSS	Artigo 6º CIS
<b>ISV</b>	IPSS, Cooperativas e Associações	Artigo 52º nº1 Lei nº 22-A/2007, de 29 de junho
<b>IUC</b>	IPSS e Associações Humanitárias de Bombeiros	Artigo 5º nº1 a) CIUC

Fonte: Adaptado Pereira et al. (2018)

## 2.7 Impacto da covid-19 na Economia Portuguesa e ESNL

Perto do final do ano de 2019, oriundo da China, disseminou-se um vírus a nível mundial denominado de Coronavírus (Covid-19). Este vírus tem uma disseminação “rápida e é mais grave para idosos e pessoas com problemas de saúde, causando nas mesmas a necessidade de internação e tratamento intensivo, resultando, assim, no esgotamento da capacidade de atendimento da rede de saúde” (Schreiber et al., 2021).

A decisão pronta e dura tomada pelos governos foi o isolamento social, inibindo os cidadãos de estarem presencialmente com família e amigos, por conta de não se infetarem uns aos outros. O isolamento significava a “proibição de todas as atividades, económicas e sociais, que provocam a aglomeração de pessoas” (Schreiber et al., 2021).

Uma vez que este vírus apresenta uma rápida transmissão e a letalidade estar próxima de 7%, leva à morte de pessoas com idades mais avançadas ou com doenças como “comorbilidade, diabetes, hipertensão, obesidade, entre outros” (Schreiber et al., 2021).

Segundo os autores Schreiber et al. (2021) e devido ao facto do isolamento proposto pelos agentes governamentais ser obrigatório, muito do sistema económico acabou por sair prejudicado. Isto porque o sistema moderno inclui empreendedorismo, colaboração, inovação, partilha e outros tipos de interações. Inclusivamente, houve o encerramento de atividades económicas causando, assim uma “restrição no funcionamento de diversas micro e pequenas empresas”.

Vários estudos foram feitos com o objetivo de aprofundar os temas de maior relevância com o aparecimento da Covid-19. Muitos deles estudaram o impacto no desemprego, da faturação, das vendas, na produtividade, entre outros.

Mamede et al. (2020) afirmou que o desemprego registado entre os meses de fevereiro e abril aumentou em cerca de 24% e que apenas uma parte dos empregados estavam seguros contra o desemprego. Pela análise do estudo deste autor, verificamos que em abril de 2020, por comparação com abril do ano anterior, o desemprego registado foi maior em indivíduos do sexo masculino (25,1%), em indivíduos com menos de 25 anos (30,2%) e em indivíduos com o ensino secundário (40%). Relativamente ao confronto entre o desemprego registado em abril de 2020 e março de 2020, as maiores taxas encontram-se nas mesmas categorias anteriormente referidas.

Para além da grande incerteza vivida relativamente aos postos de trabalho e da diminuição dos rendimentos, muitos cidadãos ficaram sem poder de consumo e com diversas dificuldades financeiras. Da mesma forma, as empresas tiveram uma redução da procura devido ao facto de haver restrições na deslocação e, por isso, redução dos funcionários a laborar e o acesso às matérias primas. Este difícil acesso às matérias primas vem condicionar a rentabilidade que, possivelmente, vai ser perdida (Bachas et al., 2020).

Os autores Colina-Ysea et al. (2021), chegaram à conclusão que, devido à pandemia, houve uma elevada diminuição da procura, seguido de altos custos relativos à produção, atraso no pagamento, reabastecimento da matéria prima e perda de capital.

De acordo com o estudo de Mamede et al. (2020), foi possível verificar ainda que entre o mês de abril de 2019 e abril de 2020, a atividade com maior impacto no desemprego foi a atividade do “Alojamento, restauração e similares” (60,6%) e a atividade com menor impacto foi a da “Indústria extrativa” (19,2%).

Devido à resiliência e à fácil mudança na forma como atuavam no mercado, as empresas que optaram pelo teletrabalho continuaram com a mesma faturação e empresas de telecomunicações, informação e comunicação apresentaram um aumento de atividade (Mamede et al., 2020).

O governo apresentou diversas medidas ao longo de todo o confinamento (Figura 8). Algumas delas foram: regime temporário de layoff, linhas de crédito para as empresas, diferimento de pagamento de impostos, apoio para trabalhadores obrigados a permanecer em casa com crianças menores de 12 anos, entre outros. Dentro de todo o leque de ajudas, o layoff, o apoio excepcional às famílias e o apoio extraordinário a trabalhadores independentes e sócios-gerentes, foram os que tiveram maior impacto financeiro (Mamede et al., 2020).

Figura 8 – Medidas Adotadas em resposta à covid-19

Lista de medidas	Código SEC2010	Estado de adoção	Impacto	% PIB	Frequência
<b>Saúde pública</b>					
Equipamentos de proteção individual (e.g. máscaras, luvas, batas)	P.2	Decreto lei n.º 10-A/2020	155 972 301 €	0.07%	Mensal
Equipamentos UCI (e.g. ventiladores)	P.51	Decreto lei n.º 10-A/2020	60 000 000 €	0.03%	Única
Isolamento Profilático (baixa por doença)	D.62	Decreto lei n.º 10-A/2020	110 000 000 €	0.05%	Mensal
Subsídio de doença (COVID 19)	D.62	Decreto lei n.º 10-A/2020	155 000 000 €	0.07%	Mensal
Outras medidas relacionadas com a saúde pública (1)	P.2	Em vigor	94 419 706 €	0.04%	
			<b>575 392 008 €</b>	<b>0.27%</b>	
<b>Famílias</b>					
Apoio excepcional às famílias (com filhos até aos 12 anos)	D.75	Decreto lei n.º 10-A/2020	133 000 000 €	0.06%	Mensal
Outras medidas de apoio à família (2)	D.62	Em vigor	8 950 000 €	0.00%	
			<b>141 950 000 €</b>	<b>0.07%</b>	
<b>Setor de atividade</b>					
Loy-off simplificado (apoio à manutenção de contrato de trabalho)	D.39	Decreto lei n.º 10-A/2020	373 333 333 €	0.18%	Mensal
Loy-off simplificado - Isenção contributiva (TSU empresas)	-D.61	Decreto lei n.º 10-A/2020	190 000 000 €	0.09%	Mensal
Apoio extraordinário a trabalhadores independentes e sócios-gerentes	D.39	Decreto lei n.º 10-A/2020	60 000 000 €	0.03%	Mensal
Apoio extraordinário à retoma da atividade empresarial	D.39	Decreto lei n.º 10-A/2020	508 000 000 €	0.24%	Única
Apoio extraordinário à formação profissional	D.39	Decreto lei n.º 10-A/2020	8 000 000 €	0.00%	Mensal
			<b>1 139 333 333 €</b>	<b>0.54%</b>	
<b>Outras medidas</b>					
Isenção de taxas municipais	-D.2 -D.4 -D.75	Lei n.º 6/2020	37 716 678 €	0.02%	Mensal
Outras medidas (3)	P.2 +D.75	Em vigor	16 195 000 €	0.01%	
			<b>53,911,678 €</b>	<b>0.03%</b>	
			<b>1 910 587 019 €</b>	<b>0.90%</b>	

(1) - Inclui, entre outros: testes de diagnóstico; reforço de recursos humanos (contratações e horas extra); medicamentos; campanha de higienização das escolas; Forças Armadas (Laboratório Militar, equipamentos, transportes); reforço da rede de cuidados continuados integrados.

(2) - Inclui: Subsídio por assistência a filho e neto; prorrogação automática dos subsídios de desemprego e outras prestações sociais.

(3) - Inclui, entre outros: linha de apoio da ANI «INOV 4 COVID -19» (CEIIA); Negócios Estrangeiros (apoio rede consular e contribuição OMS).

Nota: A percentagem do PIB baseia-se no PIB de 2019.

Fonte: Programa de Estabilidade 2020

Fonte: Retirado de Mamede et al. (2020)

Neste contexto, a modalidade de trabalho mudou, passando as organizações a operarem, maioritariamente, em trabalho remoto ou misto (Colina-Ysea et al., 2021).

De acordo com o estudo dos autores Schreiber et al. (2021), das empresas incluídas na sua análise, 76,19% apresentaram redução na faturação e mínimas foram as percentagens das que aumentaram (19,05%) e das que mantiveram a faturação (4,76%).

Em termos de rentabilidade (Figura 9), uma pequena percentagem das empresas dos setores de alojamento, serviços alimentares, transporte e construção – Alto impacto – e entidades relacionadas com a educação e vendas – Impacto médio, conseguiram manter uma rentabilidade com um cenário de três meses de confinamento. No que toca a empresas que pouco foram afetadas neste contexto – Baixo impacto – as atividades da agricultura, saúde e outros, não demonstraram grande variação na rentabilidade (Bachas et al., 2020).

Da análise da figura 9, as perdas salariais foram muito superiores para atividades que não tenham tido qualquer tipo de subsídio, por comparação com as que tinham um subsídio de 50% ou 90%, sendo esse impacto maior nos setores do alojamento, serviços alimentares, transporte e construção, no confinamento de 5 meses.

Figura 9 – Impactos da crise Covid-19

		Impacto Alto		Impacto Medio		Impacto Bajo		Todos los Sectores			
		3 meses	5 meses	3 meses	5 meses	3 meses	5 meses	3 meses	5 meses		
1	Proporción de Empresas Rentables en Línea de Base	81.2		82.0		79.0		80.5			
2	Proporción de empresas que se mantendrían rentables	19.6	10.7	29.0	19.8	49.3	38.5	35.3	25.4		
3	Pérdida Recaudación Impuesto Relativa a Línea de Base (%)	65.5	85.3	37.5	54.1	21.3	32.9	35.1	49.7		
4	Incrementos en Pérdidas Absolutas (% PIB)	1.4	2.9	0.4	0.9	0.3	0.6	2.1	4.4		
	Sin Subsidio	15.6	31.5	5.3	12.0	1.6	3.4	5.4	11.3		
5	Pérdidas Salariales	Subsidio 50 %		14.0	28.4	2.9	6.7	0.2	0.4	3.8	7.8
	Subsidio 90 %	12.0	24.6	1.5	3.5	0.1	0.1	3.0	6.2		
6	Incremento en la Tasa de Salida Relativa a Línea de Base	274.2	317.1	239.9	284.0	120.2	164.6	194.1	238.0		
7	Pérdidas Productivas por Cierre de Empresas (% PIB)	0.5	0.6	0.3	0.4	0.6	0.8	1.4	1.7		
8	Pérdidas Salariales Permanentes por Cierre de Empresas (% PIB)	4.1	4.8	2.1	2.5	4.0	5.4	10.2	12.7		

Fonte: Retirado de Pierre Bachas et al. (2020)

Segundo Colina-Ysea et al. (2021), a grande maioria das PME do Perú viram as suas vendas a cáirem.

No que toca às vendas e à atividade comercial, ao longo dos meses de março, abril, maio, junho e julho de 2020, fizeram-se sentir diversas quedas. Porém, a maior queda nas vendas esteve no mês de maio e, no que toca à atividade comercial (novas oportunidades de negócio), situou-se no mês de abril, com uma diferença não significativa com o mês de maio (Campbell & Fransi, 2021).

Uma vez que todo o cenário estava incerto e para que não ocorressem consequências devastadoras, muitas das entidades optaram por vendas “presenciais-delivery” e vendas online. Isto permitiu adotar novas estratégias a fim de permanecerem no mercado (Colina-Ysea et al., 2021).

As diferenças num contexto pré-pandemia para plena pandemia fizeram-se sentir abruptamente. A partir do aparecimento da pandemia,

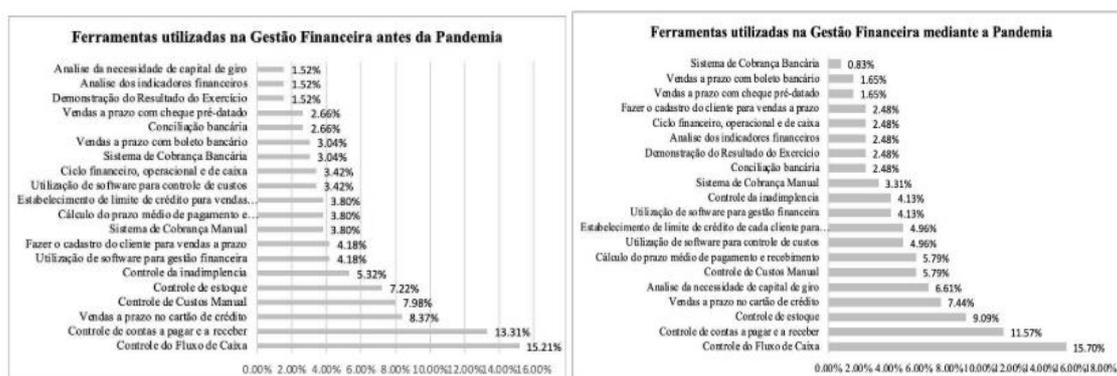
a administração financeira nunca foi tão essencial para auxiliar o gestor a conhecer melhor o seu negócio e, assim, tomar decisões mais seguras. Considerando que, além de atender as necessidades dos consumidores, a empresa também deverá

adaptar-se às orientações para prevenção da covid-19, ao isolamento social para mitigar a disseminação do vírus, lutar contra o surgimento de novos concorrentes, estruturar-se para se protegerem de novas ameaças, bem como aproveitar as novas oportunidades oferecidas pelo mercado para crescimento” (Salomé et al., 2021).

Os impactos deste vírus foram enormes. Assim, destacaram-se “queda da faturação, mudança na forma de funcionamento da empresa e aumento dos gastos” (Salomé et al., 2021).

Através da análise da figura 10, é perceptível a evolução da gestão financeira no pré e pós pandemia. De um modo geral, as entidades no pós pandemia passaram, essencialmente, a ter um maior controlo dos fluxos de caixa, menor controlo das contas a pagar e receber, maior controlo de stock, diminuição das vendas com cartão de crédito e aumento da análise de capital circulante (Salomé et al., 2021).

Figura 10 – Ferramentas pré e pós pandemia



Fonte: Retirado de Salomé et al. (2021)

Todo este contexto de crise é desvantajoso a nível global, porém, estima-se que, aproximadamente, 16% das perdas dizem respeito a grupos de rendimento baixo e médio-baixo (Silva et al., 2021).

Segundo os autores Silva et al. (2021), sem as medidas de proteção avançadas pelos governos,

o primeiro confinamento de oito semanas teria sido suficiente para causar uma perda de rendimento de 7% para pessoas com rendimento abaixo da média. Considerando o mesmo período, mas com a implementação das políticas de proteção, a perda é menor: em média, para todos os grupos de rendimento, a perda é menos de 2%.

Assim, foi-se aumentando a distância entre os mais ricos e os mais pobres.

Posto isto, os serviços de saúde, a segurança social e as entidades do Terceiro Setor tiveram um papel fundamental, contudo estas organizações foram, também, afetadas. Mais concretamente: disponibilidade financeira, recursos humanos, estratégia, comunicação interna e externa, equipamentos e instalações e financiamento externo (Santos & Baltazar, 2021).

De acordo com um inquérito realizado a 944 organizações sem fins lucrativos em Portugal (Santos et al., 2021), foi possível detetar que em contexto de pandemia, aproximadamente, 75% das entidades diminuíram as suas receitas e apenas 2% aumentaram. Relativamente a despesas houve um aumento para cerca de 38% das entidades e, para as que viram as suas despesas diminuir, constatou-se que a grande maioria encerrou a atividade. Assim, as entidades por diminuírem as receitas não significa que as despesas sejam consequentemente reduzidas, o que acontece é que apesar das receitas se verem diminuídas há manutenção ou aumento das despesas. Agregado a isto, uma proporção de 39% das organizações referem que não receberam qualquer apoio financeiro extra.

Carroll (2021) com o estudo de revisão de literatura que elaborou menciona que até meio de 2020 70% dos financiadores aumentaram as suas doações.

Santos et al. (2021) aprofundaram a análise relativa aos apoios financeiros e perceberam que, para além de existir uma grande proporção de entidades que não receberam apoios financeiros, mais de metade das organizações sujeitas ao estudo (75%) afirmaram que tiveram dificuldades na comunicação com os órgãos do estado, quer sejam, centros de emprego, segurança social, serviços de saúde, juntas de freguesia, entre outros.

Santos & Baltazar (2021) constataram que 19% destas entidades se debateram com necessidades financeiras, essencialmente, por terem fechado serviços, pela diminuição dos donativos e pela redução das participações dos utentes. Além disto, os gastos foram altos e dentro destes salientou-se os gastos com instrumentos de proteção individual para colaboradores e utentes.

Uma percentagem de 66% das entidades mantiveram-se em funcionamento e os restantes 34% encerram temporariamente. Em alguns casos houve um crescimento da atividade, respetivamente, em Fundações e Misericórdias, uma vez que houve o aumento dos pedidos de apoio, em cerca de 75% (Santos & Baltazar, 2021).

As respostas sociais que se viram reduzidas ou mesmo encerradas foram a creche, pré-escolar, ATL, centros de dia e centros de atividades ocupacionais para pessoas com deficiência. Pelo contrário os que menos reduziram foram as respostas que estavam mais ligadas a ajudas alimentares e apoio domiciliário e lares (Bragança et al., 2021).

Para estas organizações imperava o sentido de responsabilidade e de solidariedade social, no qual, era exigido que se mantivessem os serviços de apoio domiciliário e satisfação das necessidades alimentares (Santos & Baltazar, 2021). Santos et al. (2021) concluíram que em cerca de 20% das entidades, o ritmo de prestação de serviços aumentou, por consequência de um maior apoio às pessoas, pela satisfação das suas necessidades.

A nível de postos de trabalho apenas 45% destas organizações conseguiram manter a totalidade (Santos & Baltazar, 2021). Da mesma forma, 19% das entidades do estudo de Santos et al. (2021) constataram que terão de reduzir postos de trabalho, por não os conseguirem assegurar e apenas 21% asseguram o pagamento completo das remunerações.

Os resultados do estudo de Bragança et al. (2021) em que apenas uma pequena percentagem (20,7%) tiveram de reforçar as suas equipas.

No que toca aos utentes e devido à situação de isolamento, muitos deles passaram por um período de “solidão, stress, ansiedade, tristeza e medo”, agravando o seu estado de saúde (Marcos Santos & Baltazar, 2021).

Bragança et al. (2021) apontaram algumas consequências para a saúde devido ao isolamento, entre as quais, agravamento de doenças mentais, regressão da locomoção e agravamento do estado de saúde de uma forma geral. Como resultado disto, Jones (2021) referiu que a procura de apoio aumenta.

Segundo alguns estudiosos algumas formas de superação apresentadas por elas foram: (Santos & Baltazar, 2021)

- i) Melhoria das respostas sociais prestadas, alargando as respostas existentes e adaptando-as às novas exigências;
- ii) Reforço das equipas de trabalho;
- iii) Melhoria da especialização das equipas e da intervenção multidisciplinar, concretizada através de ações de formação;
- iv) Reforço do trabalho em rede de forma a potenciar uma intervenção mais eficaz e eficiente;
- v) Candidatura a apoios governamentais e/ou de outras entidades;
- vi) Congelamento das despesas não essenciais;
- vii) Atraso nas despesas de investimento;
- viii) Encerramento de serviços;
- ix) Recurso ao Layoff ou licenças sem vencimento;
- x) Atraso nas despesas de manutenção;
- xi) Supressão de custos através de parcerias com outras entidades;

- xii) Obtenção de equipamento através da cedência gratuita por parte de outras entidades;
- xiii) Aumento da produtividade;
- xiv) Restrição/diminuição do número de utentes/clientes/beneficiários apoiados;
- xv) Aumento da mensalidade dos utentes/clientes;
- xvi) Venda de património.



### 3 Metodologia

Neste capítulo será introduzido o plano metodológico o qual permite guiar a elaboração da dissertação. É neste capítulo que são especificadas as variáveis em estudo, é especificado o modo como foram recolhidos os dados e são descritos os modelos estatísticos a seguir.

#### 3.1 Dados

Os dados usados neste estudo provêm de uma seleção aleatória de entidades pertencentes ao setor não lucrativo, focando o estudo na demonstração de resultados e no balanço de cada uma delas. O balanço e a demonstração de resultados são elementos obrigatórios nos *websites* das entidades não lucrativas e, por isso, todos os elementos analisados foram disponibilizados por elas, retirados dos documentos de prestação de contas e integrados numa base de dados. Apesar de ser obrigatório, nem todas tinham esta informação, contudo, seguiu-se aleatoriamente a lista das entidades constantes no site do *Diretório do Sector 3* – base de dados de organizações sem fins lucrativos; foi feita uma pesquisa na plataforma *Google* dos *websites* das ESNL e foram inseridas na base de dados apenas as que tinham toda a informação pretendida.

A base de dados tem como suporte uma amostra representativa de 150 entidades e o intervalo temporal do estudo diz respeito ao ano de 2018 a 2021. A escolha deste intervalo temporal prende-se, essencialmente, com o facto de ser possível estabelecer uma comparação de contextos antes da pandemia, durante e pós pandemia.

#### 3.2 Variáveis em Estudo

A variáveis utilizadas são rúbricas pertencentes ao balanço e à demonstração de resultados das 150 entidades seleccionadas. Foram incluídas no estudo variáveis como vendas e serviços prestados, subsídios, variações nos inventários, trabalhos para a própria entidade, custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas, fornecimentos e serviços externos, gastos com o pessoal, ajustamentos nos inventários, imparidade de dívidas a receber, provisões, gastos de depreciações e amortizações, juros, ativos fixos tangíveis e intangíveis, investimentos financeiros, bens do património histórico, inventários, créditos a receber, estado e outros entes públicos, diferimentos, caixa e depósitos bancários, fundos, excedentes, resultados transitados, fornecedores, entre outros.

Abaixo, nas figuras 11 e 12, encontram-se o balanço e a demonstração de resultados, resultantes das médias de cada uma das rubricas das entidades em estudo.

Figura 11 – Balanço Anual (Médio)

	2018	2019	2020	2021
Ativos fixos tangíveis	3 517 417	3 551 984	3 591 617	3 594 722
Bens do património histórico e cultural	106 160	120 858	121 511	133 135
Ativos intangíveis	14 623	17 993	19 455	18 232
Investimentos financeiros	31 402	33 837	36 614	35 318
Fundadores/doadores/associados/membros	492	277	137	177
Outros créditos e ativos não correntes	23 710	27 839	20 134	21 131
<b>Ativo não corrente</b>	<b>3 693 803</b>	<b>3 752 789</b>	<b>3 789 467</b>	<b>3 802 715</b>
Inventários	31 269	31 020	25 486	25 810
Créditos a receber	144 437	182 949	184 315	156 005
Estado e outros entes públicos	11 646	6 698	8 236	8 429
Fundadores/doadores/associados/membros	6 282	4 648	7 324	6 443
Diferimentos	13 210	15 814	19 222	17 903
Outros ativos correntes	646 127	909 452	1 029 726	965 210
Caixa e depósitos bancários	616 552	599 508	641 650	683 770
<b>Ativo corrente</b>	<b>1 469 524</b>	<b>1 750 089</b>	<b>1 915 958</b>	<b>1 863 570</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>5 163 327</b>	<b>5 502 877</b>	<b>5 705 426</b>	<b>5 666 285</b>
Fundos	749 984	737 975	738 417	740 253
Excedentes técnicos	796	14	9	10
Reservas	168 885	179 210	178 359	175 676
Resultados transitados	1 117 972	1 115 484	1 137 776	1 117 899
Excedentes de revalorização	653 321	673 269	647 870	641 445
Ajustamentos/outras variações nos fundos patrimoniais	1 181 496	1 198 715	1 206 039	1 204 059
Resultado líquido do período	13 867	-1 301	-42 859	-15 295
<b>Total dos fundos patrimoniais</b>	<b>3 886 320</b>	<b>3 903 366</b>	<b>3 865 611</b>	<b>3 864 047</b>
Provisões	10 059	9 126	10 615	9 269
Provisões específicas	14 895	13 687	10 209	8 979
Financiamentos obtidos	164 521	168 843	199 727	244 890
Outras dívidas a pagar	9 030	19 740	29 669	28 297
<b>Passivo não corrente</b>	<b>198 505</b>	<b>211 396</b>	<b>250 220</b>	<b>291 435</b>
Fornecedores	115 383	121 737	133 301	135 047
Estado e outros entes públicos	49 874	50 187	54 098	54 534
Fundadores/doadores/associados/membros	1 697	451	460	529
Financiamentos obtidos	56 656	69 231	77 857	83 251
Diferimentos	177 741	291 297	276 684	207 672
Outros passivos correntes	677 151	855 213	1 047 194	1 029 770
<b>Passivo corrente</b>	<b>1 078 502</b>	<b>1 388 116</b>	<b>1 589 594</b>	<b>1 510 803</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>1 277 007</b>	<b>1 599 512</b>	<b>1 839 814</b>	<b>1 802 238</b>
<b>Total dos fundos patrimoniais e do passivo</b>	<b>5 163 327</b>	<b>5 502 877</b>	<b>5 705 426</b>	<b>5 666 284</b>

Figura 12 – Demonstração de Resultados Anual (Média)

	2018	2019	2020	2021
Vendas e serviços prestados	1 103 053	1 091 329	983 616	1 052 167
Subsídios doações e legados à exploração	1 127 942	1 171 217	1 266 340	1 375 794
Variação nos inventários da produção	47	128	164	1 618
Trabalhos para a própria entidade	2 313	2 184	910	10 190
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	-184 546	-189 531	-206 485	-235 883
Fornecimentos e serviços externos	-628 466	-623 984	-586 746	-635 107
Gastos com o pessoal	-1 430 371	-1 452 243	-1 494 824	-1 563 018
Ajustamentos nos inventários (perdas/reversões)	-51	-164	-472	85
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	-3 257	-4 773	-4 071	-1 421
Provisões (aumentos e reduções)	-2 815	-2 822	-1 402	719
Provisões específicas (aumentos e reduções)				
Outras imparidades (perdas/reversões)				-1 829
Aumentos/reduções de justo valor	-186	-690	-703	-20
Outros rendimentos	247 010	225 653	257 659	223 846
Outros gastos	-82 832	-80 681	-116 012	-98 879
<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</b>	<b>147 843</b>	<b>135 622</b>	<b>97 975</b>	<b>128 262</b>
Gastos/reversões de depreciação e amortização	-129 490	-132 022	-135 972	-137 746
<b>Resultado operacional</b>	<b>18 352</b>	<b>3 601</b>	<b>-37 997</b>	<b>-9 484</b>
Juros e rendimentos similares obtidos	1 416	931	525	456
Juros e gastos similares suportados	-5 781	-5 552	-5 314	-6 194
<b>Resultado antes de impostos</b>	<b>13 987</b>	<b>-1 021</b>	<b>-42 786</b>	<b>-15 223</b>
Imposto sobre o rendimento do período	-121	-280	-73	-73
<b>Resultado líquido do período</b>	<b>13 867</b>	<b>-1 301</b>	<b>-42 859</b>	<b>-15 295</b>

### 3.3 Análise de Dados

A análise dos dados é iniciada com uma análise exploratória de estatísticas descritivas das variáveis. Pretende-se caracterizar as entidades estudadas tendo em conta a sua localização (NUTS II) e a sua forma jurídica, bem como, verificar como foram variando as rubricas ao longo dos anos 2018 a 2021, em contextos pré, durante e pós pandemia Covid-19.

Posteriormente, pretende-se verificar quais foram as variações no resultado líquido tendo em conta a forma jurídica das ESNL e a sua localização (NUTS II).

Por forma a aprofundar o estudo foram analisados, também, indicadores financeiros como rácios de rentabilidade e eficiência (rendibilidade do ativo, rendibilidade dos capitais próprios e rendibilidade líquida das vendas); rácios de equilíbrio financeiro de curto prazo (liquidez geral, fundo de maneo, necessidades de fundo de maneo e tesouraria líquida); rácios de equilíbrio financeiro de médio/longo prazo (autonomia financeira, cobertura dos ativos não correntes, solvabilidade e endividamento); e outros rácios benéficos para o estudo (prazo médio de recebimento e pagamento, resultado líquido do período, resultado operacional, resultado antes do imposto, e índice da alavancagem financeira). Estes rácios

foram selecionados por trazerem respostas concretas, permitindo-nos tirar algumas conclusões.

Os objetivos principais deste estudo são averiguar quais foram os resultados das IPSS e como variaram ao longo dos anos em análise. As questões de investigação para a realização deste estudo assentam:

Questão 1 – Quais as rúbricas contabilísticas mais afetadas pela pandemia Covid-19?

Questão 2 – Como variou a rúbrica “Resultado Líquido” das ESNL em termos da sua localização (NUTS II) e da sua forma jurídica?

Questão 3 – Qual foi o impacto no equilíbrio financeiro de curto prazo das ESNL?

Questão 4 – Qual foi o impacto no equilíbrio financeiro de médio/longo prazo das ESNL?

Na literatura existem diversos estudos acerca da variação de algumas rúbricas do balanço e da demonstração de resultados. Dada esta informação pretende-se elaborar um estudo idêntico com o já existente, aprofundando o modo como essas rúbricas variam ao longo dos anos em estudo e o impacto que a pandemia lhes trouxe.

Nesta dissertação vão ser introduzidos, também, estudos da variação do resultado líquido em termos de localização e forma jurídica, bem como, estudo de indicadores financeiros e económicos. Apesar de não existirem na literatura bases de pesquisa, que sustentem o ponto de partida, é pretendido elaborar um estudo diferente e novo, que nos permita tirar elações sustentadas e levantar a algumas questões que possam ser pertinentes futuramente.

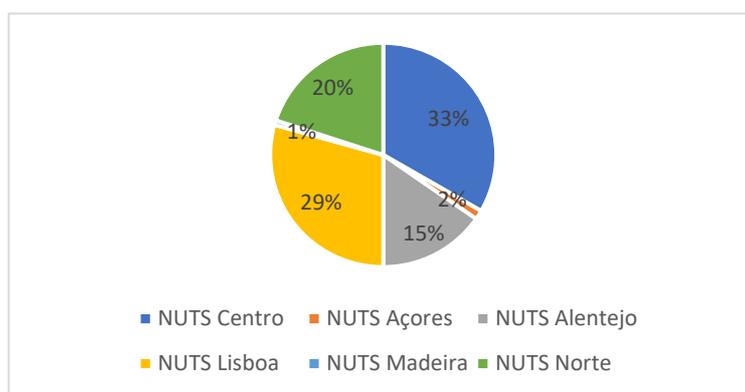
Os dados selecionados foram objeto de análises estatísticas através do programa *Microsoft Office Excel*.

## 4 Apresentação de Resultados

### 4.1 Análise Exploratória

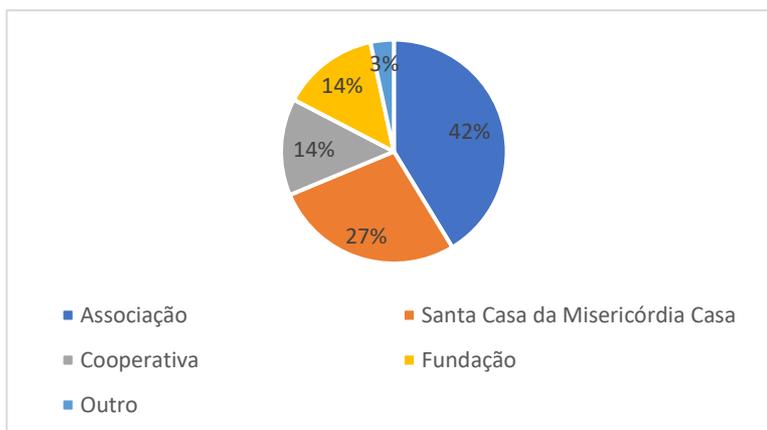
Do conjunto dos dados que foram analisados, a amostra é composta essencialmente por entidades pertencentes à NUTS II Centro com uma proporção de 33% (n=50). As restantes proporções apresentam uma ordem decrescente: NUTS II Lisboa (29%, n=44), NUTS II Norte (20%, n=30), NUTS II Alentejo (15%, n=23), NUTS II Açores (2%, n=2) e NUTS II Madeira (1%, n=1). (Gráfico 1)

Gráfico 1 – Proporção de entidades por NUTS II



Na caracterização das formas jurídicas podem-se observar, pelo gráfico 2, que 42% (n=62) das entidades são classificadas como Associações, 27% (n=41) por Santa Casa da Misericórdia, 14% (n=21) por Cooperativas e Fundações e 3% (n=5) por outro tipo de entidades.

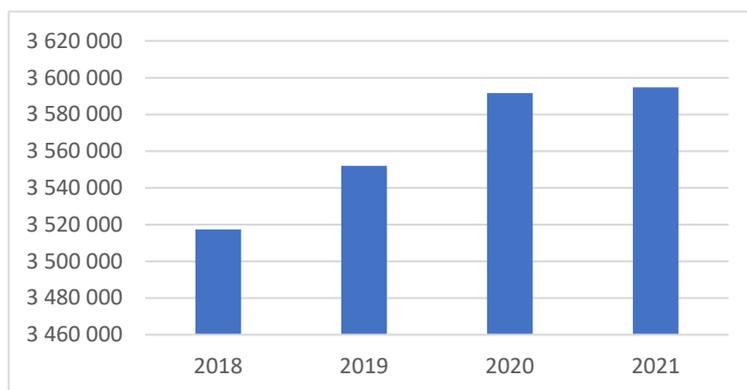
Gráfico 2 – Proporção de entidades por Forma Jurídica



#### 4.1.1 Análise Descritiva – Balanço

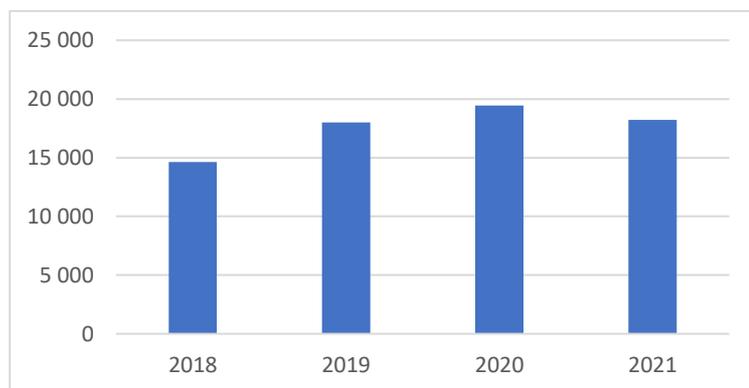
Tendo em conta as observações da amostra e analisando as principais rúbricas do ativo e do passivo, ao longo dos anos 2018 a 2021, é possível verificar que, em termos de ativos fixos tangíveis (Gráfico 3), a variação foi elevada de 2018 (3.517.417€) para 2019 (3.551.984€) e de 2019 para 2020 (3.591.617€). Para os anos 2020 e 2021 (3.594.722€) os valores estagnaram, não sofrendo alterações significativas.

Gráfico 3 – Distribuição dos Ativos Fixos Tangíveis



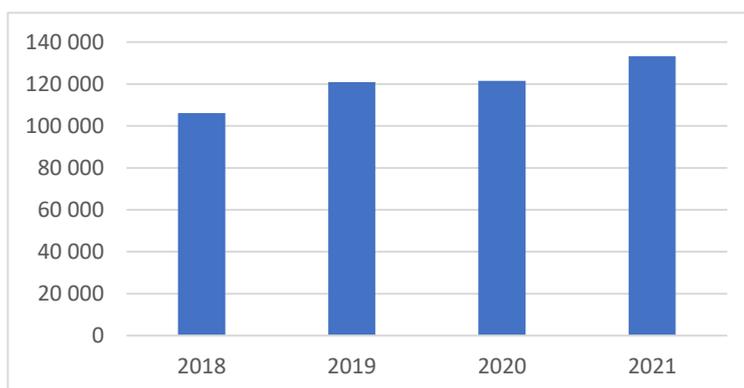
Em termos de ativos intangíveis (Gráfico 4) estes apresentam um aumento até 2020 e diminuíram em 2021. Os valores pertencentes a esta rúbrica são 14.623€, 17.993€, 19.455€ e 18.232€, respetivamente para 2018, 2019, 2020 e 2021.

Gráfico 4 – Distribuição dos Ativos Intangíveis



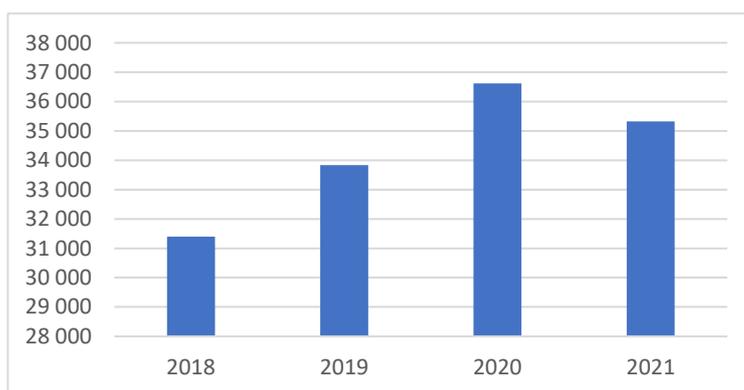
No que toca aos bens do património histórico e cultural (Gráfico 5), os valores relativos a esta rúbrica têm vindo a aumentar ao longo dos anos, contanto com valores de, respetivamente, 106.160€, 120.858€, 121.511€ e 133.135€.

Gráfico 5 – Distribuição de Bens do Património Histórico e Cultural



No caso da rubrica dos investimentos financeiros (Gráfico 6) o valor mais baixo situa-se no ano 2018 (31.402€), seguido dos anos 2019 (33.837€) e 2021 (35.318€). O maior valor pertencente a esta rubrica é o que respeita ao ano 2020 (36.614€).

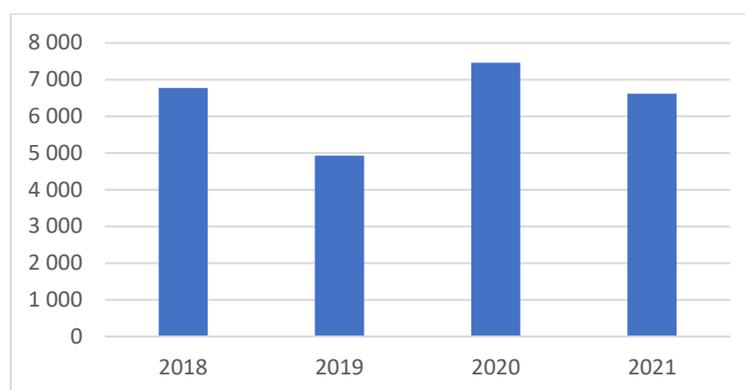
Gráfico 6 – Distribuição dos Investimentos Financeiros



Tendo em conta a rubrica de ativo – “Fundadores/Doadores” (Gráfico 7), o montante diminuiu do ano 2018 (6.775€) para o ano 2019 (4.925€). Aumentou no ano 2020 (7.461€) e voltou a diminuir em 2021 (6.619€).

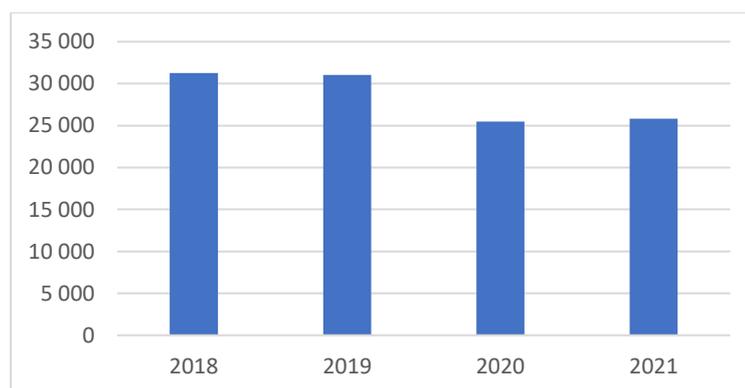
O ano em que existe maior montante respeitante a esta rubrica é o ano 2020 e o menor montante é o que diz respeito ao ano 2019.

Gráfico 7 – Distribuição dos Fundadores/Doadores (Ativo)



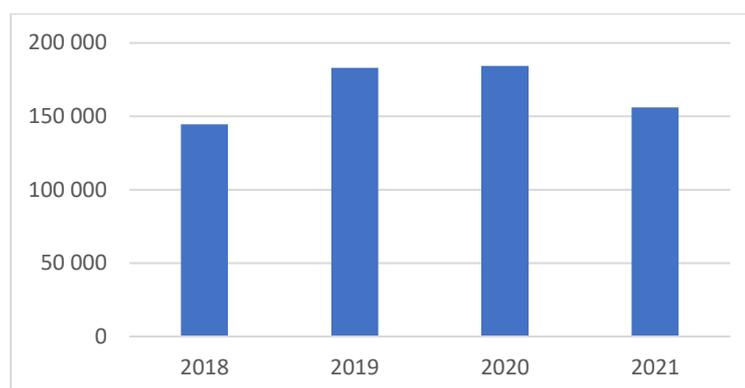
No que concerne à rúbrica dos inventários (Gráfico 8), os valores mais elevados são pertencentes ao ano 2018 (31.269€), seguido do ano 2019 (31.020€) e 2021 (25.810€). O menor montante desta rúbrica diz respeito ao ano 2020 (25.486€).

Gráfico 8 – Distribuição dos Inventários



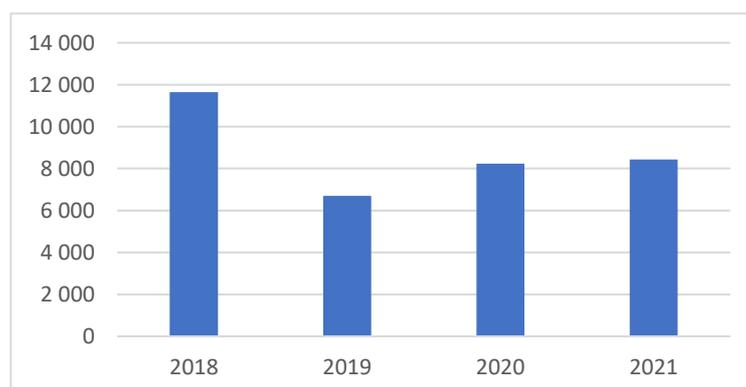
Relativamente às dívidas de clientes (Gráfico 9), os montantes foram mais elevados nos anos 2019 (182.949€) e 2020 (184.315€) e diminuíram no ano 2021 (156.005€). O ano de 2018 foi o que acarretou menos dívidas de clientes (144.437€).

Gráfico 9 – Distribuição dos Créditos a Receber



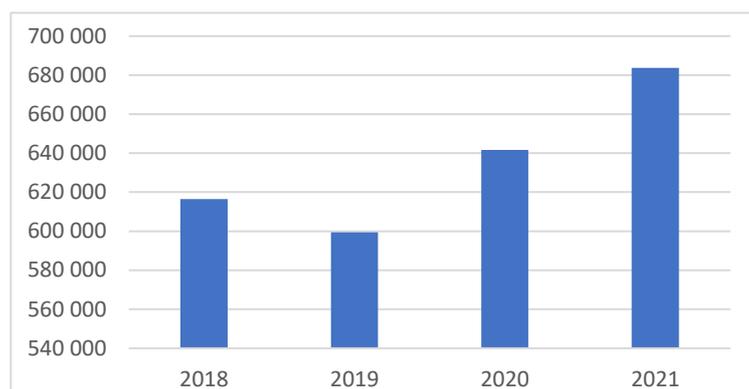
Na caracterização da rúbrica do ativo – “Estado e Outros Entes Públicos” (Gráfico 10), o maior montante situa-se no ano 2018 (11.646€). De seguida vem o ano de 2021 (8.429€), o ano 2020 (8.236€) e, por fim, o ano 2019 (6.698€).

Gráfico 10 – Distribuição de Estado e Outros Entes Públicos (Ativo)



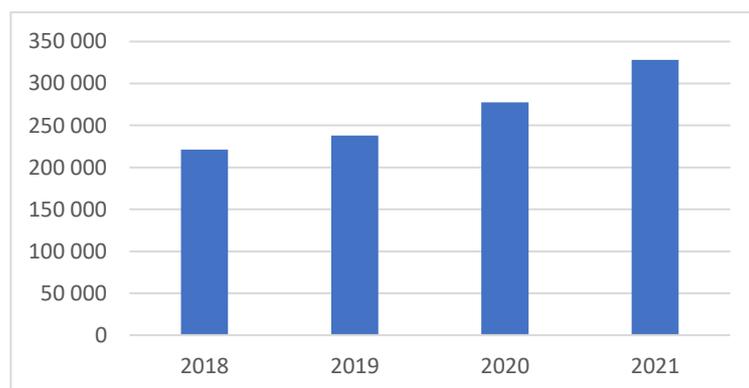
Na rúbrica “Caixa e Depósitos Bancários” (Gráfico 11), no ano 2019, as entidades estudadas tiveram menos disponibilidade financeira, relativamente aos restantes anos. De forma crescente, os valores são de 599.508€, 616.552€, 641.650€ e 683.770€, para 2019, 2018, 2020 e 2021, respetivamente.

Gráfico 11 – Distribuição de Caixa e Depósitos Bancários



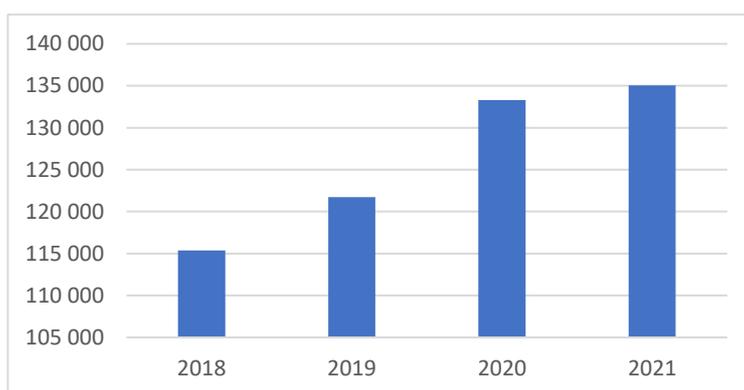
Relativamente aos financiamentos obtidos (Gráfico 12), as entidades em estudo tiveram um crescendo ao longo dos anos, com montantes de 221.176€ (para 2018), 238.074€ (para 2019), 277.584€ (para 2020) e 328.141€ (para 2021).

Gráfico 12 – Distribuição de Financiamentos Obtidos



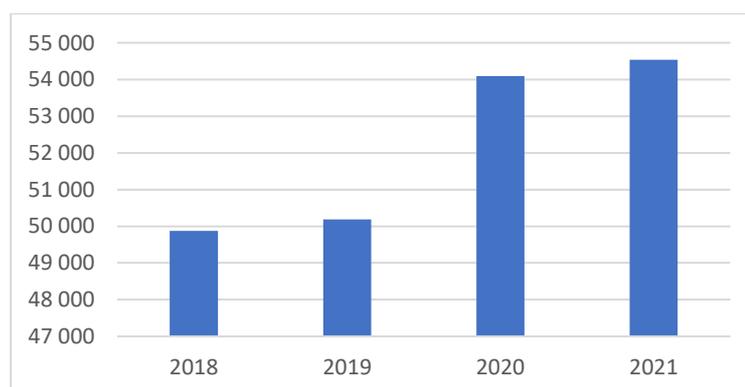
No que concerne aos fornecedores (Gráfico 13), estas dívidas vão aumentando ao longo dos anos 2018, 2019, 2020 e 2021 com, respetivamente, 115.383€, 121.737€, 133.301€ e 135.047€.

Gráfico 13 – Distribuição de Fornecedores



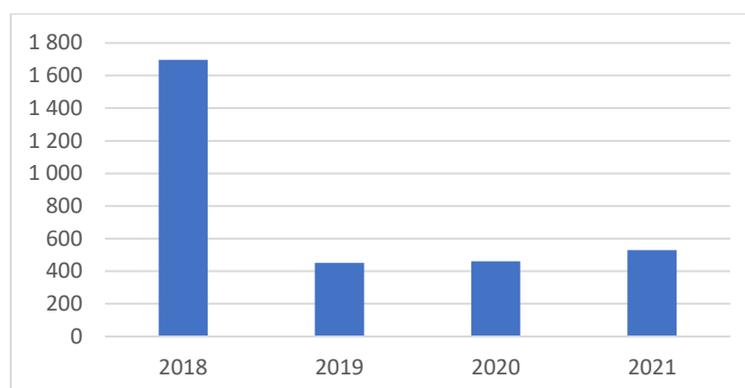
Quando se procura analisar a rubrica do passivo – “Estado e Outros Entes Públicos” (Gráfico 14) os anos 2021 (54.534€) e 2020 (54.098€) têm montantes superiores. No ano de 2018 (49.874€) é onde o montante é menor, seguido do ano 2019 (50.187€).

Gráfico 14 – Distribuição de Estado e Outros Entes Públicos (Passivo)



Por fim, na rubrica do passivo - Fundadores/Doadores (Gráfico 15) é apresentada uma diminuição abrupta do ano 2018 (1.697€) para 2019 (451€), sendo este o montante mais pequeno, e foi aumentando nos anos 2020 (para o valor de 460€) e 2021 (para o valor de 529€).

Gráfico 15 – Distribuição de Fundadores/Doadores (Passivo)



A tabela 2 abaixo foi elaborada tendo como base o pressuposto de que os anos 2019 e 2020 foram os que tiveram maior expressividade da pandemia. Dado este facto, foram calculadas as variações destes dois anos tendo como ponto de partida o ano pré pandemia (2018). Já no que respeita ao ano 2021, a percentagem de crescimento/redução teve como ponto de comparação o ano anterior (2020).

Observou-se que, no ano 2019, aumentaram com maior discrepância as rubricas: “Ativos Intangíveis” e “Créditos a Receber”. Já no ano 2020 as rubricas foram: “Ativos Intangíveis”, “Investimentos Financeiros”, “Créditos a Receber”, “Financiamentos Obtidos” e “Fornecedores”.

Pelo contrário, em 2019 a rubrica de “Fundadores/Doadores” (ativo), “Estado e Outros Entes Públicos” (ativo) e “Fundadores/Doadores” (passivo) diminuíram relativamente ao ano 2018. Do ano 2018 para 2020 diminuíram, essencialmente, as rubricas de “Inventários”, “Estado e Outros Entes Públicos” (ativo) e “Fundadores/Doadores” (passivo).

De uma forma geral, a pandemia impactou, de forma desvantajosa para as entidades, com a rubrica de “Inventários”, com a rubrica de “Estado e Outros Entes Públicos” pertencente ao ativo, “Financiamentos Obtidos” (aumentaram no ano 2020) e “Dívidas a Fornecedores” (aumentaram no ano 2020).

Em 2021 os valores foram-se restabelecendo, essencialmente, para as dívidas de clientes, que diminuíram face a 2020. Aumentaram os financiamentos obtidos e aumentou o montante da rubrica de “Fundadores/Doadores” (passivo), por comparação com o ano 2020.

Tabela 2 – Resumo das Alterações das Rúbricas do Balanço

	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>
<i>ATIVO</i>				
<b>Ativos Fixos Tangíveis</b>	-	0,98%	2,11%	0,09%
<b>Ativos Intangíveis</b>	-	23,05%	33,05%	- 6,29%
<b>Bens do Património Histórico e Cultural</b>	-	13,85%	14,46%	9,57%
<b>Investimentos Financeiros</b>	-	7,76%	16,60%	- 3,54%
<b>Fundadores/Doadores</b>	-	- 27,3%	10,13%	- 11,72%
<b>Inventários</b>	-	- 0,79%	- 18,5%	1,27%
<b>Créditos a receber</b>	-	26,66%	27,61%	- 15,36%
<b>Estado e Outros Entes Públicos</b>	-	- 42,48%	- 29,28%	2,35%
<b>Caixa e Depósitos Bancários</b>	-	- 2,76%	4,07%	6,56%
<i>PASSIVO</i>				
<b>Financiamentos Obtidos</b>	-	7,64%	25,50%	18,21%
<b>Fornecedores</b>	-	5,51%	15,53%	1,31%
<b>Estado e Outros Entes Públicos</b>	-	0,63%	8,47%	0,81%
<b>Fundadores/Doadores</b>	-	- 73,41%	- 72,87%	14,87%

#### 4.1.2 Análise Descritiva – Demonstração de Resultados

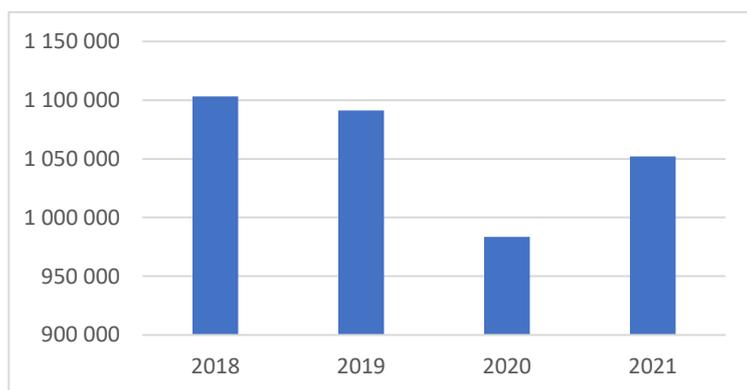
Da análise à demonstração de resultados e retirando algumas rúbricas de maior interesse, de forma a verificar algumas variações pertinentes para o estudo.

No que toca ao resultado líquido do período, o valor desta rúbrica diminuiu bruscamente do ano 2019 para o ano 2020 (-1.301€ e -42.859€, respetivamente). No ano de 2018 o

resultado líquido foi de 13.867€ e no ano 2021 foi de -15.295€. Os anos 2019, 2020 e 2021 tiveram gastos muito superiores aos rendimentos, pelo que, levou ao prejuízo.

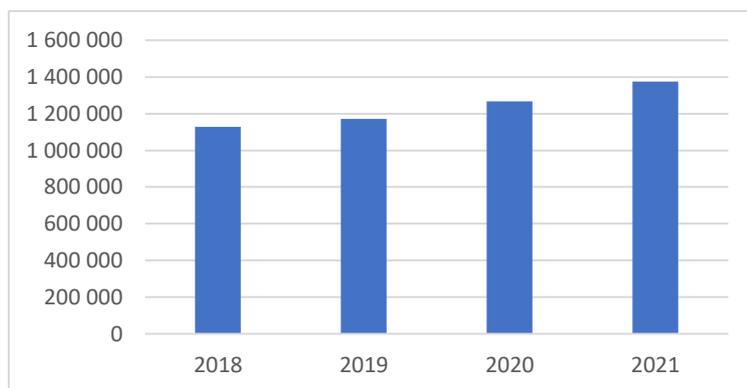
É de salientar que as vendas e serviços prestados (Gráfico 16) diminuíram drasticamente no ano 2020, constituído por um valor de 983.616€. O ano de 2018 foi o ano em que as vendas das entidades em estudo foram mais altas, com 1.103.053€, seguido do ano de 2019, com 1.091.329€ e o ano 2021 com 1.052.167€.

Gráfico 16 – Distribuição das Vendas e Serviços Prestados



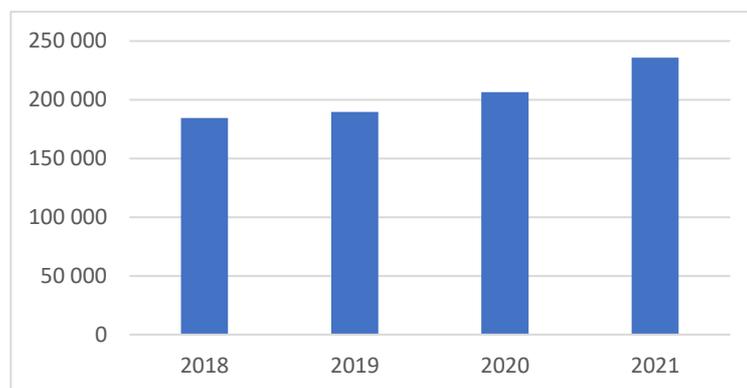
No que concerne aos subsídios e doações (Gráfico 17), os anos de 2020 e 2021 foram os que apresentaram maiores rendimentos com, respetivamente, 1.266.340€ e 1.375.794€. O ano de 2018 foi o ano em que os subsídios foram menores (1.127.942€), seguido do ano 2019 (1.171.217€).

Gráfico 17 – Distribuição dos Subsídios e Legados à Exploração



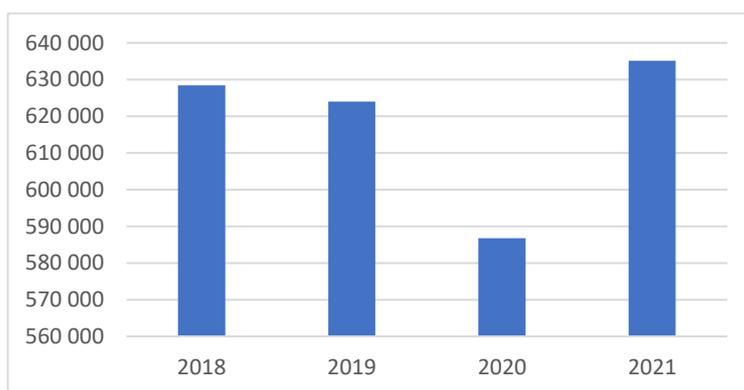
Relativamente a gastos como o custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas (Gráfico 18), os valores têm aumentado ao longo dos anos. Em 2018 foi de 184.546€, em 2019 de 189.531€, em 2020 de 206.485 e, por fim, em 2021 foi de 235.883€.

Gráfico 18 – Distribuição do Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas



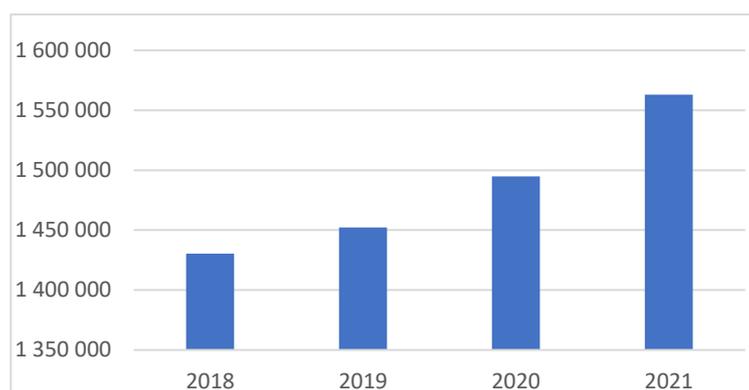
Tendo em conta os valores dos fornecimentos e serviços externos (Gráfico 19) houve uma ligeira diminuição do ano 2018 (628.466€) para 2019 (623.984€). Do ano de 2019 para 2020 (586.746€) diminuiu drasticamente e deste para o ano de 2021 (635.107€) apresentaram um aumento exponencial, sendo o ano em que gastos deste género apresentaram maior dispersão.

Gráfico 19 – Distribuição dos Fornecimentos e Serviços Externos



Ao longo dos anos em estudo os gastos com pessoal (Gráfico 20) foram aumentando com valores de 1.430.371€, 1.452.243€, 1.494.824€ e 1.563.018€, respetivamente para 2018, 2019, 2020 e 2021.

Gráfico 20 – Distribuição dos Gastos com o Pessoal



Os valores das rubricas “Outros Rendimentos” e “Outros Gastos” foram evoluindo da mesma forma, diminuindo em 2019, aumentando em 2020 e voltando a diminuir em 2021. Para outros rendimentos (Gráfico 21) os anos 2018, 2019, 2020 e 2021 assumiram, respetivamente, 247.010€, 225.653€, 257.659€ e 223846€. Para outros gastos (Gráfico 22), em 2018 foram de 82.832€, em 2019 de 80.681€, em 2020 de 116.012€ e em 2021 de 98.879€.

Gráfico 21 – Distribuição de Outros Rendimentos

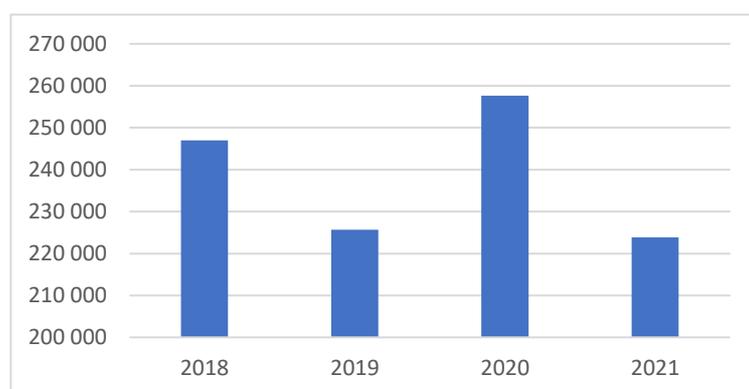
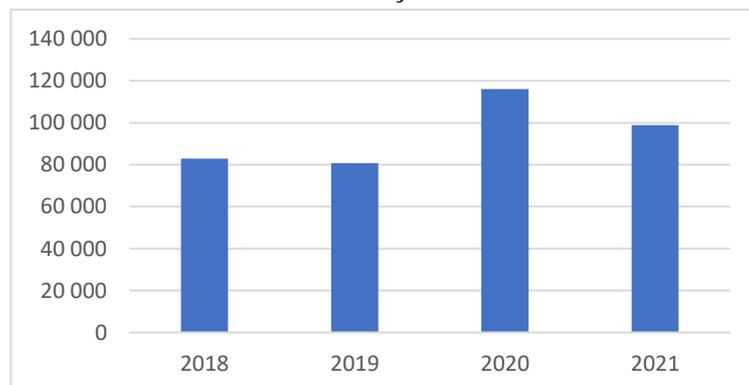


Gráfico 22 – Distribuição de Outros Gastos



A tabela 3, em conformidade com a tabela 2, foi elaborada tendo em conta os montantes da Demonstração de Resultados. As variações dos anos 2019 e 2020 foram calculadas tendo em conta o ano de base 2018. Por sua vez, no ano 2021, a variação é apresentada por comparação com o ano 2020.

Analisando as variações dos anos 2019 e 2020 face a 2018 (Tabela 3) é possível verificar que em termos de rendimentos, as vendas ou serviços prestados diminuem e os subsídios aumentam, progressivamente.

Em termos de gastos, aumentam os custos das mercadorias vendidas e matérias consumidas, aumentam os gastos com o pessoal e diminuem os fornecimentos e serviços externos.

No que toca a outros gastos e outros rendimentos, em 2019 estes montantes diminuem e em 2020 aumentam, por comparação com 2018.

Em 2021 todas as rubricas apresentam um aumento face a 2020 à exceção de outros gastos e outros rendimentos que diminuem.

Tabela 3 – Resumo das Alterações das Rúbricas da Demonstração de Resultados

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Vendas e Serviços Prestados</b>	-	- 1,06%	- 10,83%	6,97%
<b>Subsídios, Doações e Legados à Exploração</b>	-	3,84%	12,27%	8,64%
<b>Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas</b>	-	2,70%	11,89%	14,24%
<b>Fornecimentos e Serviços Externos</b>	-	- 0,71%	- 6,64%	8,24%
<b>Gastos com o Pessoal</b>	-	1,53%	4,51%	4,56%
<b>Outros Rendimentos</b>	-	- 8,65%	4,31%	- 13,12%
<b>Outros Gastos</b>	-	- 2,6%	40,06%	- 14,77%

#### 4.2 Análise da proporção de Resultados Líquidos por Forma Jurídica e NUTS II

Dada a amostra que temos é possível determinar, de entre as diferentes formas jurídicas e de entre a localização NUTS II de cada uma das entidades, onde é que a pandemia impactou com maior efeito. Para isso foi construída a tabela 4 de forma a efetuar a observação.

A tabela 4 está organizada por anos, formas jurídicas e localização NUTS II. Foi utilizado a codificação “N” para resultado líquido negativo e “P” para resultado líquido positivo, para facilitar a análise.

Como vimos atrás a pandemia começou no final do ano 2019 e prolongou-se para 2020, tendo tido menor destaque no ano 2021.

Do conjunto da amostra observamos que 44% das associações tiveram resultado líquido negativo, no ano 2018, 45% em 2019, 38% em 2020 e 43% em 2021. Destes resultados atentamos que em 2020 houve uma resposta favorável das entidades à pandemia Covid-19, uma vez que existiram mais entidades com resultado líquido positivo do que negativo. Realço que, 2020 foi o ano em que a pandemia estava mais acentuada.

Relativamente às fundações, não houve um impacto positivo, ao longo dos anos, uma vez que se mantêm as maiores proporções de entidades com resultado líquido negativo, face a resultado líquido positivo. O que acontece é que ao longo dos anos a quantidade de entidades com resultado líquido negativo vai aumentando com 16% em 2018, 22% em 2020 e 25% em 2021.

A proporção de cooperativas em 2018 com resultado líquido positivo (19%) era superior à proporção de entidades com resultado líquido negativo (7%). A partir desse ano a percentagem de entidades com resultado líquido negativo foi superior à proporção de entidades com resultado positivo, com 16% em 2019 e 18% em 2020. No ano 2021 os papéis inverteram-se voltando a existir mais organizações com resultado líquido positivo (15%) do que negativo (13%).

No que toca às misericórdias, houve resultados favoráveis, pelo que, nos anos 2019, 2020 e 2021 a taxa de entidades com resultado líquido positivo foi maior do que as entidades com resultado líquido negativo. Os valores foram de, respetivamente, 30%, 33% e 32%.

Em termos de NUTS II, no Centro, existe maiores proporções de entidades com resultado líquido negativo em todos os anos de análise, à exceção do ano de 2019 com 36% das entidades com resultado líquido positivo – 2018 com 38%, 2020 com 37% e 2021 com 42%.

Na NUTS II Norte, do ano 2018 a 2020 houve, maioritariamente, entidades com resultado líquido negativo, sendo que em 2020 essa proporção foi maior (25%).

Nos anos de 2020 e 2021, na NUTS II da Área Metropolitana de Lisboa, houve um impacto favorável da pandemia, uma vez que, foram os 2 únicos anos em que a percentagem de entidades com resultado líquido positivo foi superior à percentagem de entidades com resultado líquido negativo com, respetivamente, 33% e 30%. É possível verificar que o ano 2020 foi o ano mais promissor à pandemia.

Na NUTS II Alentejo, ao longo dos anos 2018 a 2021, a taxa de entidades com resultado líquido positivo foi mais elevada do que a taxa de entidades com resultado líquido negativo com, respetivamente, 19%, 19%, 18% e 17%, sendo que têm vindo a diminuir.

No geral, a pandemia Covid-19 impactou negativamente em Fundações e Cooperativas e na NUTS II Centro e Norte.

Tabela 4 – Resumo das percentagens de Formas Jurídicas e NUTS II por Resultado Líquido Positivo e Negativo

	2018		2019		2020		2021	
	<u>N</u>	<u>P</u>	<u>N</u>	<u>P</u>	<u>N</u>	<u>P</u>	<u>N</u>	<u>P</u>
<b>Associação</b>	27 (44%)	35 (39%)	23 (45%)	39 (40%)	25 (38%)	37 (44%)	23 (43%)	39 (40%)
<b>Fundação</b>	10 (16%)	11 (12%)	7 (14%)	14 (14%)	14 (22%)	7 (8%)	13 (25%)	8 (8%)
<b>Cooperativa</b>	4 (7%)	17 (19%)	8 (16%)	13 (13%)	12 (18%)	9 (10%)	7 (13%)	14 (15%)
<b>Santa Casa Misericórdia</b>	19 (31%)	22 (25%)	11 (21%)	30 (30%)	13 (20%)	28 (33%)	10 (19%)	31 (32%)
<b>Outro</b>	1 (2%)	4 (5%)	2 (4%)	3 (3%)	1 (2%)	4 (5%)	0	5 (5%)
<b>Total</b>	<b>61</b>	<b>89</b>	<b>51</b>	<b>99</b>	<b>65</b>	<b>85</b>	<b>53</b>	<b>97</b>
<b>Centro</b>	23 (38%)	27 (31%)	15 (29%)	35 (36%)	24 (37%)	26 (31%)	22 (42%)	28 (29%)
<b>Norte</b>	14 (23%)	16 (18%)	11 (22%)	19 (19%)	16 (25%)	14 (16%)	10 (19%)	20 (21%)
<b>Área M. Lisboa</b>	18 (29%)	26 (29%)	20 (39%)	24 (24%)	16 (25%)	28 (33%)	15 (28%)	29 (30%)
<b>Alentejo</b>	6 (10%)	17 (19%)	4 (8%)	19 (19%)	8 (12%)	15 (18%)	6 (11%)	17 (17%)
<b>Açores</b>	0	2 (2%)	0	2 (2%)	0	2 (2%)	0	2 (2%)
<b>Madeira</b>	0	1 (1%)	1 (2%)	0	1 (1%)	0	0	1 (1%)
<b>Total</b>	<b>61</b>	<b>89</b>	<b>51</b>	<b>99</b>	<b>65</b>	<b>85</b>	<b>53</b>	<b>97</b>

### 4.3 Análise Económica e Financeira

#### 4.3.1 Rátios de Rentabilidade e Eficiência

Numa análise mais minuciosa pode-se cruzar algumas das rúbricas do balanço e da demonstração de resultados para interpretar alguns parâmetros (Tabela 5).

Relativamente à rentabilidade do ativo é perceptível que apenas em 2018 houve uma utilização favorável dos ativos de forma a gerar lucros. Foi, por essa razão, o ano mais eficiente, porém, não apresenta um retorno financeiro muito elevado (valor próximo de zero). O pior desempenho das entidades foi no ano 2020, de seguida no ano 2021 e o ano 2019.

Em concordância com a rentabilidade do ativo, a rentabilidade dos capitais próprios apresenta o melhor valor no ano de 2018 e, de seguida, no ano 2019. Este indicador traduz a capacidade de as entidades produzirem lucros pela utilização dos capitais próprios. Da análise da tabela 5 retiramos que o ano 2020 é o menos eficiente, seguido do ano 2021.

No que respeita à rentabilidade líquida das vendas, este indicador assume valores favoráveis no ano 2018, o que significa que o total das vendas contribuem positivamente para gerar lucro. O ano 2020 é o que apresenta um pior resultado relativamente a este rácio.

Tabela 5 – Rátios de Rentabilidade e Eficiência

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Rendibilidade do Ativo</b>	0,00269	-0,00024	-0,00751	-0,00269
<b>Rendibilidade dos Capitais Próprios</b>	0,00472	0,00092	-0,00983	-0,00245
<b>Rendibilidade Líquida das Vendas</b>	0,01257	-0,00119	-0,04357	-0,01454

#### 4.3.2 Rátios de Equilíbrio Financeiro de Curto Prazo

Quando se procura analisar o fundo de maneo e as necessidades de fundo de maneo importa saber que o primeiro diz respeito ao montante que financia parte dos ativos de curto prazo com carácter de permanência (clientes, inventários, etc), ou seja, montante disponível no curto prazo (Banco de Portugal, 2019). O segundo indicador diz respeito à necessidade

de financiamento permanente. O valor do fundo de maneiio deve, no mínimo, cobrir as necessidades de fundo de maneiio.

Nos anos em análise o fundo de maneiio apresentou o valor mais baixo no ano de 2020, o que significa que foi o ano em que tem menos montante disponível no curto prazo. No que toca às necessidades de fundo de maneiio este mostra um valor mais elevado no ano de 2019, o que quer dizer que necessitou de mais financiamento permanente nesse mesmo ano.

De uma forma geral, os valores do fundo de maneiio são superiores aos valores das necessidades de fundo de maneiio e ambos têm valores positivos. Por esta razão, o indicador respeitante à tesouraria líquida apresenta valores acima de zero, pelo que significa que existe um equilíbrio de tesouraria de curto prazo.

Em termos de liquidez, este indicador retrata a facilidade de transformação de um ativo em “caixa”, ou seja, transformação em numerário ou depósitos bancários. O facto de este indicador apresentar sempre um valor superior à unidade, significa que as entidades cobrem os compromissos de curto prazo e ainda têm um excedente. Mais uma vez, 2020 é o ano em que tem condições mais preocupantes, uma vez que é o que apresenta maior dificuldade em transformar o ativo em “caixa”.

Tabela 6 – Rácios de Equilíbrio Financeiro de Curto Prazo

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Fundo de Maneio</b>	391.021,90	361.973,14	326.364,52	352.766,81
<b>Necessidades de</b>	60.323,06	92.232,21	76.499,61	46.767,34
<b>Fundo de Maneio</b>				
<b>Liquidez Geral</b>	1,363	1,261	1,205	1,233
<b>Tesouraria Líquida</b>	330.698,84	269.740,93	249.864,91	305.999,47

#### 4.3.3 Rácios de Equilíbrio Financeiro de Médio/Longo Prazo

O indicador relativo à autonomia financeira apresentou uma diminuição ao longo dos anos 2018 a 2020 e voltou a aumentar em 2021. Este indicador determina a proporção do ativo que é financiado por capitais próprios e que, portanto, não depende de outros credores (por exemplo, bancos). Nos anos em que este indicador apresentou uma diminuição foi aumentando a dependência de outros credores para satisfazer o total do ativo. No ano de

2021, uma vez que a autonomia financeira aumentou ligeiramente, significa que aumentou, também, a independência face ao ano anterior e, por isso, maior proporção do ativo é financiado por capitais próprios.

No que toca à cobertura dos ativos não correntes importa referir que uma maior cobertura leva a uma maior solvabilidade o que permite uma correta satisfação das dívidas a pagar. Uma vez que este indicador tem vindo a diminuir ao longo dos anos em estudo, significa que as entidades têm mais dificuldades a satisfazer as dívidas, relativamente ao ano transato.

Relativamente à solvabilidade, os montantes foram diminuindo ao longo dos anos 2018 a 2020, aumentando, ligeiramente, em 2021. Isto significa que 2020 foi o ano mais difícil para as entidades de fazer face às dívidas existentes, melhorando essa condição no ano de 2021. Contudo, o ano 2018 foi o melhor em termos de satisfação de dívidas, o que quer dizer que as entidades reuniam condições para saldar dívidas à medida que elas se vencem.

Ao longo dos anos em análise é possível verificar que o rácio de endividamento manifesta valores crescentes dos anos 2018 a 2020, diminuindo, ligeiramente, em 2021. Nestes últimos dois anos de análise o montante está mais próximo de 1. Isto significa que houve maior recurso ao endividamento e, por isso, maior dependência da dívida.

Tabela 7 – Rácios de Equilíbrio Financeiro de Médio/Longo Prazo

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Autonomia Financeira</b>	0,753	0,709	0,678	0,682
<b>Solvabilidade</b>	3,043	2,440	2,101	2,144
<b>Endividamento</b>	0,247	0,291	0,322	0,318
<b>Cobertura dos Ativos não Correntes</b>	1,052	1,040	1,020	1,016

#### 4.3.4 Outros Rácios

Analisando, agora, os prazos médios de recebimento e os prazos médios de pagamento é de notar que o ano de 2020 foi o ano em que a liquidação das dívidas de clientes e a

fornecedores demoraram mais tempo a ser saldadas. No ano de 2018 as entidades em estudo apresentaram maior facilidade de liquidação das dívidas.

Procedendo a análises mais direcionadas para a área económica, é de notar a grande discrepância de valores relativa ao resultado líquido, nos anos em análise. O ano de 2020 foi o ano em que as entidades do setor não lucrativo tiveram menos lucro, ou seja, em que os gastos foram muito superiores aos rendimentos, em termos médios. No ano de 2021, apesar do cenário devastador continuar (resultado líquido < 0), houve um aumento significativo. O ano de 2018 foi o único ano do período de análise que apresentou lucro (ano pré pandemia).

Pela análise do resultado operacional e do resultado antes do imposto, as entidades geram excedentes necessários para cobrir depreciações/amortizações e gastos de financiamento e de impostos, respetivamente, caso apresentem valores acima de zero. Assim, as entidades apresentaram excedentes para ambos os indicadores no ano de 2018 e apenas para o indicador resultado operacional existiram excedentes no ano de 2019.

Relativamente ao último indicador, índice de alavancagem financeira, são apresentados valores positivos, o que significa que o recurso ao endividamento permite aumentar a rentabilidade dos capitais próprios. Uma vez que o ano 2018 é onde o montante está mais próximo da unidade, isto significa que os juros têm maior impacto no resultado das entidades. Pelo contrário, no ano 2020 os juros impactam mais no resultado da organização.

Tabela 8 – Outros Rácios

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Prazo Médio de Recebimento</b>	38,32	49,06	54,84	43,40
<b>Prazo Médio de Pagamento</b>	43,20	45,53	50,82	46,77
<b>Resultado Líquido</b>	13 867	-1 301	-42 859	-15 295
<b>Resultado Operacional</b>	18 352	3 601	-37 997	-9 484
<b>Resultado antes do Imposto</b>	13 987	-1 021	-42 786	-15 223
<b>Índice de Alavancagem Financeira</b>	1,329	1,410	1,476	1,466

## 5 Discussão dos Resultados

Após a análise, de todos os dados propostos, já é possível tirar algumas elações, tendo em conta as questões de partida para a nossa investigação.

### Questão 1 – “Quais as Rúbricas contabilísticas mais afetadas pela pandemia Covid-19?”

No que respeita ao balanço, verifica-se que as rúbricas que tinham tido um maior aumento, no ano 2019, eram as rúbricas de “Ativos Intangíveis” e “Créditos a Receber”. Pelo contrário, as que apresentaram uma diminuição foram as rúbricas “Fundadores/Doadores” (ativo e passivo) e “Estado e Outros Entes Públicos” (ativo).

No ano 2020 aumentaram ainda mais as rúbricas “Ativos Intangíveis”, “Créditos a Receber”, “Financiamentos Obtidos” e “Fornecedores”. Diminuíram as rúbricas “Inventários”, “Estado e Outros entes Públicos” (ativo) e “Fundadores/Doadores” (passivo).

Muitas pessoas, com o aparecimento da pandemia, ficaram com poder de consumo muito reduzido. Isto leva a que existam dificuldades em fazer pagamentos (daí o aumento das dívidas de clientes) e redução da procura (Bachas et al., 2020). Do lado das entidades, o modo de funcionamento é semelhante, por isso, é natural que haja o aumento das dívidas aos fornecedores, devido à fraca disponibilidade financeira (Santos & Baltazar, 2021).

A favor destes resultados estão os prazos médios de recebimento e de pagamento. No ano 2020 estes prazos eram muito superiores ao dos restantes anos. Assim, com elevados prazos médios de pagamento as dívidas a fornecedores aumentam e com elevados prazos médios de recebimento as dívidas de clientes aumentam também.

Relativamente aos inventários, Colina-Ysea et al. (2021) referiu nas suas conclusões que a diminuição da procura faz com que os custos aumentem. O que acontece é que muitas das entidades evitam o pagamento, levando, conseqüentemente, ao atraso na entrega de matéria-prima. O nosso estudo vai de encontro com a conclusão do autor, uma vez que, a rúbrica de “Inventários” aumenta no ano de 2020.

No que concerne à análise da demonstração de resultados, o valor das vendas e serviços prestados diminuiu e aumentou o valor dos subsídios recebidos pelas entidades. Este facto pode ser explicado com a redução da faturação devido à dificuldade em saldar dívidas, mesmo que possivelmente tenha havido o aumento do número de utentes nos anos 2019 e 2020 a precisarem de ajuda, na satisfação das necessidades; e o facto de o Estado ter dado algumas ajudas e benesses a estas entidades. O aumento dos subsídios contradiz os

estudiosos Santos et al. (2021) e apoia a autora Carroll (2021). O primeiro afirmava que grande parte das entidades por eles estudadas não receberam apoios financeiros. Já o segundo, referiu que a grande maioria dos financiadores aumentaram as doações. O nosso estudo apoiou a premissa de Carroll (2021).

Por outro lado, o resultado relativo às vendas e serviços prestados vai de encontro com o estudo de Schreiber et al. (2021), Salomé et al. (2021) e Colina-Ysea et al. (2021), visto que, grande parte das empresas dos estudos diminuíram a faturação.

No que toca aos gastos, aumentaram gastos ligados com o custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas e os gastos com o pessoal. Os primeiros podem ser explicados pela necessidade de compra de diversos materiais de proteção individual, não passível de ser reutilizados.

Apesar de estudos mencionados na revisão de literatura referirem que no ano 2020 o desemprego aumentou (Mamede et al., 2020), nas entidades por nós analisadas o montante de gastos com o pessoal aumentou nos anos de pandemia. A explicação para este facto pode assentar na necessidade de contratação de pessoal qualificado em enfermagem ou outra área ligada à saúde, mesmo que uma pequena percentagem de entidades queira reduzir postos de trabalho (Santos et al., 2021) & (Bragança et al., 2021).

Estes resultados são apoiados pelo estudo de Salomé et al., (2021), dado que, no geral, os gastos aumentaram.

Diminuíram gastos como fornecimentos e serviços externos. O facto de ter havido isolamento e confinamento social inibia as pessoas de circular e de fazerem tarefas que não fossem de necessidade primária, incluindo trabalhar. Isto significa que nem todos os serviços externos à entidade estavam a laborar, pelo que, diminuía a realização de serviços desse género.

#### Questão 2 – “Como variou a rúbrica “Resultado Líquido” das ESNL em termos da sua localização (NUTS II) e da sua forma jurídica?”

A pandemia Covid-19 teve maior impacto nos anos 2019 e 2020. Assim, pôde-se verificar, com os resultados apresentados, que as fundações e as cooperativas foram as mais afetadas. Este resultado não vai de encontro ao que os autores Santos & Baltazar (2021) afirmaram, uma vez que, para eles, as fundações e as misericórdias foram as entidades que apresentaram crescimento.

Em termos de localização a região Norte e Centro foram as mais afetadas, assim, não apresentaram crescimento.

### Questão 3 – “Qual foi o impacto no equilíbrio financeiro de curto prazo das ESNL?”

Relativamente ao curto prazo, é observável que as entidades estudadas se encontram em equilíbrio, em todos os anos de análise. Porém, o montante disponível no curto prazo para o ano 2020 é o valor mais pequeno dos quatro anos de análise e 2019 foi o ano em que houve maiores necessidades de fundo de maneiro, seguido do ano 2020.

Em termos de liquidez, todos os anos apresentam uma taxa superior à unidade, o que significa que as entidades têm um conjunto de ativos que permitem solver os seus compromissos e ainda têm uma margem. No ano 2020, por comparação com os outros anos, existe uma maior dificuldade em satisfazer os compromissos de curto-prazo, uma vez que este apresenta uma liquidez menor do que os restantes, contudo, a situação positiva mantém-se.

Assim, no que toca ao curto prazo, a pandemia não impactou negativamente com o equilíbrio financeiro.

### Questão 4 – “Qual foi o impacto no equilíbrio financeiro de médio/longo prazo das ESNL?”

A autonomia financeira e a solvabilidade no ano 2020 apresentaram o menor valor, neste mesmo ano face aos restantes. Isto significa que neste ano as entidades estudadas necessitaram de financiamento de outros credores e tiveram mais dificuldades em saldar as dívidas existentes.

Relativamente à taxa de endividamento, no ano 2020 este valor foi superior ao dos restantes anos. O que significa que houve maior dependência pela dívida.

No que toca à cobertura dos ativos não correntes, os montantes estão a decrescer ao longo dos anos, isto porque estão a ter mais dificuldades em satisfazer dívidas relativamente ao ano transato.

Assim, no equilíbrio financeiro de médio/longo prazo, a pandemia teve um grande impacto nas dívidas, uma vez que estas estão maiores no ano 2020 e existe um maior recurso ao endividamento e uma maior dependência de dívida. Desta forma, é natural que a rubrica de “Financiamento Obtidos” da questão 1 aumente e que haja um aumento das dívidas a fornecedores, devido a uma reduzida disponibilidade financeira, sucedida pelo aparecimento da pandemia Covid-19 e pela redução do poder de consumo e dificuldades de pagamento.



## 6 Conclusão

As conclusões retiradas pelo tratamento dos dados vão de encontro com algumas disposições de estudiosos, que trataram temas semelhantes.

O presente estudo permitiu concluir que o impacto da pandemia foi bastante marcante para algumas rúbricas, essencialmente no ano 2020.

Neste sentido, os resultados detetaram que o reduzido poder de consumo e as dificuldades de pagamento trazidas pela pandemia Covid-19 levaram a que existam maiores montantes de dívidas a receber de clientes e dívidas a pagar a fornecedores. Em consequência, aumentam os prazos médios de recebimento e de pagamento.

A fraca disponibilidade financeira para fazer face às dívidas aumentou com o crescimento dos encargos e, por isso, aumentou a dependência para com outros credores externos (financiamentos obtidos). O ano 2020 apresentou menores montantes de autonomia financeira e solvabilidade e maiores taxas de endividamento, pelo que, aumenta a dependência de financiamentos obtidos e a dificuldade em satisfazer as dívidas, daí o grande impacto da Covid-19 no equilíbrio financeiro de médio/longo prazo das ESNL.

A rúbrica de subsídios foi aumentando por consequência das ajudas vindas do estado e das doações obtidas.

As rúbricas de custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas e gastos com o pessoal apresentam valores crescentes, pelo facto de haver uma maior necessidade de pessoal qualificado na área da saúde e pela compra frequente de diversos materiais não reutilizáveis.

Verificaram-se diminuições nas vendas e serviços prestados e nos fornecimentos externos. Estes resultados podem ser justificados, respetivamente, pela dificuldade no recebimento de utentes (aumento das dívidas de clientes/utentes) e pelo encerramento de empresas que não permitia o habitual serviço laboral e a habitual circulação.

Concluiu-se que no curto prazo a pandemia não impactou negativamente com o equilíbrio financeiro, contudo, no médio/longo prazo as entidades têm necessidade de recorrer ao endividamento e têm maior dificuldade a satisfazer as dívidas.

Com os resultados mencionados é de extrema importância que sejam desenvolvidas medidas que permitam eliminar, o melhor possível, os efeitos da pandemia Covid-19, para que, os resultados voltem a reestabelecer-se e a voltar ao que eram pré-pandemia.

Algumas limitações ao estudo assentaram no facto de ter havido uma grande dificuldade na leitura de alguns relatórios. Da mesma forma, nem todas as entidades tinham as demonstrações financeiras publicadas nos *websites*, daí que, tenha havido uma dificuldade acrescida, tornando-se numa pesquisa foi exaustiva, pelo facto de terem sido excluídas diversas entidades.

Cumprе destacar, também, que não é possível estabelecer com 100% de certeza as formas jurídicas das ESNL e a sua localização (NUTS II) em que a pandemia se mostrou mais preponderante, uma vez que podem existir outros fatores externos que não foram tratados neste contexto.

Para investigações futuras seria interessante continuar esta investigação, aumentando a quantidade de entidades e analisando os anos posteriores a 2021, de modo a ser observada a evolução pós pandemia. Seria também interessante estabelecer uma correlação entre formas jurídicas e NUTS II e resultado líquido, de forma a determinar se existe dependência entre eles.

## 7 Referências

- Anheier, H. K. (2016). Nonprofit Organizations. In *Https://Medium.Com/*.  
<https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>
- Bachas, P., Brockmeyer, A., Garriga, P., & Semelet, C. (2020). El-Impacto del COVID-19 En las Empresas Formales de Ecuador. *Mti Practice Notes*, 9, 1–12.  
<https://documents1.worldbank.org/curate>
- Banco de Portugal. (2019). Formulários de indicadores e rácios. *Estudos Da Central de Balanços*.  
[https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/estudo\\_36\\_cb\\_2019\\_ii\\_1.pdf](https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/estudo_36_cb_2019_ii_1.pdf)
- Behn, B. K., DeVries, D. D., & Lin, J. (2010). The determinants of transparency in nonprofit organizations: An exploratory study. *Advances in Accounting*, 26(1), 6–12.  
<https://doi.org/10.1016/j.adiac.2009.12.001>
- Bragança, A., Horta, M., Martins, F., Pinto, F., Marcos, V., Mendes, A., Castro, J., & Alves, S. (2021). O IMPACTO DA PANDEMIA DE COVID-19 NAS IPSS E SEUS UTENTES EM PORTUGAL. *Universidade Católica Portuguesa*, 52.  
[https://www.ucp.pt/sites/default/files/files/CRP/docs/2021-03\\_ATESUCP\\_RelatorioCOVID-19nasIPSS.pdf](https://www.ucp.pt/sites/default/files/files/CRP/docs/2021-03_ATESUCP_RelatorioCOVID-19nasIPSS.pdf)
- Bushman, R., Piotroski, J., & Smith, A. J. (2004). Transparency. *Accounting Reaserch Magazine*, 42(2).
- Campbell, J. B., & Fransi, E. C. (2021). Sales in a time of pandemic: Impact of covid-19 on sales management. *Informacion Tecnologica*, 32(1), 199–208.  
<https://doi.org/10.4067/S0718-07642021000100199>
- Campos, C., & Alves, M. (n.d.). *Contributos da Contabilidade para a Gestão das IPSS*.  
[https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/iicicp/finais\\_site/66.pdf](https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/iicicp/finais_site/66.pdf)
- Carroll, A. (2021). Corporate social responsibility (CSR) and the COVID-19 pandemic: organizational and managerial implications. *Journal of Strategy and Management*, 14(3), 315–330. <https://doi.org/10.1108/JSMA-07-2021-0145>
- Colina-Ysea, F., Isea-Argüelles, J., & Aldana-Zavala, J. (2021). Impacto del COVID-19 en pequeñas y medianas empresas del Perú. *Revista de Ciencias Sociales*, XXVII, 16–31.
- Ferreira, I. A. (2021). A transparência nas entidades do setor não lucrativo: o caso das IPSS do concelho do Porto, Dissertação de Mestrado. *Instituto Superior de Contabilidade e Administração Do Porto*.

- Franco, P., & Silva, A. (2014). ESNL – obrigações contabilísticas e declarativas. *Vida Económica*, 32.
- Franco, R., Sokolowski, S. W., Hairel, E., & Salamon, L. (2005). *The Portuguese Nonprofit Sector in Comparative Perspective* (Issue 9).
- Gariso, C. M. S. (2018). A norma contabilística das entidades do sector não lucrativo: Tratamento dos bens do património histórico, artístico e cultural. *II Congresso Internacional de Contabilidade Pública*. Ordem dos Contabilistas Certificados. Lisboa. 14 e 15 março de 2019.  
[https://doi.org/https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/iicicp/ finais\\_site/52.pdf](https://doi.org/https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/iicicp/ finais_site/52.pdf)
- Instituto Nacional de Estatística. (2019). *Conta Satélite da Economia Social-2016*. Instituto Nacional de Estatística. 1–25.
- Jones, C. (2021). The impact of the covid-19 pandemic on the third sector and carers in the UK. *International Journal of Care and Caring*, 5(3), 529–534.  
<https://doi.org/10.1332/239788221X16171137895838>
- Lusa. (2021). Mais de 44% das empresas portuguesas fecharam 2020 com prejuízo. *Jornal de Negócios*. <https://www.jornaldenegocios.pt/empresas/detalhe/mais-de-44-das-empresas-portuguesas-fecharam-2020-com-prejuizo>
- Mamede, R., Pereira, M., & Simões, A. (2020). Portugal: Uma análise rápida do impacto da COVID-19 na economia e no mercado de trabalho. *Organização Internacional Do Trabalho*, 1–26.
- Martins, C. (2012). Entidades do setor não lucrativo - Abordagem Contabilística e Fiscal. In *Associação Portuguesa das Empresas de Contabilidade e Administração*.  
[http://conteudos.otoc.pt/2012/DIS3412/Sebenta\\_DIS3412.pdf](http://conteudos.otoc.pt/2012/DIS3412/Sebenta_DIS3412.pdf)
- McKeever, B. S. (2015). The Nonprofit Sector in Brief 2019. *National Center for Charitable Statistics*, October.
- Pereira, L., Silva, M., & Lopes, C. (2018). *Aspetos contabilísticos e fiscais das entidades do setor não lucrativo*. [https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/xviicica/ finais\\_site/83.pdf](https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/xviicica/ finais_site/83.pdf)
- Pereira, S. (2021). Análise às demonstrações financeiras das IPSS do distrito do Porto, Dissertação de Mestrado. *Instituto Superior de Contabilidade e Administração Do Porto*.
- Salomé, F. F. S., Sousa, R. M. do N., Sousa, R. E. A. de, & Silva, V. G. M. (2021). O impacto da pandemia do COVID-19 na gestão financeira das micro e pequenas empresas do setor varejista de Cláudio-MG. *Research, Society and Development*, 10(6), e36910615303. <https://doi.org/10.33448/rsd-v10i6.15303>

- Santos, Márcia, Nunes, S., Dominginhos, P., Mata, C., & Teixeira, N. (2021). ECONOMIA SOCIAL EM PORTUGAL : NO CONTEXTO DA COVID-19 (2ºINQUÉRITO). *Universidade Católica Portuguesa e Confederação Nacional de Instituições de Solidariedade*.
- Santos, Marcos, & Baltazar, M. (2021). O Terceiro Setor no contexto da pandemia COVID-19. *Desenvolvimento e Sociedade*.
- Schreiber, D., Moraes, M. A., & Stasiak, L. (2021). O impacto da crise pelo Covid-19 nas micro e pequenas empresas. *Revista Vianna Sapiens*, 12(1), 30.  
<https://doi.org/10.31994/rvs.v12i1.707>
- Silva, J., Bernard, A., Espiga, F., & Gaspar, M. (2021). O impacto da covid-19 na Pobreza e Desigualdade em Portugal, e o efeito mitigador das políticas de proteção. *ElObservatorioSocial Fundación “La Caixa.”*
- Sowa, J. E. (2009). The collaboration decision in nonprofit organizations: Views from the front line. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38(6), 1003–1025.  
<https://doi.org/10.1177/0899764008325247>
- Urquía-Grande, E., Estébanez, R. P., & Alcaraz-Quiles, F. J. (2022). Impact of Non-Profit Organizations’ Accountability: Empirical evidence from the democratic Republic of Congo. *World Development Perspectives*, 28(September).  
<https://doi.org/10.1016/j.wdp.2022.100462>
- Valero-Amaro, V., Galera-Casquet, C., & Barroso-Méndez, M. J. (2021). Innovation Orientation in the Non-profit Sector: Analysis of Its Impact on the Performance of Spanish Non-governmental Development Organizations. *Frontiers in Psychology*, 12(December). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.797621>

## 8 Legislação

Aviso n.º8259/2015 de 29 de julho. Diário da República n.º 146/2015, Série II de 2015-07-29. Ministério das Finanças – Secretaria-Geral. Lisboa.

Constituição da República Portuguesa. Diário da República n.º86/1976, Série I de 1976-04-10. Assembleia da República. Lisboa.

Decreto-Lei n.º36-A/2011 de 9 de março. Diário da República n.º48/2011, 1ºSuplemento, Série I de 2011-03-09. Ministério das Finanças e da Administração Pública. Lisboa.

Decreto-Lei n.º59/2018 de 2 de agosto. Diário da República n.º148/2018, Série I de 2018-08-02. Presidência do Conselho de Ministros. Lisboa.

Decreto-Lei n.º64/2013 de 13 de maio. Diário da República n.º91/2013, Série de 2013-05-13. Ministério da Solidariedade e da Segurança Social. Lisboa.

Decreto-Lei 78/89 de 3 de março. Diário da República n.º52/1989, Série I de 1989-03-03. Ministério do Emprego e da Segurança Social. Lisboa.

Decreto-lei n.º98/2015 de 2 de junho. Diário da República n.º106/2015, Série I de 2015-06-02. Ministério das Finanças. Lisboa.

Decreto-Lei n.º102/2008. Diário da República n.º118/2008, Série I de 2008-06-20. Lisboa.

Decreto-Lei n.º106/2013 de 30 de julho. Diário da República n.º145/2013, Série I de 2013-07-30. Ministério da Solidariedade e da Segurança Social. Lisboa.

Decreto-Lei n.º119/83 de 25 de fevereiro. Diário da República n.º46/1983, Série I de 1983-02-25. Ministério dos Assuntos Sociais – Secretaria de Estado da Segurança Social. Lisboa.

Decreto-Lei n.º159/2009 de 13 de julho. Diário da República n.º133/2009, Série I de 2009-07-13. Ministério das Finanças e da Administração Pública. Lisboa.

Decreto-Lei n.º172-A/2014 de 14 de novembro. Diário da República n.º221/2014, 1o Suplemento, Série I. Assembleia da República. Lisboa.

Decreto-Lei n.º262/86. Diário da República n.º201/1986, Série I de 1986-09-02. Lisboa.

Decreto-Lei n.º287/2003. Diário da República n.º262/2003, Série I-A de 2003-11-12. Lisboa

Lei n.º2/2014. Diário da República n.º11/2014, Série I de 2014-01-16. Lisboa.

Lei n.º22-A/2007. Diário da República n.º124/2007, 1º Suplemento, Série I de 2007-06-29. Lisboa

Lei n.º24/2012 de 9 de julho. Diário da República n.º131/2012, Série I de 2012-07-09. Assembleia da República. Lisboa.

Lei n.º35/98 de 18 de julho. Diário da República n.º164/1998, Série I-A de 1998-07-18. Assembleia da República. Lisboa.

Lei n.º36/2021 de 14 de junho. Diário da República n.º113/2021, Série I de 2021-06-14. Assembleia da República. Lisboa.

Lei n.º115/99 de 3 de agosto. Diário da República n.º179/1999, Série I-A de 1999-08-03.  
Assembleia da República. Lisboa.

Lei n.º119/2015 de 31 de agosto. Diário da República n.º169/2015, Série I de 2015-08-31.  
Assembleia da República. Lisboa

Lei n.º150/99. Diário da República n.º213/1999, Série I-A de 1999-09-11. Lisboa.

Regulamento (CE) n.º1606/2002 de 19 de julho. Parlamento Europeu e do Conselho da  
União Europeia.