



Os Instrumentos de Financiamento das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) em Portugal

Dissertação

Mestrado em Finanças Empresariais

Joisimilza de Ceita da Encarnação do Espírito Santo

Leiria, novembro de 2021



Os Instrumentos de Financiamento das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) em Portugal

Dissertação

Mestrado em Finanças Empresariais

Joisimilza de Ceita da Encarnação do Espírito Santo

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação da Doutora Lígia Catarina Marques Febra, Professora da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria e coorientação da Doutora Magali Pedro Costa, Professora da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria.

Leiria, novembro de 2021

Originalidade e Direitos de Autor

A presente dissertação é original, elaborada unicamente para este fim, tendo sido devidamente citados todos os autores cujos estudos e publicações contribuíram para a elaborar.

Reproduções parciais deste documento serão autorizadas na condição de que seja mencionado o Autor e feita referência ao ciclo de estudos no âmbito do qual o mesmo foi realizado, a saber, Curso de Mestrado em Finanças Empresariais, no ano letivo 2020/2021, da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria, Portugal, e, bem assim, à data das provas públicas que visaram a avaliação destes trabalhos.

Dedicatória

Aos meus pais, André e Beatriz.

Agradecimentos

Com a finalização deste trabalho, não poderia deixar de agradecer a todas as pessoas que, direta ou indiretamente, fizeram parte deste processo.

Primeiramente, agradeço à minha família, em especial a minha mãe, pelo apoio constante e pelas palavras de conforto. Obrigada pelos conselhos e motivação que me deram ao longo deste processo e pela fé depositada em mim.

Agradeço às minhas orientadoras, Doutora Lígia Catarina Marques Febra e a Doutora Magali Pedro Costa pela disponibilidade, conselhos e paciência e pelo profissionalismo demonstrado durante todo este processo. Obrigada!

Agradeço, também, as IPSS que fizeram parte deste estudo pela colaboração ao responderem aos questionários.

Por fim, e não menos importante, agradeço a mim mesma pelo trabalho, esforço e por não ter desistido.

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Resumo

O setor não lucrativo é um setor procurado diariamente por toda a comunidade, sendo um elemento essencial para a sociedade. Uma das maiores dificuldades que este setor atravessa é o financiamento da sua atividade, utiliza para este efeito essencialmente fontes próprias, privadas e governamentais. Sendo assim, a presente investigação tem como objetivo caracterizar as diferentes fontes de financiamento das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) em Portugal, e estudar a relação entre a diversificação destas fontes de financiamento e o desempenho destas entidades (medido pelo volume de negócios líquido). De igual modo, pretende-se estudar se as IPSS de maior dimensão (medido pelo número de colaboradores remunerados) apresentam maior diversificação das fontes de financiamento e que variáveis poderão influenciar o desempenho destas entidades.

Para a concretização do estudo utilizou-se uma amostra de 204 IPSS. Como metodologia, utilizou-se um questionário que foi enviado as IPSS e respondido pelas mesmas entre os meses de julho e agosto de 2021. Para testar as hipóteses do presente estudo, procedeu-se a utilização de testes não paramétricos, dos quais, o teste de Wilcoxon à diferença entre medianas e o coeficiente de correlação de *Spearman*. Recorreu-se ainda a utilização da regressão logística ordinal.

Os resultados obtidos permitem concluir que o financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas são a principal fonte de financiamento das IPSS e que a venda de bens e serviços é a componente mais importante do financiamento proveniente de receitas próprias/comerciais. No entanto, as doações de empresas não se apresentam como a componente mais importante do financiamento proveniente de contribuições privadas. Apesar de estarmos perante entidades que procedem a diversificação das suas fontes de financiamento, tal não tem impacto no seu desempenho, não sendo esta diversificação dependente da dimensão das organizações. No entanto, podemos concluir que o desempenho das IPSS depende da sua dimensão (medido pelo número de colaboradores remunerados).

Palavras-Chave: Setor não lucrativo, IPSS, Fontes de financiamento, Diversificação, Desempenho.

Esta página foi intencionalmente deixada em branco

Abstract

The non-profit sector is a sector that is sought after daily by the entire community, being an essential element to society. One of the biggest difficulties that this sector faces is the financing of its activity, using for this purpose mainly own, private and governmental sources. Therefore, this research aims to characterize the different sources of financing of Private Social Solidarity Institutions (IPSS) in Portugal, and to study the relationship between the diversification of these financing sources and their performance (measured by net turnover). Likewise, we intend to study if the larger IPSS (measured by the number of remunerated employees) present a greater diversification of funding sources and which variables may influence the performance of these entities.

To carry out the study a sample of 204 IPSS was used. As methodology, we used a questionnaire that was sent to the IPSS and answered by them between the months of July and August 2021. To test the hypotheses of this study, non-parametric tests were used, including the Wilcoxon test for the difference between medians and Spearman's correlation coefficient. Ordinal logistic regression was also used.

The results obtained allow us to conclude that financing from government subsidies and other public entities is the main source of IPSS financing and that the sale of goods and services is the most important component of financing from own/commercial revenue. However, donations from companies are not the most important component of financing from private contributions. Although we have entities that diversify their sources of financing, this has no impact on their performance, and this diversification does not depend on the size of the organizations. However, we may conclude that the IPSS performance depends on their size (measured by the number of remunerated employees).

Keywords: Non-profit sector, IPSS, Sources of financing, Diversification, Performance.

Índice

Originalidade e Direitos de Autor	III
Dedicatória	IV
Agradecimentos	V
Resumo	VII
Abstract	IX
Lista de Tabelas	XIII
1. Introdução	1
2. Revisão da Literatura	3
2.1. Enquadramento do Setor Não Lucrativo	3
2.1.1. Conceito e características do setor não lucrativo	3
2.1.2. Os diferentes setores em Portugal	6
2.1.3. Tipos de entidades sem fins lucrativos em Portugal	7
2.2. Financiamento	10
2.2.1. O conceito de financiamento	10
2.2.2. Produtos de financiamento de Curto Prazo	11
2.2.2.1. Crédito Comercial	11
2.2.2.2. Factoring	12
2.2.2.3. Papel comercial	13
2.2.2.4. Conta corrente caucionada	14
2.2.2.5. Descontos de títulos comerciais	15
2.2.2.6. Empréstimos bancários de curto prazo	15
2.2.2.7. Garantias bancárias (crédito por assinatura)	16
2.2.3. Produtos de financiamento de médio e longo prazo	16
2.2.3.1. Locação Financeira	16
2.2.3.2. Empréstimos bancários de médio e longo prazo	17
2.2.3.3. Crédito de fornecedores de imobilizado	18
2.3. O financiamento das entidades sem fins lucrativos	18
2.3.1. Contribuições Privadas	19
2.3.1.1. Doações individuais	19
2.3.1.2. Doações de empresas	20
2.3.1.3. Subsídios de fundações	20
2.3.2. Apoio público/Governamental	21
2.3.3. Receitas próprias/comerciais	22
2.4. Diversificação das fontes de financiamento	23
3. Hipóteses de Investigação	26

4. Metodologia e Caracterização da amostra	29
4.1. Elaboração do questionário.....	29
4.2. Teste de Hipóteses	29
4.2.1. Teste não paramétrico de <i>Wilcoxon</i> e coeficiente de correlação de <i>Spearman</i>	29
4.2.2. Regressão logística ordinal.....	30
4.2.2.1. O modelo de Regressão ordinal – Função de ligação <i>Logit</i>	31
4.2.2.2. Avaliação da Qualidade do Modelo.....	32
4.2.2.3. Teste de Linhas paralelas	32
4.3. Caracterização da amostra	33
5. Apresentação e análise dos resultados	41
5.1. Fontes de financiamento	41
5.1.1. Fontes de financiamento mais relevantes	41
5.2. Diversificação das Fontes de financiamento.....	47
5.2.1. Coeficiente de correlação de <i>Spearman</i>	48
5.3. Regressão Logística Ordinal	50
5.3.1. Resultados da regressão ordinal.....	51
6. Conclusões	57
7. Referências bibliográficas	60
Anexo I - Questionário	66

Lista de Figuras

Figura 1 - Número de entidades por distrito	33
Figura 2 – Percentagem do número de colaboradores remunerados no ano de 2020	34
Figura 3 - Percentagem do número de colaboradores voluntários no ano de 2020	35
Figura 4 - Área geográfica onde se obtém a maior percentagem do volume de negócios líquido.....	38
Figura 5 - Sistema de Contabilidade utilizado em 2020 (em percentagem).....	39
Figura 6 - Volume de negócios líquido em 2020 (em percentagem).....	40
Figura 7 - Variável dependente Volume de negócios líquido.....	51

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Tipos de entidades do setor não lucrativo em Portugal.....	9
Tabela 2 - Hipóteses a testar através do teste de Wilcoxon	30
Tabela 3 - Hipóteses a testar através do coeficiente de correlação de Spearman.....	30
Tabela 4 - Hipóteses a testar através da regressão logística ordinal	31
Tabela 5 - Natureza Jurídica (nº de observações e percentagem)	33
Tabela 6 - Tipos de entidade por distrito.....	34
Tabela 7 - Principais áreas de atuação em 2020.....	36
Tabela 8 - Principais tipos de beneficiários/utentes em 2020	37
Tabela 9 - Principais áreas geográficas de atuação em 2020.....	38
Tabela 10 - Financiamento através de contribuições privadas (em percentagem).....	42
Tabela 11 - Financiamento através do apoio público/governamental	42
Tabela 12 - Financiamento através de receitas próprias/comerciais.....	43
Tabela 13 - Outras fontes de financiamento	44
Tabela 14 - Mediana das diferentes fontes de financiamento	45
Tabela 15 - Resultados do teste de Wilcoxon às diferenças das medianas entre o financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas e as outras formas de financiamento	45
Tabela 16 - Resultados do teste de Wilcoxon à diferença entre medianas do financiamento através de contribuições privadas.....	46
Tabela 17 - Resultado do teste de Wilcoxon à diferença entre medianas do financiamento através de receitas próprias.....	47
Tabela 18 – Diversificação das Fontes de financiamento	48
Tabela 19 - Coeficiente de correlação de Spearman - Diversificação das fontes de financiamento e volume de negócios líquido.....	49
Tabela 20 – Coeficiente de correlação de Spearman – Número de colaboradores remunerados e diversificação das fontes de financiamento	50
Tabela 21 - Ajuste do modelo – Funções de ligação Logit e Log-log negativo.....	52
Tabela 22 - Adequação do ajuste do modelo – Funções de ligação Logit e Log-log negativo.....	52
Tabela 23 - Pseudo - R ² - Funções de ligação logit e log-log negativo	53
Tabela 24 - Teste de Linhas paralelas - Funções de ligação Logit e Log-log negativo	53
Tabela 25 - Estimativa dos coeficientes de regressão das variáveis - Função de ligação logit.....	55
Tabela 26 - Confirmação das hipóteses do estudo.....	56

Lista de siglas e acrónimos

ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

CRP – Constituição da República Portuguesa

DL – Decreto-Lei

ESNL – Entidades do Setor Não Lucrativo

IPSS – Instituições Particulares de Solidariedade Social

1.Introdução

Nos últimos anos, o setor não lucrativo tem vindo a ser alvo de uma maior atenção por parte de investigadores e comunidade em geral. A literatura existente centra-se essencialmente no estudo das diferenças entre as entidades sem fins lucrativos e as entidades do setor público e privado, em particular, na sua missão e objetivos. São diversos os aspetos que diferenciam as entidades sem fins lucrativos das demais entidades. Hansmann (1980) refere que uma entidade sem fins lucrativos se distingue de uma entidade com fins lucrativos, essencialmente, pela ausência de ações ou outros indicativos de propriedade que dão aos seus proprietários uma participação, tanto nos lucros, como no controlo da entidade.

As entidades sem fins lucrativos procuram satisfazer as necessidades sociais, culturais e ambientais na sociedade que os setores público e privado não conseguem dar resposta (Merkel et al., 2007). Uma das maiores dificuldades que estas entidades enfrentam é o financiamento. A falta de recursos financeiros, cada vez mais, atua como um obstáculo que condiciona a prossecução da missão destas entidades e até mesmo a sua sobrevivência (Vaz et al., 2017). As entidades sem fins lucrativos procuram formas eficientes de gerir os seus recursos financeiros, bem como encontrar novos meios para incentivar as doações com o intuito de obterem o financiamento (Soares, 2014).

A estrutura de fundos de uma entidade sem fins lucrativos divide-se, essencialmente, em: contribuições privadas, apoio público/governamental e receitas próprias/comerciais (Froelich, 1999; Hodge e Piccolo, 2005; LeRoux, 2009 e Anheier, 2014). A literatura refere que estas entidades dependem principalmente do apoio público (LeRoux, 2009; Mendes e Oliveira, 2020).

Como para qualquer outra organização, e por forma a minimizar o risco, é importante para estas entidades a diversificação das fontes de financiamento. De acordo com Tuckman e Chang (1991), entidades que diversificam as suas fontes de financiamento têm maior probabilidade de se manterem financeiramente viáveis, reduzindo, assim, a instabilidade do seu financiamento (Keating et al., 2005). Neste sentido, é importante perceber a importância da diversificação das receitas por parte destas entidades e qual o impacto que a mesma tem na atividade das entidades sem fins lucrativos. Sendo assim, esta dissertação tem como objetivo, por um lado, caracterizar as diferentes fontes de financiamento das IPSS em Portugal e perceber se estamos perante entidades que procedem a diversificação das fontes de financiamento. Por outro lado, o presente estudo, pretende, ainda, estudar a relação existente entre a diversificação das diferentes

fontes de financiamento e o desempenho destas entidades, medido pelo volume de negócios líquido. De igual modo, pretende-se estudar se as IPSS de maior dimensão (medido pelo número de colaboradores remunerados) apresentam um maior nível de diversificação das fontes de financiamento. Por fim, pretende-se analisar que variáveis poderão influenciar o desempenho das IPSS portuguesas.

Atualmente, tanto quanto é do nosso conhecimento, são escassos os trabalhos que evidenciam a forma como as entidades sem fins lucrativos em Portugal se financiam e como as mesmas diversificam as suas fontes de financiamento. O presente estudo contribui para um melhor conhecimento por parte dos gestores das entidades sem fins lucrativos relativamente à diferentes fontes de financiamento disponíveis para estas entidades. Para além disso, contribui para uma tomada de decisão mais fundamentada no que respeita às fontes de financiamento, uma vez que analisa o impacto que a diversificação das fontes de financiamento tem na atividade das IPSS. Este estudo tem relevância não só para as entidades do setor não lucrativo, mas também para os financiadores (doadores) destas entidades. O estudo contribui ainda para a literatura, uma vez que, do que é do nosso conhecimento, não existem estudos que relacionem a diversificação das fontes de financiamento e o desempenho das IPSS.

Para concretizar o propósito da presente dissertação foram realizados inquéritos por questionário a uma amostra de entidades sem fins lucrativos com o estatuto de IPSS em Portugal entre o período do mês de julho e agosto de 2021. As hipóteses do presente estudo foram testadas através de testes não paramétricos, nomeadamente, o teste de Wilcoxon à diferença entre medianas e o coeficiente de correlação de *Spearman*. Procedeu-se ainda a utilização da regressão logística ordinal.

A dissertação encontra-se dividida em 5 capítulos. No primeiro capítulo é apresentada a introdução, no segundo capítulo é apresentada a revisão da literatura que se encontra dividida em 4 seções: Enquadramento do Setor não Lucrativo; O Financiamento; O financiamento das Entidades sem fins Lucrativos e por fim a Diversificação das fontes de financiamento. No terceiro capítulo são apresentadas as hipóteses de estudo e no quarto capítulo a descrição da metodologia e a caracterização da amostra. Por fim, no quinto e sexto capítulo são apresentados os resultados e conclusões, respetivamente.

2.Revisão da Literatura

Este capítulo está dividido em quatro subcapítulos. Primeiramente será apresentado o enquadramento do setor não lucrativo, em particular, o conceito, as diferentes denominações associadas ao setor e as suas principais características. No ponto seguinte serão apresentadas as fontes de financiamento das entidades em geral através de capital alheio, bem como as suas vantagens e desvantagens. Posteriormente são apresentadas as principais fontes de financiamento por fundos patrimoniais das entidades sem fins lucrativos. E, por fim, é apresentada a literatura acerca da diversificação das fontes de financiamento e o seu impacto no desempenho destas entidades.

2.1. Enquadramento do Setor Não Lucrativo

Nesta seção será feito um enquadramento do setor não lucrativo e, em particular, do setor não lucrativo em Portugal. Serão descritas as diferentes denominações e características do mesmo.

2.1.1. Conceito e características do setor não lucrativo

O setor não lucrativo é constituído por um conjunto de entidades que efetuam a título principal o desenvolvimento de atividades sem fins lucrativos (Gomes e Pires, 2014). Segundo Hodges e Howieson (2017) este setor inclui as instituições de caridade, organizações voluntárias, grupos comunitários, cooperativas e empresas sociais. Kim e Kim (2016) referem que o principal objetivo destas entidades é a maximização do valor social, tais como a educação, saúde, fé e a proteção social.

Este setor caracteriza-se pela não distribuição de rendimentos aos gestores e/ou membros da organização (Gomes e Pires, 2014; Hansmann, 1980). Hansmann (1980) define rendimentos como ganhos superiores aos gastos da organização. Sendo assim, todo o rendimento produzido deverá ser utilizado pela própria entidade para o cumprimento dos seus objetivos sociais (Hansmann, 1980). Esta restrição é imposta pelo facto de as entidades não terem como objetivo o lucro, onde o mesmo deverá ser gerido eficientemente para a sua sobrevivência e crescimento (Ott e Dicke, 2021). A restrição da não distribuição dos lucros assume assim uma forma de proibição legal de distribuir quaisquer dividendos ou bónus, que são muitas vezes acompanhados por restrições adicionais, destinados a evitar compensações excessivas aos executivos (Anheier e Ben-Ner, 2003). A questão da não distribuição dos lucros também se aplica

às entidades do setor não lucrativo (ESNL) portuguesas de acordo com o Decreto-Lei nº 36-A/2011. O artigo 5º 1 do decreto-lei refere que “*A normalização contabilística para as ESNL aplica-se às entidades que prossigam a título principal uma atividade sem fins lucrativos e que não possam distribuir aos seus membros ou contribuintes qualquer ganho económico ou financeiro direto, designadamente associações, fundações e pessoas coletivas públicas de tipo associativo*”. No entanto, o mesmo não se aplica para as entidades cooperativas e entidades que apliquem as normas internacionais de contabilidade (artigo 5º 1 do DL nº 36-A/2011).

São diversos os estudos que se debruçam sobre a caracterização do Setor não Lucrativo, nomeadamente Hansmann (1980) e Morris (2000). Hansmann (1980) analisa o papel económico que estas entidades desempenham, bem como os fatores que distinguem o papel das entidades sem fins lucrativos do papel do governo. Morris (2000) faz uma análise crítica às várias definições associadas ao setor não lucrativo.

Este setor é muitas vezes denominado de Terceiro Setor, Economia Social, Setor Voluntário, Setor Independente, Setor das Organizações Não Governamentais, Setor das Organizações da Sociedade Civil e entre outras designações que englobam um conjunto de organizações (Salamon e Anheier, 1992; Andrade e Franco, 2007). Estes termos são utilizados mundialmente e muitas vezes são utilizados para identificar o mesmo conjunto de entidades sem fins lucrativos (Andrade e Franco, 2007). No entanto, cada um destes termos apresentam diferentes particularidades que convém perceber (Andrade e Franco, 2007).

Franco et al. (2005), bem como Andrade e Franco (2007), explicam as diversas denominações do setor, sendo as mais utilizadas as seguintes:

- **Setor não lucrativo ou setor das organizações sem fins lucrativos** – entidades que não têm como objetivo o lucro, mas cuja missão é de carácter cultural, educacional, de investigação, de apoio social e entre outras missões de carácter social;
- **Organizações Não Governamentais (ONG)** – organizações que têm como objetivo o desenvolvimento de projetos de apoio a países em desenvolvimento, sendo financiadas por países desenvolvidos;
- **Economia Social** – diz respeito às organizações que fornecem bens e serviços de carácter público, atuando num espírito de solidariedade e partilha;
- **Economia Solidária** – é uma expressão que complementa a designação da economia social, ao reforçar e dar visibilidade a novas formas de se

fazer economia, tornando como base os princípios da solidariedade e reciprocidade (Vieira et al., 2017). Andrade e Franco (2007) referem ainda que a economia solidária abrange um conjunto de atividades produtivas, desde a criação de postos de trabalho, a geração de rendimentos e a satisfação das necessidades. Contribui ainda para o combate ao desemprego, a igualdade de oportunidade e a luta contra a pobreza e exclusão social;

- **Organizações da Sociedade Civil** – esta denominação é recente comparativamente às anteriormente mencionadas (Andrade e Franco, 2007). Este termo é utilizado para fazer referência a quem está na base da iniciativa destas organizações e para quem estas existem – sociedade civil (Andrade e Franco, 2007).

Barman (2016) menciona, ainda, que nos Estados Unidos da América este setor é definido como estando fora do mercado e do governo, caracterizado pela presença de organizações privadas e sem fins lucrativos. Hansmann (1980) e Barman (2016) mencionam que estas entidades são mais comuns nos setores da educação, saúde, investigação e comunicação. O surgimento destas entidades deve-se ao facto de o governo e as empresas privadas sentirem dificuldade em satisfazer todas as necessidades sociais (Merkel et al., 2007), isto é, o setor surge para colmatar algumas das lacunas existentes nos restantes setores públicos e privados. As empresas não satisfazem estas necessidades porque não o conseguem fazer de forma rentável (Weerawardena et al., 2010).

O conceito que mais repercussão teve para descrever o setor não lucrativo foi o conceito estrutural-operacional do projeto *Jonhs Hopkins* (Salamon e Anheier, 1997). Este conceito é definido através de cinco características que as entidades sem fins lucrativos têm, sendo elas:

- **Organização** – têm alguma estrutura e regularidade nas suas operações;
- **Legalmente separada do Governo** – devem estar legalmente separadas do Governo, o que significa que não podem fazer parte do mecanismo governamental e nem podem ser controladas pelo mesmo;
- **Não distribuição de lucros** – neste setor as entidades não podem distribuir o lucro para os seus membros, dirigentes ou gestores. O lucro gerado deverá ser reinvestido na própria entidade;
- **Autogovernação** – devem controlar as suas atividades, isto é, devem controlar os seus procedimentos de governação e não devem ser controladas por entidades externas;

- **Voluntariado** – podem receber contribuições voluntárias, seja sobre a forma de mão-de-obra voluntária, seja sobre a forma de doações em dinheiro ou em espécie.

Apesar das diferentes designações utilizadas para se referir ao Setor Não Lucrativo, todas as entidades têm como objetivo a satisfação de necessidades sociais. Sendo assim, pelas componentes comuns nestas definições, este setor engloba um conjunto de entidades que têm como objetivo comum, o desenvolvimento das suas atividades, o bem-estar social, oferecendo bens e serviços de caráter público. É de referir ainda que não poderá existir qualquer distribuição de lucros gerados e que se trata de organizações que vivem de fundos próprios e de fundos alheios, provenientes de doações e subsídios, sendo este um tópico que será analisado posteriormente.

2.1.2. Os diferentes setores em Portugal

Em Portugal, e segundo o artigo 82 da Lei Constitucional nº 1/2005 de 12 de agosto, existem três setores relacionados com os meios de produção:

- **Setor público** (também conhecido como o Estado) que é constituído pelos meios de produção pertencentes ao Estado e outras entidades públicas (artigo 82 nº 3 da Constituição da República Portuguesa - CRP), tendo como objetivo principal a satisfação das necessidades comuns dos indivíduos;
- **Setor privado** (conhecido como o mercado) que é constituído pelos meios de produção pertencentes as pessoas singulares ou coletivas privadas (artigo 82 nº 3 da CRP);
- **Setor cooperativo e social**, denominado também de economia social (Lei nº 30/2013 de 8 de maio). O setor cooperativo e social diz respeito aos *“meios de produção possuídos e geridos por cooperativas, os meios de produção comunitários; os meios de produção objeto de exploração por trabalhador e os meios de produção possuídos e geridos por pessoas coletivas, sem caráter lucrativo”* (artigo 82 nº 4 da CRP).

2.1.3. Tipos de entidades sem fins lucrativos em Portugal

Em Portugal, as entidades pertencentes ao setor não lucrativo são as associações, Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), as associações mutualistas, cooperativas, fundações, misericórdias, associações que atuam no âmbito cultural, recreativo, desportivo e de desenvolvimento local e outras entidades de personalidade jurídica que tenham como finalidade implementar atividades de interesse geral na sociedade (Lei nº 30/2013 de 9 de maio). Abaixo estão descritas cada um deste tipo de organizações:

- **Associações** - organizações constituídas por um conjunto de pessoas que têm como objetivo prosseguir um determinado fim social sem fins lucrativos. Fazem parte destas, por exemplo as Associações de Bombeiros Voluntários, Associações de Defesa dos Consumidores, Associação de Estudantes, Associações de Pessoas Portadoras de Deficiência e as Associações de Defesa dos Utentes de Saúde (Andrade e Franco, 2007);
- **IPSS** - *“são as instituições constituídas sem finalidade lucrativa, por iniciativa de particulares, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de solidariedade e de justiça entre os indivíduos e desde que não sejam administradas pelo Estado ou por um corpo autárquico, para prosseguir, entre outros, os seguintes objetivos, mediante a concessão de bens e a prestação de serviços (artigo 1 do DL nº 119/83, de 25 de fevereiro):*
 - ✓ *Apoio a crianças e jovens;*
 - ✓ *Apoio à família;*
 - ✓ *Apoio à integração social e comunitária;*
 - ✓ *Proteção dos cidadãos na velhice e invalidez e em todas as situações de falta ou diminuição de meios de subsistência ou de capacidade para o trabalho;*
 - ✓ *Promoção e proteção da saúde, nomeadamente através da prestação de cuidados de medicina preventiva, curativa e de reabilitação;*
 - ✓ *Educação e formação profissional dos cidadãos;*
 - ✓ *Resolução dos problemas habitacionais das populações”.*

- **Associações mutualistas** - “*são instituições particulares de solidariedade social com um número ilimitado de associados, capital indeterminado e duração indefinida que, essencialmente através da quotização dos seus associados, praticam, no interesse destes e de suas famílias, fins de auxílio recíproco, nos termos previstos neste diploma*” (artigo 1 do DL nº 72/90, de 3 de março – Código das associações mutualistas);
- **Cooperativas** - “*são pessoas coletivas autónomas, de livre constituição, de capital e composição variáveis, que, através da cooperação e entreaajuda dos seus membros, com obediência aos princípios cooperativos, visam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais daqueles*” (artigo 2 do DL nº 119/2015, de 31 de agosto – Código Cooperativo);
- **Fundações** – organizações sem fins lucrativos, criada por uma ou mais pessoas físicas ou jurídicas (fundadores) dotadas de património afeto a um determinado fim ou fins de interesse social (Soares, 2014);
- **Misericórdias** - estão entre as organizações sem fins lucrativos mais antigas em Portugal (Andrade e Campos,2007). O objetivo destas entidades é o apoio à comunidade, nomeadamente o apoio social e os cuidados de saúde. Estas entidades desenvolvem também iniciativas de inovação social, valorização da cultura local e coesão territorial.

De forma a perceber a diversidade do Setor Não Lucrativo em Portugal, Andrade e Franco (2007) fizeram uma adaptação à realidade da Classificação Internacional para as Organizações sem Fins Lucrativos (ICNPO¹) apresentada na tabela seguinte (tabela 1):

¹ Internacionalmente conhecida como ICNPO ou International Classification of Non-Profit Organizations.

Tabela 1 - Tipos de entidades do setor não lucrativo em Portugal

Tipos de entidades do setor não lucrativo	
Designação	Tipo de Organização
Cultura e Lazer	Associações culturais, recreativas e desportivas; Casas do Povo; Fundações culturais; Museus; Jardins zoológicos e aquários; Clubes sociais e recreativos; Sociedades históricas e literárias; Associações de artes performativas e companhias; Associações de estudantes e Associações juvenis
Educação e Investigação	Escolas (exemplo: ligadas a congregações religiosas); Universidade Católica; Centros de Investigação
Serviços Sociais	IPSS; outras associações de solidariedade social (dedicadas às crianças, jovens, idosos, famílias, sem-abrigo); Santa Casa da Misericórdia; Cooperativas de Solidariedade Social; Associações mutualistas; Associações de Bombeiros Voluntários
Ambiente	Associações Não Governamentais de ambiente; Associações de proteção animal
Desenvolvimento e Habitação	Organizações de Desenvolvimento Local; Cooperativas de habitação e construção; Associação de moradores
Lei, defesa de causas e política	Associações de defesa dos direitos humanos em geral (imigrantes, antirracismo, apoio à vítima, defesa do consumidor, doentes crónicos, infetados com HIV/SIDA, família, mulheres); Partidos políticos; Associações de moradores
Intermediários filantrópicos e Promotores do voluntariado	Fundações (doadoras); Associações promotoras do voluntariado; Bancos Alimentares
Internacional	Organizações Não Governamentais para o desenvolvimento (ONGD); subsidiárias de organizações internacionais a operar em Portugal (exemplo: Cruz vermelha portuguesa, Médicos do Mundo)
Associações empresariais, profissionais e Sindicatos	Associações Empresariais; Associações Profissionais; Sindicatos

Fonte: Adaptado de Andrade e Franco (2007)

2.2. Financiamento

Antes de se proceder à apresentação das diferentes fontes de financiamento das entidades sem fins lucrativos, é importante apresentar as fontes de financiamento mais tradicionais das empresas em geral, para mais tarde percebermos se as entidades sem fins lucrativos diversificam as suas fontes de financiamento recorrendo a instrumentos normalmente utilizadas pelas empresas com fins lucrativos. Sendo assim, neste subcapítulo serão apresentados os diferentes instrumentos de financiamento de capital alheio utilizados pelas empresas com fins lucrativos. O mesmo está subdividido em financiamento de curto prazo e de médio e longo prazo. No que respeita ao financiamento de curto prazo, apresentam-se o crédito comercial, factoring, papel comercial, conta corrente caucionada, desconto de títulos comerciais, empréstimos bancários de curto prazo e garantias bancárias. Em relação ao financiamento de médio e longo prazo, será apresentado o leasing mobiliário e imobiliário, os empréstimos bancários de médio e longo prazo e o crédito de fornecedores de imobilizado. Para cada fonte de financiamento são ainda referidas as suas vantagens e desvantagens.

2.2.1. O conceito de financiamento

O financiamento é um instrumento importante para que as empresas possam desenvolver a sua atividade, e consiste numa operação financeira em que uma parte, normalmente uma instituição financeira, fornece recursos a outra parte (entidade) para que a mesma possa desenvolver a sua atividade ou efetuar investimentos (Vasilescu, 2010), reembolsando em contrapartida o montante do empréstimo mais juros. O financiamento permite ainda às entidades criar e expandir as suas operações, desenvolver novos produtos e investir em novas instalações (Vasilescu, 2010). As entidades têm diferentes fontes de financiamento que podem ser subdivididas em financiamento interno e financiamento externo (Vasilescu, 2010; Martins et al., 2016). O financiamento interno (autofinanciamento) diz respeito aos resultados líquidos anuais que são reinvestidos pela própria empresa (Martins et al., 2016), enquanto o financiamento externo corresponde aos fundos obtidos junto dos sócios ou capitais próprios e os meios financeiros que resultam do recurso a credores (capital alheio) (Martins et al., 2016). Geralmente, as empresas recorrem ao autofinanciamento quando estão na fase inicial da sua atividade, e posteriormente recorrem as fontes de financiamento externas à medida que avançam no seu ciclo de vida (Vasilescu, 2010). Relativamente à duração do financiamento, o mesmo divide-se em curto prazo e médio e longo prazo. O financiamento de curto prazo tem como objetivo financiar as

necessidades de tesouraria decorrentes da atividade da empresa num prazo de até um ano, enquanto o financiamento de médio e longo prazo destina-se a financiar o investimento em ativos fixos e fundo de manuseio necessário num prazo superior a um ano (Martins et al., 2016).

As entidades com fins lucrativos financiam-se através de produtos de financiamento de curto e médio e longo prazo, recorrem nomeadamente ao crédito comercial, factoring, locação financeira, crédito bancário e entre outros fundos alheios, enquanto as entidades sem fins lucrativos financiam-se através de fundos patrimoniais (contribuições privadas, apoio público/governamental e receitas próprias/comerciais). Nos pontos seguintes serão descritas as diferentes fontes de financiamento das entidades com fins lucrativos e sem fins lucrativos.

2.2.2. Produtos de financiamento de Curto Prazo

2.2.2.1. Crédito Comercial

Petersen e Rajan (1997) referem que as empresas podem ser financiadas através dos seus fornecedores, isto é, através do crédito comercial. Segundo Cuñat (2007) e García-Teruel e Martínez-Solano (2010) o crédito comercial ocorre quando um fornecedor permite a um cliente atrasar o pagamento de mercadorias já entregues, estando o crédito associado a compra de bens intermédios (Cuñat, 2007). Para o vendedor, o crédito comercial representa um investimento em contas a receber, enquanto para o comprador o mesmo representa uma fonte de financiamento que é classificada no balanço como passivo corrente (García-Teruel e Martínez-Solano, 2010). O crédito comercial é importante para as empresas que têm maiores dificuldades em financiar-se junto das instituições de crédito, como é o caso das pequenas e médias empresas (PME) (Petersen e Rajan, 1997). Segundo García-Teruel e Martínez-Solano (2010) o financiamento através de fornecedores é normalmente maior nas empresas com maior crescimento no volume de negócios, com maior investimento em ativos correntes e com menor acesso ao financiamento alternativo. Com isto, o crédito comercial é uma forma de as empresas com melhores acessos aos mercados de crédito intermediarem o financiamento a empresas com pior acesso aos mercados de crédito (Petersen e Rajan, 1997).

A literatura apresenta algumas vantagens na utilização do crédito comercial. O uso desta fonte de financiamento permite a discriminação de preços (Mian e Smith, 1992; Petersen e Rajan, 1997; García-Teruel e Martínez-Solano, 2010), que segundo Mian e Smith (1992) a discriminação de preços ocorre quando as empresas concedem

descontos a pronto pagamento a determinados clientes e praticam preços superiores para clientes que adiam o prazo de pagamento (tornando-se uma desvantagem para os clientes que adiam o prazo de pagamento). Sendo assim, o crédito comercial permite a redução dos custos de transação suportados pela empresa quando se pagam as compras a pronto (Ferris, 1981), sendo considerado um instrumento da política comercial da empresa, que contribui para uma melhor gestão dos inventários (Ferris, 1981). No entanto, uma das desvantagens associadas ao crédito comercial é o seu custo. Cuñat (2002) refere que a taxa de juro implícita num contrato de crédito comercial geralmente é mais elevada comparativamente as taxas de juro do crédito bancário. O autor menciona que o elevado custo se deve ao facto de os fornecedores concederem crédito às empresas suas clientes quando as instituições financeiras não estão dispostas a fazê-lo.

2.2.2.2. Factoring

O factoring é outra fonte de financiamento utilizada pelas empresas quando estas sentem dificuldade em financiar o seu ciclo de exploração (Klapper, 2006). O factoring consiste na aquisição por uma sociedade de factoring de créditos de curto prazo resultantes das vendas que a empresa realiza, e na prestação de serviços relacionados com a concessão de crédito, tais como a análise do risco de crédito da empresa (Soufani, 2002; Klapper, 2006; Esperança e Matias, 2006 e Vasilescu, 2011). O factoring é definido ainda como um contrato entre uma empresa (fator) e o seu cliente (aderente), no qual poderá envolver operações como a gestão e cobrança de créditos, cobertura do risco de crédito e financiamento (Esperança e Matias, 2006). Neste tipo de contrato existe ainda uma terceira entidade (devedor) sobre o qual o aderente detém os créditos que cede à sociedade de factoring.

O factoring pode ser feito na modalidade de factoring *com recurso* e *sem recurso*. O factoring *com recurso* concede o direito à sociedade de factoring de exigir o pagamento diretamente do cliente (fornecedor) no caso de um cliente não pagar (Soufani, 2002), ou seja, o fornecedor terá de devolver a sociedade de factoring os montantes adiantados. Comparativamente ao factoring *sem recurso* a sociedade de factoring assume a efetividade das contas e assume a maior parte do risco de incumprimento (Klapper, 2006), isto significa que no caso de o comprador não efetuar o pagamento o fornecedor não terá de devolver os montantes adiantados, uma vez que a sociedade de factoring assumirá os riscos.

Assim como o crédito comercial, o factoring é também uma alternativa de financiamento para as empresas que não conseguem obter crédito através dos bancos. Ivanovic et al.

(2011) mencionam que este financiamento é eficaz a curto prazo para as empresas do setor privado, as PME e empresas que apresentam grande crescimento.

Segundo Ivanovic et al. (2011) são várias as vantagens e desvantagens desta forma de financiamento, sendo que uma das principais vantagens é a redução do risco de incumprimento através da modalidade *sem recurso*. Na modalidade *sem recurso* a empresa não terá um aumento do endividamento, uma vez que quem procede ao pagamento não é a empresa, mas sim o cliente. O factoring permite ainda diminuir o prazo médio de recebimento e aumentar o capital disponível, pois o financiamento adquirido pela empresa está relacionado com as faturas que emite (Ivanovic et al., 2011). No que diz respeito às desvantagens Ivanovic et al. (2011) referenciam que a utilização do factoring tem associado maiores custos comparativamente aos empréstimos bancários e que este financiamento pode não satisfazer todas as necessidades comerciais como forma de financiamento de curto prazo. Também, Esperança e Matias (2006) referem que o factoring tem associado elevados custos da comissão de cobrança de faturas e da comissão associada ao prejuízo decorrente de uma possível incobrável dos créditos cedidos.

2.2.2.3. Papel comercial

O papel comercial é um título de crédito de curto prazo sem garantia (Kahl et al., 2015; Anderson e Gascon, 2009; Nippani e Pennathur, 2004). Este instrumento financeiro é emitido por empresas financeiras e não financeiras (Anderson e Gascon, 2009) que colocam a dívida perante os investidores, que aceitam ficar com estes títulos em carteira, pagando em contrapartida uma taxa de juro remuneratória. O vencimento médio deste instrumento é de 30 dias, podendo atingir uma maturidade de até 270 dias (Kahl et al., 2015; Anderson e Gascon, 2009). Nos Estados Unidos da América a emissão do papel comercial é uma alternativa de financiamento também utilizada e de menor custo comparativamente aos empréstimos bancários de curto prazo (Anderson e Gascon, 2009). Kahl et al. (2015) indicam que, sendo este um instrumento de curto prazo, os investidores não se envolvem na recolha de informação privada sobre os emissores de papel comercial, os mesmos confiam nas notações de crédito para a avaliação da qualidade de crédito. Quando as empresas emitem o papel comercial, as mesmas têm como objetivo financiar o seu ciclo de exploração, e segundo Anderson e Gascon (2009) este instrumento financia as transações correntes, isto é, o cumprimento das obrigações salariais e o financiamento de ativos correntes, tais como a gestão de créditos ou inventários. Estes títulos são emitidos, maioritariamente, por grandes empresas, uma vez que estas têm um baixo nível de risco de incumprimento comparativamente as pequenas empresas (Kahl et al., 2015).

Anderson e Gascon (2009) assim como Nippani e Pennathur (2004), afirmam que este instrumento é semelhante às obrigações do tesouro. Anderson e Gascon (2009) referem que tal como os bilhetes do tesouro, o papel comercial é normalmente emitido com desconto, isto é, o comprador paga menos que o valor nominal e recebe esse valor nominal na data de vencimento, onde o juro é igual ao valor nominal menos o preço de compra. Já Nippani e Pennathur (2004) mencionam que o papel comercial e os bilhetes do tesouro têm vencimentos semelhantes e ambos são instrumentos do mercado monetário.

Esta fonte de financiamento tem associado vantagens para as empresas que o emitem. Kahl et al. (2015) referem que os custos de emissão do papel comercial são baixos uma vez que não existe um subscritor envolvido. Esta fonte de financiamento pode ser utilizada para financiar novas oportunidades de investimento à medida que estas surgem e, para além disso, os montantes do empréstimo podem ser facilmente ajustados através da emissão de novo papel comercial ou da reforma do papel comercial no vencimento (Kahl et al., 2015). Os autores argumentam que este tipo de financiamento pode ser importante para novos projetos de investimento cujas necessidades de financiamento não são conhecidas no início. No entanto, Matias et al. (2016) referem que este tipo de instrumento tem associado elevados custos de transação, pelo que a emissão de papel comercial só se justifica em operações de grande dimensão.

2.2.2.4. Conta corrente caucionada

Outra fonte de financiamento que as empresas recorrem é o crédito em conta corrente caucionada. Segundo Esperança e Matias (2006, p.200) esta fonte *“traduz-se na abertura de uma conta bancária de empréstimo, que disponibiliza à empresa um certo montante (planfond) após formalização de um contrato, no qual são definidas as questões administrativas, jurídicas e financeiras do empréstimo”*. Por cada utilização do crédito, o banco credita a conta à ordem e debita a conta corrente da empresa, onde o banco fixa um limite superior para o montante de utilização (Esperança e Matias, 2006). Normalmente o banco exige como garantia do empréstimo uma livrança de caução avaliada pelos sócios, gerentes ou administradores da sociedade com um montante igual ao limite aprovado da conta corrente e sem data de vencimento (Esperança e Matias, 2006). Esta garantia é acompanhada por uma carta que autoriza o seu preenchimento em caso de a empresa entrar em situação de incumprimento (Esperança e Matias, 2006).

No que diz respeito às vantagens, Martins et al. (2016) indicam que a principal vantagem deste tipo de financiamento reside na flexibilidade e controlo de movimentos. Os autores referem ainda que as desvantagens associadas a este tipo de crédito são o seu elevado custo, para além do juro cobrado pelo montante utilizado é também cobrada muitas vezes uma comissão de imobilização.

2.2.2.5. Descontos de títulos comerciais

O desconto de títulos comerciais diz respeito ao desconto de letras e desconto de livranças. O desconto de letras representa uma forma de financiamento para a empresa através do desconto de letras sacadas a clientes. O desconto diz respeito a uma antecipação de fundos em que se na data de vencimento o cliente não liquidar a letra o banco irá debitar a empresa por esse montante (Mota et al., 2004). Relativamente ao desconto de livranças a empresa assume um compromisso de que numa determinada data irá pagar ao banco uma determinada quantia, ou seja, o banco coloca a disposição da empresa uma determinada quantia por um determinado prazo, onde os juros e os demais encargos serão pagos no fim do prazo (Martins et al., 2016).

Este tipo de financiamento permite a antecipação da realização de fundos, mas, no entanto, as taxas de juros praticadas são elevadas e acrescem de outros custos relacionados com o desconto (comissão de cobrança, portes e imposto de selo) (Esperança e Matias, 2006).

2.2.2.6. Empréstimos bancários de curto prazo

Os empréstimos bancários de curto prazo destinam-se a financiar as aplicações de prazo reduzido (máximo um ano) (Esperança e Matias, 2006). Trata-se de um crédito bancário com um plano de utilização e reembolso bem definido (Esperança e Matias, 2006). Este instrumento de financiamento é uma forma de a empresa obter um capital por um período acordado com uma instituição financeira, ficando a empresa a dever o montante de capital e juros fixados à taxa associada ao respetivo empréstimo (Duarte, 2016).

Assim como os empréstimos bancários de médio e longo prazo, para além do pagamento de juros, os empréstimos bancários de curto prazo são concedidos mediante a apresentação de uma garantia real ou a existência de um fiador. Esta garantia tem como objetivo garantir que, caso o beneficiário não cumpra com as suas obrigações, o banco detém de outras formas de recuperar o dinheiro emprestado (Martins et al., 2016). Esta condição constitui um obstáculo ao financiamento, nomeadamente, as empresas de pequena dimensão, uma vez que estas, muitas das vezes não possuem garantias reais ou fiadores que consigam assegurar esta condição.

2.2.2.7. Garantias bancárias (crédito por assinatura)

Neste tipo de crédito, o banco garante a terceiros o bom cumprimento de uma obrigação financeira do cliente (Martins et al., 2016). Neste tipo de financiamento o banco não disponibiliza ao cliente uma determinada importância, por um prazo definido mediante uma remuneração (Martins et al., 2016). Os montantes apenas serão disponibilizados pelo banco caso o cliente não cumpra com as responsabilidades que assumiu. Pelas garantias prestadas o banco cobra comissões de garantia, cujo valor depende da operação em causa (Martins et al, 2016).

2.2.3. Produtos de financiamento de médio e longo prazo

2.2.3.1. Locação Financeira

O leasing ou locação financeira é um tipo de financiamento de médio e longo prazo baseado em ativos, podendo ser definido como um contrato celebrado entre duas partes, o locador e o locatário. O locador, proprietário do bem, concede ao locatário o direito em utilizar esse bem durante um determinado período, onde em contrapartida o locatário efetua pagamentos periódicos (rendas) ao locador a uma taxa de juro acordada (Fletcher et al., 2005; Neuberger e Rätke-Döppner, 2013). No que diz respeito à renda que o locatário fica sujeito, o seu valor normalmente abrange uma amortização do bem e os encargos financeiros (Esperança e Matias, 2006). O valor de cada renda não pode ser inferior ao valor dos juros correspondentes ao período a que a renda diz respeito. A renda pode ser paga no início ou no final do período (Esperança e Matias, 2006). No final do contrato, o locatário pode adquirir o bem pelo valor residual, celebrar um novo contrato de locação, devolver o bem ao locador ou o bem pode ser vendido a terceiros (Fletcher et al., 2005; Esperança e Matias, 2006).

Fletcher et al. (2005) referem ainda que o leasing é um tipo de instrumento de financiamento para a aquisição de maquinarias, equipamentos, veículos ou propriedades, sendo que os locadores tanto podem ser os bancos, como sociedades de locação, fornecedores de equipamentos ou outras instituições financeiras. Fletcher et al. (2005) estudam as principais diferenças existentes entre a locação financeira e a locação operacional. Os autores argumentam que a locação financeira, do ponto de vista do locador, permite ao mesmo manter a propriedade de um bem, onde todos os riscos e benefícios serão transferidos para o locatário. No que diz respeito a locação operacional, o mesmo consiste em um contrato de arrendamento de curto prazo pelo

locatário, e ao contrário do que acontece na locação financeira, os riscos associados à propriedade do bem são da responsabilidade do locador.

De acordo com a Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF) e Esperança e Matias (2006), o leasing tanto pode financiar bens mobiliários como bens imobiliários. O leasing mobiliário diz respeito ao financiamento de equipamentos, tais como, veículos ligeiros e pesados de passageiros ou mercadorias, máquinas industriais, equipamento informático, entre outros equipamentos (ALF; Esperança e Matias, 2006). Relativamente ao leasing imobiliário, este diz respeito ao financiamento a longo prazo de investimentos imobiliários, tais como, lojas e estabelecimentos comerciais, escritórios, consultórios, armazéns, instalações industriais e habitação (ALF; Esperança e Matias, 2006).

Com isto, após uma breve introdução sobre o que é a locação financeira é possível notar que este tipo de financiamento possui um conjunto de vantagens que de acordo com a ALF e Esperança e Matias (2006) são: o locatário pode escolher o equipamento/imóvel e o fornecedor; no final do contrato o locatário pode optar pela compra do bem (através do pagamento do seu valor residual); as condições contratuais adaptáveis à capacidade de tesouraria da empresa; a possibilidade de financiamento do valor total do bem (100%) e a não incidência do imposto de selo.

Apesar das vantagens associadas a este tipo de financiamento, o mesmo não fornece ao locatário o direito de propriedade do bem durante o período contratual (ALF; Esperança e Matias, 2006). Esta fonte possui ainda comissões elevadas caso o locatário pretenda liquidar o total do leasing antecipadamente (ALF).

2.2.3.2. Empréstimos bancários de médio e longo prazo

O empréstimo bancário de médio e longo prazo consiste numa operação de crédito, em que o banco coloca à disposição dos seus clientes um determinado montante, sendo que os clientes se comprometem a reembolsar o montante do empréstimo mais juros num prazo superior a um ano (Martins et al., 2016). O empréstimo é feito a partir de um contrato mútuo, onde são definidas as condições do empréstimo, isto é, o prazo total do empréstimo, o número de prestações a efetuar, a taxa de juro do empréstimo (fixa ou variável), o serviço de dívida (forma de reembolso do capital e pagamento dos juros) e as comissões devidas (comissões de gestão e manutenção) (Esperança e Matias, 2006). Esperança e Matias (2006) referem ainda que na negociação do prazo do empréstimo e do serviço de dívida é necessário considerar a vida útil do investimento a efetuar, a tesouraria previsional do projeto e o plano financeiro da empresa, sendo que o prazo total do empréstimo corresponde ao período de tempo decorrente entre a

assinatura do contrato e o pagamento da última prestação de capital. O reembolso do capital mutuado pode ser efetuado através de vários pagamentos em datas pré-determinadas ou através de um único pagamento no final do período do empréstimo. Os juros a suportar pela empresa são pagos nas datas em que se efetuam os reembolsos do capital ou em outras datas a acordar (Esperança e Matias, 2006).

Martins et al. (2016) mencionam que a principal vantagem deste tipo de empréstimo consiste na sua rápida negociação, nos custos reduzidos para a montagem da operação e flexibilidade. Uma das desvantagens associadas a este tipo de empréstimo é que o mesmo apenas é concedido mediante a apresentação de uma garantia real ou da existência de um fiador, isto é, o banco tem que garantir que caso o beneficiário do empréstimo não cumpra com as suas obrigações, haverá outras formas de o banco recuperar o valor emprestado. Para além das garantias a instituição financeira pode determinar restrições à atividade futura da empresa, onde o incumprimento constitui um aviso de que o serviço de dívida pode não ser cumprido e traduzir-se na possibilidade de o credor considerar o crédito vencido (Martins et al., 2016).

2.2.3.3. Crédito de fornecedores de imobilizado

Esta fonte de financiamento é muito utilizada pelas PME. Segundo Esperança e Matias (2006) a empresa negocia com os fornecedores o preço de compra, as condições de assistência técnica, as garantias prestadas, o montante do eventual adiantamento e o plano de pagamento dos valores em dívida.

2.3. O financiamento das entidades sem fins lucrativos

Apresentadas as diferentes fontes de financiamento das entidades em geral, neste capítulo serão apresentadas e caracterizadas as principais fontes de financiamento através de fundos patrimoniais utilizadas pelas entidades sem fins lucrativos. Os fundos patrimoniais e de acordo com a Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as ESNL presente na alínea 3.5. *“compõe-se, designadamente, dos fundos atribuídos pelos fundadores da entidade ou terceiros, pelos fundos acumulados e outros excedentes, bem como pelos subsídios, doações e legados que o governo ou outro instituidor ou a norma legal aplicável a cada entidade estabeleçam que sejam de incorporar no mesmo”*.

Um dos maiores problemas que as entidades sem fins lucrativos enfrentam é o de obter financiamento necessário para desenvolverem a sua atividade (De Los Mozos et al.,

2016). Estas entidades dependem de diferentes fontes de financiamento e das relações com entidades externas para o cumprimento da sua missão social (De Los Mozos et al., 2016). De forma a minimizar os constrangimentos e conflitos de interesses, sobretudo na gestão dos fundos públicos é importante manter a transparência nas contas e na informação financeira, de forma a garantir a confiança e sustentabilidade nas entidades sem fins lucrativos (Andrade e Franco, 2007).

A dependência de fundos externos públicos ou privados pode limitar as atividades sociais das entidades sem fins lucrativos (Guimarães, 2010). Para minimizar este impacto, estas entidades têm de se organizar de forma a atrair um maior número de financiadores e diversificarem as suas fontes de financiamento, de forma a serem mais autónomas no prosseguimento da sua missão social (Guimarães, 2010).

Segundo Froelich (1999), Hodge e Piccolo (2005), Andrade e Franco (2007), LeRoux (2009), Anheier (2014) e Potluka e Von Schnurbein (2017) a estrutura de fundos de uma entidade sem fins lucrativos divide-se, essencialmente, em:

- Contribuições privadas;
- Apoio público/governamental;
- Receitas próprias/comerciais.

2.3.1. Contribuições Privadas

As contribuições privadas resultam de doações individuais (particulares), doações de empresas e subsídios de fundações (Froelich, 1999; Hodge e Piccolo, 2005; Anheier, 2014).

2.3.1.1. Doações individuais

As doações individuais dizem respeito às contribuições diretas de indivíduos e contribuições através de campanhas de angariação de fundos ²(LeRoux, 2009; Anheier, 2014). LeRoux (2009) refere que os doadores individuais são inconstantes nas suas escolhas relativas quer ao montante da doação e quer às entidades beneficiárias da doação. Nesse sentido, esta fonte de financiamento tem um cariz de imprevisibilidade elevado, o que contribui para o aumento do risco das entidades que dependem deste

² A angariação de fundos também denominada de *fundraising* tem como objetivo o aumento do número de doadores de uma entidade sem fins lucrativos bem como o aumento da doação média dos que já são doadores (Melandri, 2018), podendo ser definida como uma estratégia utilizada pelas ESNL para a captação de recursos financeiros.

tipo de financiamento. Carroll e Stater (2009) consideram as doações individuais como a principal fonte de receitas das organizações sem fins lucrativos.

2.3.1.2. Doações de empresas

As doações de empresas incluem as contribuições diretas de empresas ou doações de fundações empresariais ou corporativas (Anheier, 2014). Para além das contribuições monetárias, as empresas providenciam ainda várias formas de apoio em espécie (LeRoux, 2009). As entidades sem fins lucrativos beneficiam da riqueza que as empresas têm para oferecer, enquanto as empresas beneficiam das deduções fiscais que podem exigir pelas suas contribuições no âmbito do mecenato (LeRoux, 2009).

A obtenção de fundos provenientes de empresas constitui uma parte importante para a solução do problema do financiamento das entidades sem fins lucrativos, adquirindo assim as empresas um papel importante no apoio financeiro e de gestão destas entidades (Nicolau et al., (2010). Andrade e Franco (2007) referem que cada vez mais empresas pretendem apoiar as entidades sem fins lucrativos. No entanto, torna-se um risco para estas entidades a dependência desta fonte de financiamento devido à sua volatilidade (Froelich, 1999). Assim como acontece nas doações de indivíduos, as empresas são inconstantes no montante da doação. Sendo assim, as entidades sem fins lucrativos deverão manter uma relação contínua com as empresas para manter o financiamento (Andrade e Franco, 2007). Andrade e Franco (2007) referem ainda que entidades que dependem fortemente do apoio das empresas correm o risco de serem controladas pelas mesmas.

2.3.1.3. Subsídios de fundações

Para além do apoio das empresas, as entidades sem fins lucrativos recebem ainda o apoio de fundações que, ao contrário das empresas privadas, são entidades privadas sem fins lucrativos (LeRoux, 2009). Apesar de estas serem entidades privadas, fazem parte do setor não lucrativo. As fundações têm como principal objetivo conceder subsídios a outras entidades do setor (LeRoux, 2009). Estas funcionam como intermediários financeiros que ajudam a colmatar a lacuna entre os recursos privados e as necessidades públicas (LeRoux, 2009). As fundações geram financiamento privado, gerem a sua riqueza e distribuem-na para outras entidades sem fins lucrativos (LeRoux, 2009).

As entidades que recebem este tipo de apoio através de contribuições privadas têm como vantagens poder gerir esses fundos sem necessidade, inclusive, de comunicar diretamente aos financiadores para que finalidade específica os utiliza (Guimarães, 2010). A mesma autora refere, ainda, que um grau elevado de contribuições privadas

pode servir de indicador de legitimidade organizacional e que assegura futuras contribuições. No entanto, uma entidade que depende fortemente de contribuições privadas para a sua sobrevivência deve investir tempo e recursos organizacionais para sustentar a base de relacionamentos com os doadores (LeRoux, 2009).

2.3.2. Apoio público/Governamental

O apoio público/governamental provém dos subsídios do governo e de outras entidades públicas, contratos governamentais e pagamentos de terceiros (Froelich, 1999; Hodge e Piccolo, 2005; Anheier, 2014). Anheier (2014) refere que os subsídios do governo e de outras entidades públicas, bem como os contratos governamentais são contribuições diretas do governo para o apoio de atividades e projetos específicos das entidades sem fins lucrativos. O pagamento de terceiros corresponde aos pagamentos governamentais indiretos reembolsados a uma entidade pelos serviços prestados a indivíduos, como por exemplo, seguros de saúde (Anheier, 2014).

Muitas destas entidades são muito dependentes do financiamento fornecido pelo governo, seja através de acordos de cooperação, subsídios ou prestação de serviços, por exemplo (Nicolau et al., 2010). No contexto português, estas entidades são reconhecidas pelo Estado como sendo extremamente importantes na prestação de serviços sociais e atuam frequentemente como seu complemento ou até mesmo como seu substituto (Nicolau et al., 2010). Contudo, a elevada dependência do governo traz alguns problemas financeiros e de gestão às entidades do setor não lucrativo (Nicolau et al., 2010). Jung e Moon (2007) referem que o financiamento público reduz a autonomia organizacional das entidades sem fins lucrativos. No entanto, ajuda-as a elevar o seu nível de reputação e legitimidade perante a sociedade (Jung e Moon, 2007), pelo facto de os indivíduos associarem o financiamento do governo ao reconhecimento de qualidade organizacional, o que poderá atrair outros tipos de financiamento, tais como doações por parte de fundações privadas, de empresas e até mesmo dos próprios indivíduos (Guimarães, 2010).

De acordo com Kim e Kim (2016) os rendimentos totais fiscais e os gastos sociais governamentais afetam as decisões governamentais na atribuição de recursos às entidades sem fins lucrativos. O montante dos subsídios concedidos pelo governo varia conforme o orçamento, que é determinado pelo total dos rendimentos fiscais e gastos sociais governamentais (Kim e Kim, 2016).

2.3.3. Receitas próprias/comerciais

As receitas comerciais resultam de rendimentos da venda de bens e serviços, quotizações dos associados e rendimentos de investimento (Froelich, 1999; Hodge e Piccolo, 2005; Anheier, 2014). Como o nome indica a venda de bens e serviços inclui as receitas da venda de produtos ou serviços (Anheier, 2014). Os rendimentos de investimento são rendimentos que uma entidade sem fins lucrativos obtém sobre o seu capital ou sobre os seus investimentos (Anheier, 2014).

Segundo Hodge e Piccolo (2005) entidades que têm a capacidade de gerar as suas próprias receitas através da venda de bens e serviços, geralmente são menos dependentes das fontes tradicionais de financiamento e, por isso, têm mais autonomia. No entanto, estas podem comprometer a sua missão social, tornando-se semelhantes às empresas lucrativas (Hodge e Piccolo, 2005).

Weisbrod (1998) refere que apesar de estas entidades terem disponíveis várias fontes de financiamento, as mesmas ainda estão muito dependentes do apoio das empresas privadas e do governo e, por isso, tem existido um aumento das atividades comerciais por parte destas organizações, para que estas não dependam exclusivamente do governo e das empresas privadas.

Segundo o estudo de Franco et al. (2005) no que respeita ao financiamento das entidades sem fins lucrativos em Portugal, a fonte de financiamento dominante foram as receitas próprias com 48%, seguidas do apoio público/governamental que representava 40% e, por último, as contribuições privadas com apenas 12%. No entanto, o estudo mais recente de Mendes e Oliveira (2020) conclui que nos anos de 2016, 2017 e 2018 o financiamento através do apoio público/governamental foi a principal fonte de financiamento das IPSS em Portugal. Em 2016 e 2017 o estudo contava com uma amostra de 553 IPSS, enquanto em 2018 fizeram parte do estudo 518 IPSS. Em 2016, 2017 e 2018 a maioria das IPSS financiava-se através de subsídios do governo e de outras entidades públicas, representando 46,37%, 45,87% e 45,23%, respetivamente. As receitas próprias através da venda de bens e serviços representavam no ano de 2016, 41,48% do financiamento, em 2017 representavam 41,96% e em 2018 representavam 42,30%. Mendes e Oliveira (2020) concluíram que o financiamento público dado entre os anos de 2016, 2017 e 2018 às IPSS diminuiu, e que em resposta a esta diminuição, o valor cobrado aos utentes aumentou. Apesar desta diminuição, o financiamento através do apoio público às IPSS continua a ser a principal fonte de rendimento das IPSS em Portugal (Mendes e Oliveira, 2020).

As entidades sem fins lucrativos financiam-se ainda através de fundos para a inovação social (FIS). Segundo o Decreto-Lei nº 28/2018, artigo 1 o FIS “*tem por objeto a realização de operações de coinvestimento de capital e quase capital e de facilitação do acesso ao financiamento em sociedades sob a forma comercial que se qualifiquem como Pequenas e Médias Empresas (PME) e entidades da economia social (...) implementadoras de Iniciativas de Inovação e Empreendedorismo Social (IIES) com os seguintes objetivos:*

a) Fomentar a constituição ou capitalização de sociedades sob a forma comercial que se qualifiquem como PME, implementadoras de IIES, através de instrumentos de capital ou quase capital em regime de coinvestimento;

b) Facilitar o acesso ao financiamento, nomeadamente ao crédito bancário, em condições adequadas à implementação das IIES.”

2.4. Diversificação das fontes de financiamento

Neste capítulo será apresentada a literatura acerca da importância da diversificação das fontes de financiamento para as entidades sem fins lucrativos, bem como o impacto que a mesma tem na avaliação da situação financeira de uma entidade sem fins lucrativos.

Assim como acontece nas entidades com fins lucrativos, torna-se importante para as entidades sem fins lucrativos a diversificação das suas fontes de financiamento por forma a minimizar o risco. Para além disso a forma como as entidades diversificam as suas fontes de financiamento tem um impacto na sua atividade, em particular, no seu desempenho financeiro. Segundo De Los Mozos (2016) a diversificação das fontes de financiamento por parte das entidades do setor não lucrativo consiste em gerar receitas a partir de uma variedade de fontes. Vários estudos, em particular Tuckman e Chang (1991), Hager (2001) e Carroll e Stater (2009), analisam o impacto da diversificação das fontes de financiamento no desempenho das entidades sem fins lucrativos. A análise é feita, muitas vezes, através da análise da vulnerabilidade financeira. De acordo com Trussel (2002), a vulnerabilidade financeira consiste na suscetibilidade de uma organização ter problemas financeiros. O termo problema financeiro está associado ao desajustamento entre os recursos financeiros e as exigências (Kerkmann et al., 2000), podendo incluir aspetos como a dívida, a incapacidade de cumprir com as obrigações, a incapacidade de compra de bens essenciais e serviços e até mesmo a falência da entidade.

Tuckman e Chang (1991) concluíram que as entidades sem fins lucrativos da área da saúde eram mais suscetíveis de terem problemas financeiros. Por sua vez, Carroll e Stater (2009) concluíram que a diversificação das fontes de financiamento reduz a volatilidade das receitas. Os autores constataram ainda, que as entidades que dependem principalmente de contribuições privadas têm maior probabilidade de apresentar maiores níveis de instabilidade no seu financiamento, o que por consequência, apresentam maiores riscos financeiros da dependência de recursos. Os autores chegaram a estas conclusões utilizando dados financeiros de entidades sem fins lucrativos de 1991 a 2003 obtidos no *National Center for Charitable Statistics*.

Tuckman e Chang (1991) foram os pioneiros no estudo da vulnerabilidade financeira das organizações sem fins lucrativos, definindo no seu artigo uma organização como financeiramente vulnerável aquela que “é suscetível de reduzir imediatamente a sua oferta de serviços quando sofre um choque financeiro”. Os autores referem ainda que estes problemas podem derivar de uma recessão económica ou até mesmo da perda de um doador importante. De los Mozos (2016) referem que a diversificação das fontes de financiamento, por parte destas entidades, tem como objetivo maximizar a independência de recursos. Uma entidade com diversas fontes de financiamento tem maior probabilidade de reduzir o risco de perda de qualquer fonte de recursos do que uma entidade com receitas concentradas (Chabotar, 1989; De Los Mozos et al., 2016). As receitas devem ser diversificadas como forma de aumentar a viabilidade das organizações sem fins lucrativos (Chabotar, 1989). Chang e Tuckman (1994) através de um índice de diversificação, baseado no índice de Hirschman–Herfindahl verificaram que as organizações que apresentavam diversas fontes de receitas produziam maiores excedentes do que as que apresentam receitas mais concentradas. O índice utilizado é medido através da soma do quadrado da percentagem que cada uma das fontes representa na receita total (Trussel, 2002). Se a organização recebe todas as suas receitas de uma única fonte, o seu índice será 1, se for através de uma variedade de fontes, o índice aproximar-se-á de 0 (Trussel, 2002).

Hager (2001) indica que a diversificação reduz a possibilidade de encerramento da atividade destas entidades. Frumkin e Keating (2011) argumentam, ainda, que entidades com diversas fontes de financiamento beneficiam de uma maior margem e liquidez e de um menor risco de insolvência. Hodge e Piccolo (2005) consideram que entidades de maior dimensão e com múltiplas fontes de financiamento são menos vulneráveis a problemas financeiros.

De Los Mozos et al. (2016) estudam como as alterações na diversificação das fontes de financiamento nas entidades sem fins lucrativos pode afetar a capacidade de atrair novos recursos. Os autores concluíram que existe uma correlação positiva entre a dimensão da entidade e a eficiência na angariação de fundos. Entidades de maior dimensão são mais eficientes na captação de recursos, ou seja, procedem a uma maior diversificação das suas fontes de financiamento.

Contudo, apesar das diversas vantagens que a diversificação das fontes de financiamento oferece às entidades sem fins lucrativos para a obtenção de estabilidade financeira, uma parte da literatura sugere que a mesma pode ser prejudicial para o crescimento das receitas ao longo do tempo (Von Schnurbein e Fritz (2017)). A gestão de diversas fontes de financiamento aumenta os gastos administrativos de monitorização e informação (Frumkin e Keating, 2011). De Los Mozos et al. (2016) argumentam que é preciso investir tempo e recursos humanos para desenvolver a capacidade de atrair e solicitar diferentes tipos de fontes de financiamento. Os autores assumem que as organizações sem fins lucrativos que alteram a sua estrutura de receitas, acrescentando mais fontes, incorrem em despesas mais elevadas relacionadas com a atividade de angariação de fundos, levando assim, a uma menor eficiência. De los Mozos et al. (2016) referem que algumas organizações podem não ter a estrutura organizacional ou as competências necessárias para obter várias fontes de receitas. Ao contrário da diversificação, organizações com receitas concentradas desenvolvem competências especializadas que geram um elevado nível de eficácia na angariação de fundos (Frumkin e Keating, 2011). Von Schnurbein e Fritz (2017) referem que as entidades sem fins lucrativos estão sempre sob pressão para equilibrar a diversificação e a concentração das suas receitas com vista a obter melhores resultados financeiros.

3. Hipóteses de Investigação

O presente estudo visa caracterizar as fontes de financiamento utilizadas pelas IPSS em Portugal e analisar se estas entidades diversificam as suas fontes de financiamento. Pretende-se, adicionalmente, analisar se existe uma relação entre a diversificação das fontes de financiamento e a dimensão destas entidades (medido pelo número de colaboradores). Para além disso, é objetivo deste estudo analisar se o desempenho destas entidades, medido pelo volume de negócios líquido, depende da diversificação das fontes de financiamento assim como da dimensão e da área geográfica de atuação.

Como vimos no capítulo anterior estas entidades dependem muito do apoio público (LeRoux, 2009; Mendes e Oliveira, 2018). Mendes e Oliveira (2020) concluíram que apesar da diminuição do financiamento público ao longo dos anos de 2016, 2017 e 2018, os subsídios do governo e de outras entidades públicas continuam a ser a principal fonte de financiamento das IPSS em Portugal. Sendo assim, pretende-se testar as seguintes hipóteses:

H1: O financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que as outras formas de financiamento:

H1.1: O financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente de doações de particulares;

H1.2: O financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente de doações de empresas;

H1.3: O financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente de subsídios de fundações;

H1.4: O financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente de contratos governamentais;

H1.5: O financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente da venda de bens e serviços;

H1.6: O financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente da quota dos associados.

Hodge e Piccolo (2005) referem que entidades que conseguem gerar as suas próprias receitas através da venda de bens e serviços estão menos dependentes das fontes tradicionais de financiamento. Nicolau et al. (2010) refere que os fundos provenientes de doações de empresas, constituem também uma parte importante para a solução do problema do financiamento das entidades sem fins lucrativos. As empresas adquirem um papel importante no apoio financeiro e de gestão destas entidades.

Sendo assim, pretende-se ainda testar se:

H2: As doações de empresas é a componente mais importante do financiamento proveniente de contribuições privadas;

H3: A venda de bens e serviços é a componente mais importante do financiamento proveniente de receitas próprias/comerciais.

De acordo com a literatura referenciada relativamente à diversificação das fontes de financiamento, em particular De los Mozos et al. (2016), as entidades sem fins lucrativos procedem à diversificação das suas fontes de financiamento como forma de maximizar a independência de recursos. Chabotar (1989) refere ainda que um maior número de fontes de financiamento, por parte destas entidades, tem como objetivo aumentar a sua viabilidade. Chang e Tuckman (1994) verificaram, ainda, que as entidades que apresentavam um maior número de fontes produziam maiores excedentes comparativamente aquelas que apresentavam receitas concentradas (pouco diversificadas). As entidades que procedem à diversificação das suas fontes de financiamento beneficiam de uma maior margem e liquidez e de um menor risco de insolvência (Keating, 2011). Hodge e Piccolo (2005) consideram que entidades de maior dimensão e com múltiplas fontes de financiamento são menos vulneráveis a problemas financeiros. De Los Mozos et al. (2016) concluem que as entidades de maior dimensão procedem a uma maior diversificação das suas fontes de financiamento.

Posto isto, pretende-se testar as seguintes hipóteses:

H4: Existe uma relação positiva entre o número de fontes de financiamento e o desempenho das entidades sem fins lucrativos.

A hipótese 4 subdivide-se ainda em:

H4.1: O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da diversificação das fontes de financiamento;

H4.2: O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da dimensão da entidade;

H4.3: O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da sua área geográfica de atuação.

H5: Existe uma relação positiva entre o número de fontes de financiamento e a dimensão das entidades sem fins lucrativos.

4. Metodologia e Caracterização da amostra

4.1. Elaboração do questionário

O questionário foi formulado na plataforma online Google Docs – Google Forms. As questões presentes no questionário foram construídas tendo como base o estudo de Correia (2020) e o questionário construído pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) às entidades do setor não lucrativo em Portugal no ano de 2018. O questionário foi sujeito a um pré-teste a fim de averiguar a clareza da linguagem e a transparência das questões. Para tal, foram seleccionadas três entidades sem fins lucrativos presentes no distrito de Leiria e Setúbal, onde todas as entidades seleccionadas procederam ao preenchimento do questionário.

O questionário encontra-se estruturado em três partes: *i*) dados de identificação do inquirido (a); *ii*) dados de identificação da entidade e por fim *iii*) as diferentes fontes de financiamento. O mesmo é constituído por 18 questões e foi enviado entre o mês de julho e final do mês de agosto de 2021. A identificação das entidades foi efetuada através da listagem disponível no *site* da segurança social³. Após a identificação das entidades procedeu-se à pesquisa dos endereços eletrónicos e contactos telefónicos. Após a recolha dos contactos, foram enviados *e-mails* solicitando a resposta ao questionário. Para além do envio de *e-mails* procedeu-se ainda a telefonemas a determinadas entidades para reforçar o apelo ao preenchimento do questionário.

O questionário foi enviado a 1867 IPSS, das quais se obteve 204 respostas válidas, correspondendo a uma taxa de resposta de 11%.

4.2. Teste de Hipóteses

4.2.1. Teste não paramétrico de *Wilcoxon* e coeficiente de correlação de *Spearman*

De forma a validar ou rejeitar as hipóteses do presente estudo recorreu-se ao teste não paramétrico de *Wilcoxon* de amostras emparelhadas para estudar as hipóteses presentes na Tabela 2. Recorre-se ao teste de *Wilcoxon*, teste à diferença entre as medianas, quando estamos perante amostras emparelhadas e medidas numa escala ordinal e quando o pressuposto de distribuição normal das variáveis não se verifica (Marôco, 2021).

³ Site da segurança social disponível em: <https://www.seq-social.pt/publicacoes?bundleId=17837637>

Tabela 2 - Hipóteses a testar através do teste de Wilcoxon

Hipóteses	Teste
H1: O financiamento proveniente dos subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que as outras formas de financiamento	Teste não paramétrico de <i>Wilcoxon</i>
H2: O financiamento proveniente de doações de empresas é a componente mais importante do financiamento proveniente de contribuições privadas	
H3: O financiamento proveniente da venda de bens e serviços é a componente mais importante do financiamento proveniente de receitas próprias/comerciais	

Relativamente às hipóteses H4 e H5 presentes na Tabela 3, recorreu-se ao coeficiente de correlação de *Spearman*. Este teste tem como objetivo verificar a intensidade e a direção de associação entre as variáveis. Para o efeito procedeu-se a recodificação da variável *volume de negócios líquido*, para uma variável de medida ordinal e a criação da variável *diversificação das fontes de financiamento* também para uma variável de medida ordinal. A dimensão das entidades foi medida pelo número de colaboradores remunerados.

Tabela 3 - Hipóteses a testar através do coeficiente de correlação de Spearman

Hipóteses	Teste
H4: Existe uma relação positiva entre a diversificação das fontes de financiamento e o desempenho das entidades sem fins lucrativos	Coeficiente de correlação de <i>Spearman</i>
H5: Existe uma relação positiva entre a diversificação das fontes de financiamento e a dimensão da entidade	

4.2.2. Regressão logística ordinal

Para testar quais as variáveis que poderão explicar ou afetar o desempenho das IPSS, procedeu-se a uma regressão logística ordinal. O modelo de regressão logística ordinal é usado para descrever a relação entre uma variável dependente categórica ordinal e uma ou mais variáveis independentes ou explanatórias (Marôco, 2021). Na análise de regressão ordinal, utilizou-se as funções de ligação *logit* e *log-log negativo*, onde mais tarde procedeu-se a escolha do modelo de ligação *logit*. Como variáveis independentes

temos: a *diversificação das fontes de financiamento*, o *número de colaboradores remunerados*, *número de colaboradores voluntários* e a *área geográfica*. A regressão ordinal tem como objetivo testar as sub hipóteses presentes na Tabela 4.

Tabela 4 - Hipóteses a testar através da regressão logística ordinal

Sub Hipóteses	Teste
H4.1: O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da diversificação das fontes de financiamento	Regressão logística ordinal
H4.2: O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da dimensão	
H4.3: O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da área geográfica de atuação	

4.2.2.1. O modelo de Regressão ordinal – Função de ligação *Logit*

Neste modelo a relação de ordem entre as categorias da variável dependente faz com que seja necessário modelar a probabilidade de ocorrência de cada categoria através de probabilidades acumuladas (Marôco, 2021). O modelo de probabilidades cumulativas diz-nos qual a probabilidade de se observar uma categoria inferior ou igual a k do conjunto das K categorias da variável dependente para um determinado vetor de observações das variáveis independentes (X) (Marôco, 2021). A probabilidade cumulativa é dada pela seguinte expressão:

$$P(Y_j \leq k | x) = \pi_1 + \pi_2 + \dots + \pi_k \quad (j = 1, \dots, n; k = 1, \dots, K)$$

onde $\pi_1 = P(Y_j = 1)$, $\pi_2 = P(Y_j = 2)$, ..., $\pi_k = P(Y_j = k)$ e uma vez que as categorias são ordinais temos $P(Y_j \leq 1) \leq P(Y_j \leq 2) \leq \dots \leq P(Y_j \leq K-1)$. É de referir ainda que o modelo não engloba a última categoria K uma vez que $P(Y_j \leq K) = 1$ (Marôco, 2021).

Através do cálculo do logaritmo da probabilidade, o modelo de regressão ordinal consegue estimar a probabilidade de a variável dependente obter valores das categorias inferiores ou iguais a k , comparativamente com a probabilidade de a variável dependente obter valores das categorias superiores a k (Marôco, 2021). Se o coeficiente de regressão (β) for superior a 0, a probabilidade de a variável dependente obter valores inferiores ou iguais a k aumenta quando há um aumento da varável independente, ou seja, quando a variável independente aumenta, a variável dependente diminui. E, caso o coeficiente de regressão (β) seja inferior a 0, quando a variável independente

aumenta, a variável dependente também aumenta, ou seja, diminui a probabilidade de a variável dependente obter valores inferiores ou iguais a k quando há um aumento da variável independente (Marôco, 2021).

O modelo das probabilidades cumulativas é expresso da seguinte forma:

$$\text{Logit} [P (Y_j \leq k | x)] = \text{Ln} \frac{P ((Y_j \leq k | x))}{(Y_j > k | x)} = a_k + \beta X \quad (k = 1, \dots, K - 1)$$

onde a_k representa o parâmetro de localização para as k categorias da variável dependente, β é o vetor dos coeficientes de regressão e X é a matriz das variáveis independentes (Marôco, 2021).

4.2.2.2. Avaliação da Qualidade do Modelo

Para avaliar a significância do modelo de regressão ordinal é feito o teste do rácio de verosimilhanças ou os testes do Qui-Quadrado e Desvio. A significância prática do modelo é avaliada pelo Pseudo- R^2 . A avaliação do tipo do modelo a utilizar (*Logit* ordinal, *Log-log negativo* ordinal, entre outros) é feita a partir da comparação entre o -2LL dos dois modelos em causa: o modelo somente interceptado (modelo nulo) que apenas contém a variável dependente e a constante e o modelo ajustado (modelo final) que contém todas as variáveis independentes. A escolha do melhor modelo será aquela que apresentar um menor -2LL (Marôco, 2021).

4.2.2.3. Teste de Linhas paralelas

O teste de linhas paralelas é utilizado para verificar o pressuposto de que na regressão ordinal a influência das variáveis independentes, na função de ligação, tem o mesmo efeito sobre todas as categorias da variável dependente Y , ou seja, que as linhas das funções de ligação são paralelas para todas as categorias de Y (Marôco, 2021).

Para a realização dos diferentes testes foi utilizado o software *SPSS Statistics 28*.

4.3. Caracterização da amostra

Como se pode observar na Tabela 5 a amostra final é constituída por 204 IPSS, das quais 178 são associações, 15 são misericórdias, 10 são fundações e 1 é associação mutualista. Estas entidades encontram-se localizadas no distrito de Lisboa (71), Leiria (36), Porto (29), Viseu (17), Coimbra (16), Aveiro (15), Setúbal (7), Santarém (5), Vila Real (3), Viana do Castelo (2), Portalegre (2) e Braga (1) (Figura 1). Ao observamos a Tabela 6, verificamos que a maioria das associações se encontram localizadas na região de Lisboa (64), Leiria (31) e Porto (27). A maioria das misericórdias estão presentes na região de Lisboa (4) e Leiria (4), enquanto as fundações estão na região de Lisboa (3) e Viseu (4).

Tabela 5 - Natureza Jurídica (nº de observações e percentagem)

Tipo de IPSS	Nº de observações	Percentagem
Associação	178	87,25
Associação Mutualista	1	0,49
Fundação	10	4,90
Misericórdia	15	7,35
Total	204	100

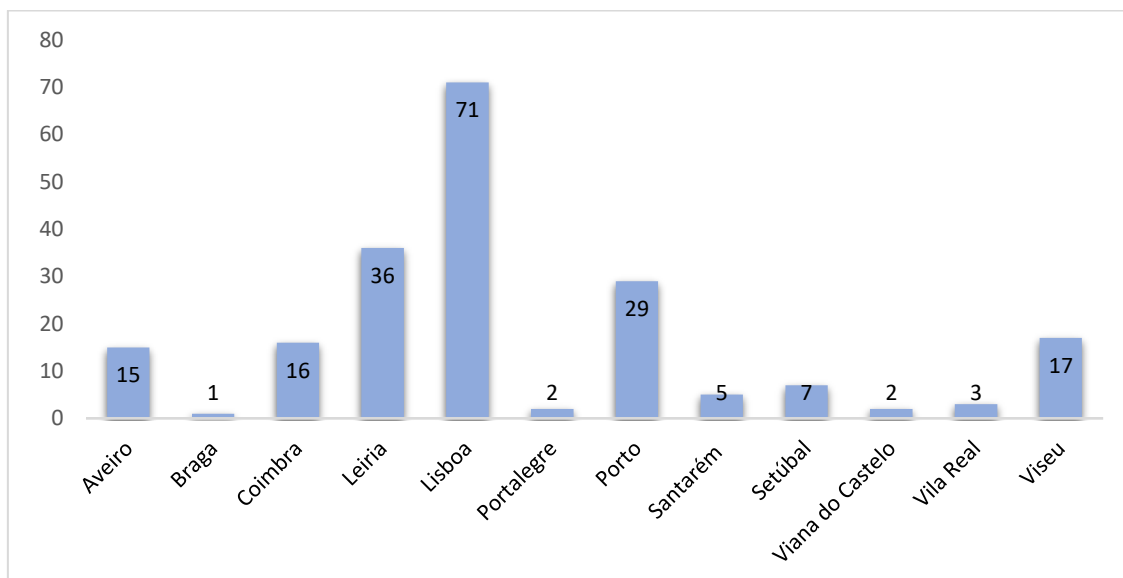


Figura 1 - Número de entidades por distrito

Tabela 6 - Tipos de entidade por distrito

	Associação	Associação Mutualista	Fundação	Misericórdia
Aveiro	13	0	1	1
Braga	1	0	0	0
Coimbra	16	0	0	0
Leiria	31	0	1	4
Lisboa	64	0	3	4
Portalegre	1	0	0	1
Porto	27	1	1	0
Santarém	4	0	0	1
Setúbal	7	0	0	0
Viana do Castelo	2	0	0	0
Vila Real	1	0	0	2
Viseu	11	0	4	2

No que respeita a dimensão (medido pelo número de colaboradores), Figura 2, a maior parte das IPSS (44,12%) tinham, no ano de 2020, entre 6 e 30 colaboradores remunerados. No que respeita aos colaboradores voluntários, Figura 3, 30,39% das IPSS tinha menos de 5 colaboradores.

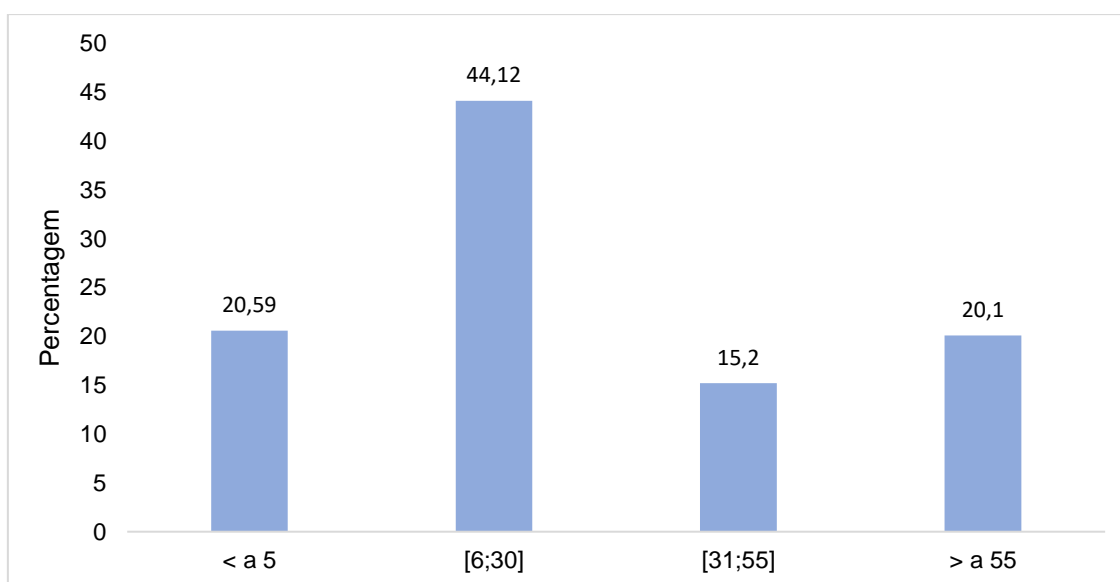


Figura 2 – Percentagem do número de colaboradores remunerados no ano de 2020

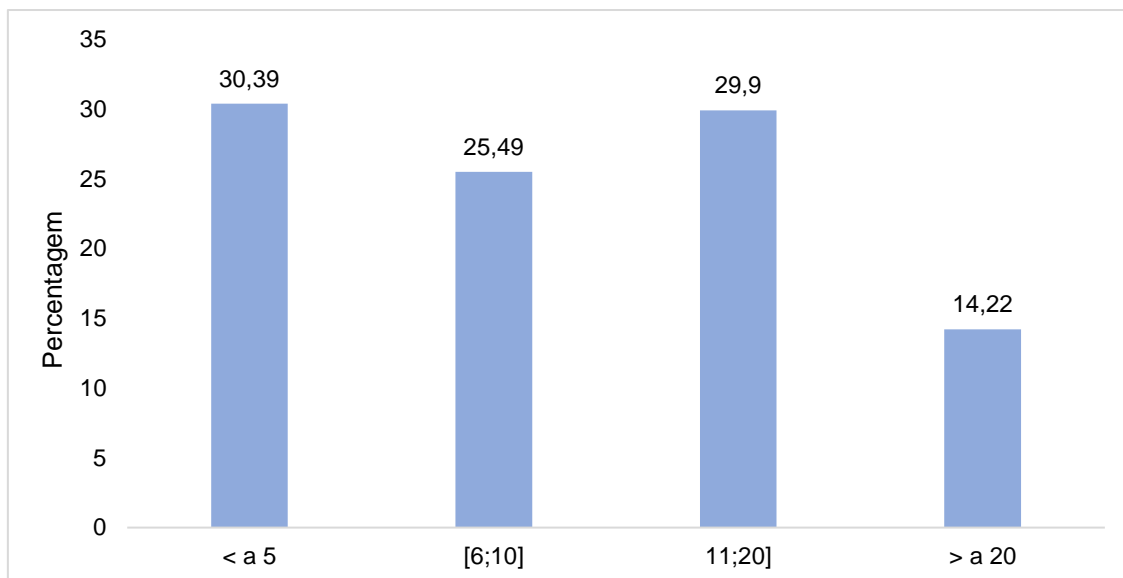


Figura 3 - Percentagem do número de colaboradores voluntários no ano de 2020

Relativamente às áreas de intervenção (Tabela 7), foi pedido às entidades que selecionassem no máximo três opções tendo em conta a sua área de atuação em 2020. Das 204 entidades inqueridas, 99 desenvolveram a sua atividade atuando em mais que uma área de atuação, o que corresponde a 48,53% da amostra. Posto isto, é possível dividir as áreas de atuação destas entidades em três grupos principais: *i)* entidades que atuaram na área da saúde e serviços sociais, *ii)* entidades que atuaram na área da educação e serviços sociais e *iii)* entidades que atuaram na área da educação e saúde, representado 12,25%, 7,84% e 4,41%, respetivamente. Relativamente às restantes entidades (105), estas desenvolveram a sua atividade atuando em apenas uma área de atuação, o que corresponde a 51,47% da amostra. Estas entidades tinham como principal área de atuação, em 2020, a área de serviços sociais e a área da saúde, representando 31,86% e 9,31% respetivamente. Sendo assim, as principais áreas de atuação das IPSS são a área dos serviços sociais, que incluem os centros de dia, centros de convívio e apoio domiciliário a idosos e serviços de creche e outros serviços, a área da saúde e a área da educação.

Tabela 7 - Principais áreas de atuação em 2020

		Nº de observações	%	Nº de observações	%
Entidades que atuam em <u>mais</u> que uma área	Saúde e Serviços Sociais	99	48,53	25	12,25
	Educação e Serviços Sociais			16	7,84
	Educação e Saúde			9	4,41
	Outros			49	24,02
Entidades que atuam em <u>apenas</u> uma área	Serviços Sociais	105	51,47	65	31,86
	Saúde			19	9,31
	Outros			21	31,36

Adicionalmente, foi pedido às entidades que selecionassem no máximo três tipos de beneficiários/utentes da entidade. Do total da amostra, 116 entidades tinham, no ano de 2020, mais que um tipo de beneficiário/utente, o que representa 56,86% do total da amostra. Observando a Tabela 8 é possível identificar os tipos de beneficiários/utentes destas entidades em três grupos: *i*) crianças/jovens, família e comunidade e idosos; *ii*) crianças/jovens e família e comunidade e por fim *iii*) crianças/jovens e idosos. Estes grupos representam 15,20%, 10,29% e 8,82%, respectivamente. No que diz respeito às restantes entidades (88), estas têm apenas um tipo de beneficiário/utente o que corresponde a 43,14% do total da amostra. Os principais tipos de beneficiários/utentes destas entidades são os idosos que representam 25,49%, a família e comunidade com 8,33% e as pessoas com deficiência, necessidades especiais e/ou problemas de saúde mental com 5,39% (tabela 8).

Tabela 8 - Principais tipos de beneficiários/utentes em 2020

		Nº de observações	%	Nº de observações	%
Entidades com <u>mais que um tipo</u> de beneficiário/utente	Crianças/jovens, família e comunidade e idosos	116	56,86	31	15,2
	Crianças/jovens, família e comunidade			21	10,29
	Crianças/jovens			19	8,82
	Outros			46	22,55
Entidades com <u>apenas um tipo</u> de beneficiário/utente	Idosos	88	43,14	52	25,49
	Crianças/jovens			17	8,33
	Pessoas com deficiência			11	5,39
	Outros			8	3,92

Relativamente a área geográfica de atuação (Tabela 9), 147 IPSS desenvolvem a sua atividade atuando em apenas uma área geográfica, o que representa 72,06% do total da amostra. A principal área geográfica destas entidades é a área local/municipal com uma percentagem de 31,86%, seguida da área nacional com 18,14%, a área regional com 13,73% e a área bairro/vizinhança/freguesia com 8,33%. No entanto, apenas 57 IPSS desenvolvem a sua atividade em mais que uma área geográfica, o que representa 27,94% do total da amostra. Tendo em conta esta amostra, 23 entidades desenvolvem a sua atividade na área geográfica Local/municipal e Bairro/vizinhança/Freguesia, o que corresponde a uma percentagem de 11,27%. 9 entidades desenvolvem a sua atividade na área geográfica regional e local/municipal e 6 entidades desenvolvem a sua atividade na área geográfica regional, local/municipal e bairro/vizinhança/freguesia, o que corresponde a 4,44% e 2,29% respetivamente do total da amostra.

Tendo em conta que 27,94% da amostra desenvolve a sua atividade em mais que uma área geográfica, tornou-se importante perceber em que área geográfica estas entidades obtêm a maior percentagem do seu volume de negócios. Observando a Figura 4, 43,86% das entidades obtêm a maior percentagem do seu volume de negócios na área

geográfica local/municipal, 33,33% na área geográfica bairro/vizinhança/freguesia, 14,04% nacional e apenas 8,77% na área regional.

Tabela 9 - Principais áreas geográficas de atuação em 2020

		Nº de observações	%	Nº de observações	%
Entidades que atuam em apenas uma área geográfica	Local/municipal	147	72,06	65	31,86
	Nacional			37	18,14
	Regional			28	13,73
	Bairro/vizinhança/freguesia			17	8,33
	Internacional			0	0,00
Entidades que atuam em mais que uma área geográfica	Local/municipal, Bairro/vizinhança/freguesia	57	27,94	23	11,27
	Regional e Local/municipal			9	4,41
	Regional, Local/municipal, Bairro/vizinhança/freguesia			6	2,94
	Outros			19	9,31

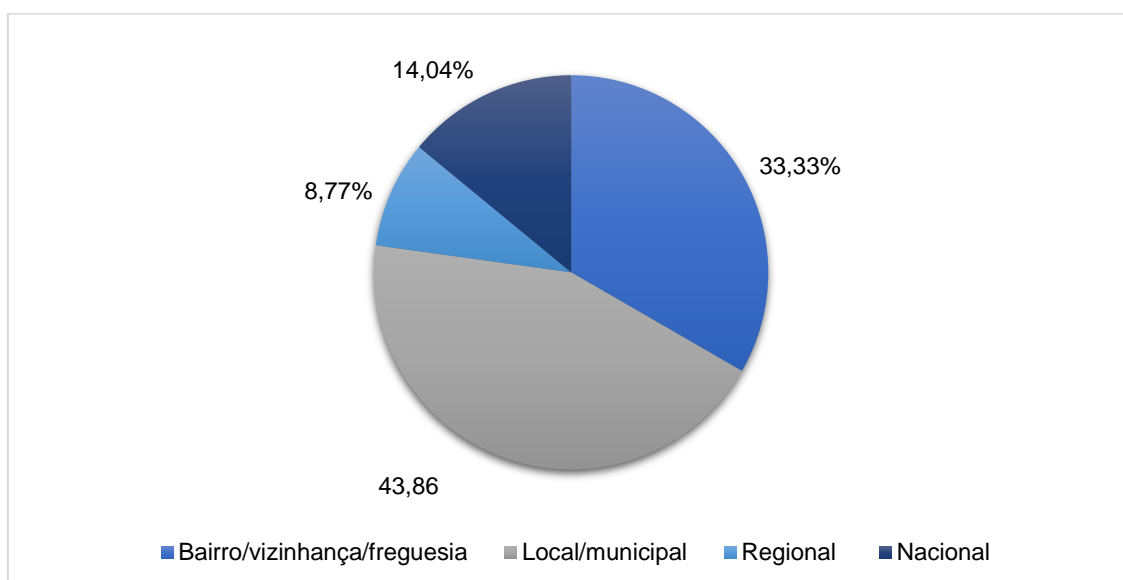


Figura 4 - Área geográfica onde se obtém a maior percentagem do volume de negócios líquido

Questionou-se as entidades quanto ao sistema de contabilidade utilizado. A maioria das entidades utiliza o Sistema de Normalização Contabilística⁴, com um peso de 94% do total da amostra, o regime de caixa⁵ é utilizado por apenas 6% (Figura 5).

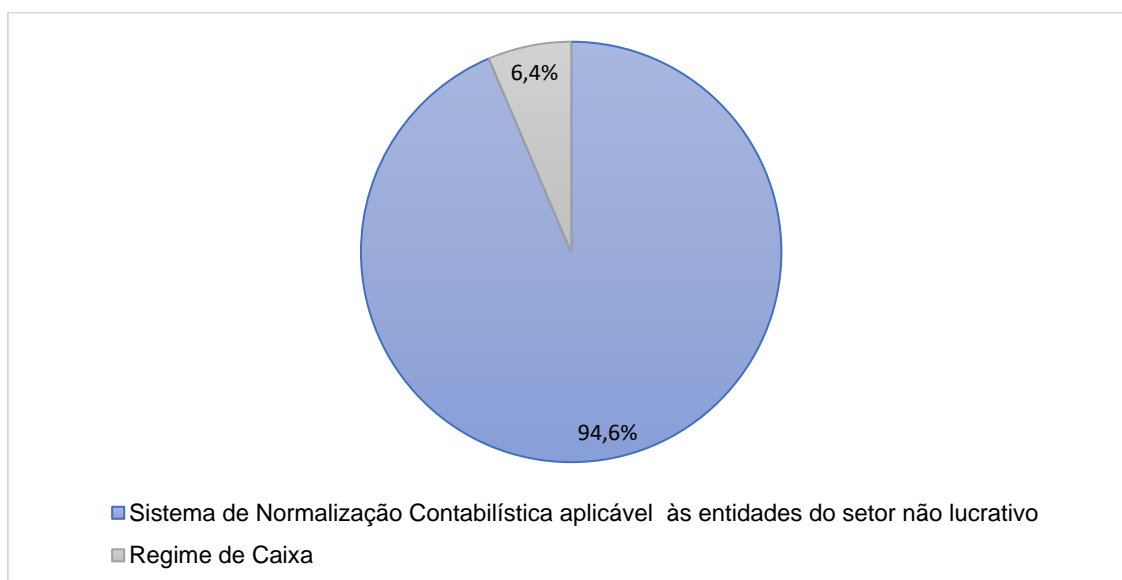


Figura 5 - Sistema de Contabilidade utilizado em 2020 (em percentagem)

No que respeita ao valor do volume de negócios no ano de 2020, presente na Figura 6, 45,10% (92) das entidades detinha um volume de negócios inferior a 150 mil euros, 29,90% (61) detinha um volume de negócios entre 150 mil e 500 mil euros, 15,20% (31) detinha um volume de negócios entre 501 mil e 1 milhão de euros e apenas 9,80% (20) detinha um volume de negócios superior a 1 milhão de euros.

⁴ As entidades sem fins lucrativos que utilizem o Sistema de Normalização Contabilística aplicável às Entidades do Setor Não Lucrativo (ESNL) apresentam um balanço, demonstração de resultados por natureza ou por funções, demonstração dos fluxos de caixa e podem ainda apresentar uma demonstração de alterações nos fundos patrimoniais (Decreto-lei N.º 36-A/2011 de 9 de março)

⁵ As entidades sem fins lucrativos ficam dispensadas da aplicação do Sistema de Normalização Contabilística quando as suas vendas e outros rendimentos não excedam, em nenhum dos dois exercícios anteriores 150.000€, estando obrigadas a apresentação de contas em regime de caixa, divulgando informação referente aos pagamentos e recebimentos realizados (Decreto-lei N.º 36-A/2011 de 9 de março).

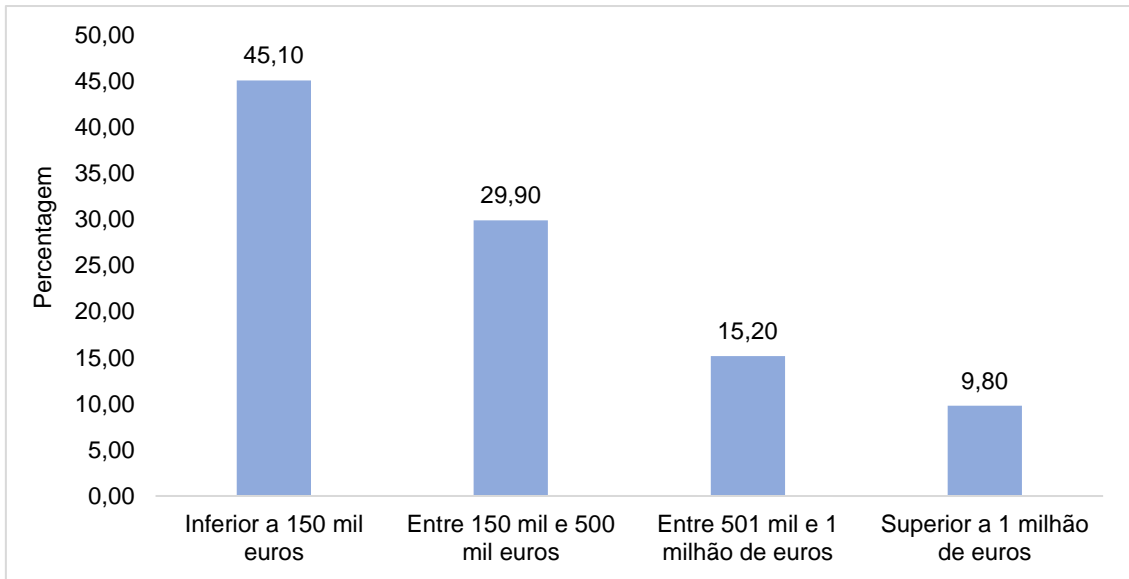


Figura 6 - Volume de negócios líquido em 2020 (em percentagem)

5. Apresentação e análise dos resultados

De seguida são apresentados os resultados obtidos nesta pesquisa, mediante a aplicação e análise do questionário, às entidades integrantes da amostra do presente estudo.

5.1. Fontes de financiamento

5.1.1. Fontes de financiamento mais relevantes

Como descrito na revisão da literatura as entidades sem fins lucrativos financiam-se segundo Froelich (1999), Hodge e Piccolo (2005) e LeRoux (2009), através de três grandes tipos de fontes de financiamento: as contribuições privadas, que incluem as doações de particulares, as doações de empresas e os subsídios de fundações. O apoio público/governamental que incluem os subsídios do governo e de outras entidades públicas, contratos governamentais e pagamentos de terceiros. E, por fim, as receitas comerciais que correspondem as vendas de bens e serviços e as quotas dos associados.

Analisando os resultados apresentados na Tabela 10 e tendo em conta a amostra (204 IPSS), **35,78%** destas entidades financiam-se através de doações de particulares, em que 18,14% considera esta fonte relevante para o desenvolvimento da sua atividade, 7,84% como muito relevante e 9,80% como extremamente relevante. O financiamento através de doações de empresas representa **40,69%** do total da amostra, em que 16,18% considera as doações de empresas como relevante, 11,76% como muito relevante e 12,75% como extremamente relevante. Por fim, os subsídios de fundações representam apenas **16,66%** do total da amostra, em que 9,80% das IPSS considera esta fonte de financiamento relevante e 2,45% e 4,41% consideram esta fonte de financiamento como muito relevante e extremamente relevante, respetivamente. Sendo assim, fazendo a média aritmética do total das diferentes formas de financiamento, 31% das IPSS considera as **contribuições privadas**, pelo menos relevantes para o desenvolvimento das suas atividades.

Tabela 10 - Financiamento através de contribuições privadas (em percentagem)

	Doações de particulares		Doações de empresas		Subsídios de fundações	
	Nº de observações	%	Nº de observações	%	Nº de observações	%
Sem relevância	46	22,55	52	25,49	139	68,14
Pouco relevante	85	41,67	69	33,82	31	15,2
Relevante	37	18,14	33	16,18	20	9,8
Muito relevante	16	7,84	24	11,76	5	2,45
Extremamente relevante	20	9,80	26	12,75	9	4,41

Analisando a informação presente na Tabela 11, podemos verificar que **79,90%** das IPSS financia-se através de subsídios do governo e de outras entidades públicas, em que 10,3% considera esta fonte de financiamento relevante para a sua atividade, 17,65% como muito relevante e 51,96% como extremamente relevante. Os contratos governamentais representam **36,76%** da amostra, onde 10,29% das entidades considera os contratos governamentais como relevante para a sua atividade, 11,76% como muito relevante e 14,71% como extremamente relevante. Sendo assim, e fazendo a média aritmética das diferentes formas de financiamento, 58,33% das IPSS considera o apoio **público/governamental** pelo menos relevante para o desenvolvimento da sua atividade.

Tabela 11 - Financiamento através do apoio público/governamental

	Subsídios do governo e de outras entidades públicas		Contratos governamentais	
	Nº de observações	%	Nº de observações	%
Sem relevância	28	13,73	111	54,41
Pouco relevante	13	6,37	18	8,82
Relevante	21	10,29	21	10,29
Muito relevante	36	17,65	24	11,76
Extremamente relevante	106	51,96	30	14,71

Relativamente à venda de bens e serviços e observando a Tabela 12, **61,77%** das IPSS financia-se através desta fonte, em que 15,20% considera esta fonte relevante para o exercício da sua atividade, 16,67% como muito relevante e 29,90% como extremamente relevante. A quota dos associados representa **41,66%** da amostra total, onde 23,04% considera relevante esta fonte de financiamento, 9,80% como muito relevante e 8,82% como extremamente relevante, conforme apresentado na tabela 12. Posto isto, e fazendo a média aritmética do total das diferentes formas de financiamento, 51,72% das entidades sem fins lucrativos considera o financiamento através de **receitas próprias/comerciais** pelo menos relevantes para o desenvolvimento das suas atividades.

Tabela 12 - Financiamento através de receitas próprias/comerciais

	Vendas de bens e serviços		Quota dos associados	
	Nº de observações	%	Nº de observações	%
Sem relevância	55	26,96	25	12,25
Pouco relevante	23	11,27	94	46,08
Relevante	31	15,20	47	23,04
Muito relevante	34	16,67	20	9,8
Extremamente relevante	61	29,90	18	8,82

Quanto as outras formas de financiamento, nomeadamente os empréstimos bancários de curto prazo, os empréstimos bancários de médio e longo prazo, a conta corrente caucionada, o factoring, as letras descontadas e a locação financeira, as IPSS não consideram estas fontes de financiamento relevantes para o desenvolvimento da sua atividade, como se pode observar na Tabela 13. Estas entidades geralmente não se financiam através das fontes de financiamento mais tradicionais das entidades com fins lucrativos descritas na revisão da literatura.

Tabela 13 - Outras fontes de financiamento

	Emp. bancário c/p	Emp. bancário ml/p	Conta corrente caucionada	Factoring	Letras descontadas	Locação financeira
	%	%	%	%	%	%
Sem relevância	84,80	70,10	81,37	94,12	97,06	91,18
Pouco relevante	8,82	8,33	6,86	1,96	2,94	7,35
Relevante	3,43	8,33	5,88	2,94	0,00	0,98
Muito relevante	2,45	8,33	3,92	0,98	0,00	0,00
Extremamente relevante	0,49	4,90	1,96	0,00	0,00	0,00

Apresentada a relevância das diferentes fontes de financiamento das IPSS, os resultados estão em linha com a literatura referente às fontes de financiamento, ou seja, estas entidades financiam-se através dos três grandes tipos de fontes de financiamento: contribuições privadas, apoio público e receitas próprias. E, como referido anteriormente, estas entidades consideram a fonte de financiamento através de subsídios do governo e de outras entidades públicas a fonte mais relevante para o desempenho das suas atividades. Sendo assim, de forma a testar a H1 (*O financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que as outras formas de financiamento*) procedeu-se ao teste de *Wilcoxon*, testando a diferença da mediana do financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas quando comparadas com as outras formas de financiamento. A mediana das diferentes fontes de financiamento encontra-se presente na Tabela 14.

Ao analisar os resultados apresentados na Tabela 15, podemos concluir que, para um nível de significância de 5%, o financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente de outras formas de financiamento, o que corrobora a hipótese 1 do presente estudo.

Tabela 14 - Mediana das diferentes fontes de financiamento

	Mediana
Doações de particulares	Pouco relevante
Doações de empresas	Pouco relevante
Subsídios de fundações	Sem relevância
Subsídios do governo e de outras entidades públicas	Extremamente relevante
Contratos governamentais	Sem relevância
Venda de bens e serviços	Relevante
Quota dos associados	Pouco relevante

Tabela 15 - Resultados do teste de Wilcoxon às diferenças das medianas entre o financiamento proveniente de subsídios do governo e de outras entidades públicas e as outras formas de financiamento

	P-value
Subsídios do governo e de outras entidades públicas - Doações de particulares	0,000
Subsídios do governo e de outras entidades públicas - Doações de empresas	<0,001
Subsídios do governo e de outras entidades públicas - Subsídios de fundações	0,000
Subsídios do governo e de outras entidades públicas - Contratos governamentais	0,000
Subsídios do governo e de outras entidades públicas - Vendas de bens e serviços	<0,001
Subsídios do governo e de outras entidades públicas - Quota dos associados	0,000

Em particular, a partir dos resultados apresentados na Tabela 15, podemos concluir que os subsídios do governo e de outras entidades públicas são a principal fonte de financiamento das IPSS e a componente mais importante do financiamento proveniente do apoio público/governamental, o que vai de encontro com o estudo realizado por Mendes e Oliveira (2020).

No que diz respeito à diferença da mediana do financiamento através de doações de empresas e doações de particulares, tabela 16, não existem diferenças estatisticamente significativas, para um nível de significância de 5%. Sendo assim, não existe evidência estatística suficiente para afirmar que as IPSS consideram o financiamento através de doações de empresas mais importante do que o financiamento através de doações de particulares. No entanto, para um nível de significância de 5%, a diferença entre a mediana do financiamento através de doações de empresas e subsídios de fundações (tabela 16) é estatisticamente significativa, isso é, as IPSS consideram o financiamento através de doações de empresas mais importante do que os subsídios de fundações. Contudo, os resultados obtidos não nos permitem corroborar a hipótese 2 do estudo (*As doações de empresas são a componente mais importante do financiamento proveniente de contribuições privadas*), apesar de a literatura referir que as doações de empresas constituem uma componente importante para o desenvolvimento da atividade das entidades sem fins lucrativos. Estes resultados têm em conta os últimos 5 anos de atividade das IPSS, sendo que o ano de 2020 ficou marcado pela pandemia *covid-19*. Estes resultados podem ser eventualmente justificados pelo impacto da pandemia na atividade das empresas, o que por consequência teve um impacto no montante da doação efetuada pelas empresas às IPSS.

Tabela 16 - Resultados do teste de Wilcoxon à diferença entre medianas do financiamento através de contribuições privadas

	P-value
Doações de empresas - Doações de particulares	0,111
Doações de empresas - Subsídios de fundações	<0,001

Relativamente ao financiamento através da venda de bens e serviços e quotas dos associados, os resultados indicam que, para um nível de significância de 5%, existem diferenças estatisticamente significativas entre as medianas (Tabela 17). Sendo assim, existe evidência estatística suficiente para afirmar que as IPSS em Portugal consideram a fonte de financiamento proveniente da venda de bens e serviços mais importante do

que o financiamento proveniente da quota dos associados, indo de encontro com o estudo de Mendes e Oliveira (2020). Sendo assim a hipótese 3 do estudo (*A venda de bens e serviços é a componente mais importante do financiamento proveniente de receitas próprias/comerciais*) é corroborada. Este resultado também poderá estar relacionado com a diminuição das doações de empresas, o que por consequência leva as IPSS a aumentarem as suas receitas, isto é, aumentar o valor cobrado aos beneficiários/utentes.

Tabela 17 - Resultado do teste de Wilcoxon à diferença entre medianas do financiamento através de receitas próprias

	<i>P-value</i>
Venda de bens e serviços - Quota dos associados	<0,001

5.2. Diversificação das Fontes de financiamento

Apresentadas as fontes de financiamento mais importantes das IPSS em Portugal, torna-se importante perceber se estas entidades procedem à diversificação das suas fontes de financiamento. Segundo De Los Mozos et al. (2016) a diversificação das fontes de financiamento das entidades sem fins lucrativos consiste em obter receitas de diferentes tipos e de um maior número de fontes. Tuckman e Chang (1991) referem que uma estrutura de receitas diversificada consiste na dependência relativamente igual das fontes geradas a partir de doações, subsídios públicos e outros rendimentos, indicando assim que uma entidade procede a diversificação das suas fontes de financiamento quando se financia através de pelo menos três fontes de financiamento. Ainda de acordo com a revisão da literatura, entidades que diversificam as suas fontes de financiamento obtêm melhores resultados, nomeadamente um maior volume de negócios (Chang e Tuckman, 1994).

Para verificarmos se as IPSS diversificam as suas fontes de financiamento criou-se uma medida relativa, isto é, procedeu-se ao cálculo de um rácio de diversificação. Este rácio foi calculado tendo em conta o número de fontes de financiamento que as IPSS detêm e o número total de fontes disponíveis no questionário, ou seja, quinze fontes de

financiamento⁶. Quanto maior o número de fontes de financiamento de uma entidade, maior será o valor do rácio.

Ao observarmos os resultados apresentados na Tabela 18, verificamos que a maior parte das IPSS (185) detêm mais que uma fonte de financiamento. Das 185 IPSS, 146 detêm pelo menos três fontes de financiamento. Sendo assim, conclui-se que as IPSS portuguesas procedem a diversificação das suas fontes de financiamento. E, a medida que as IPSS detêm um maior número de fontes de financiamento maior é o rácio de diversificação, como se pode observar na Tabela 18.

Tabela 18 – Diversificação das Fontes de financiamento

Número de fontes de financiamento	Nº de observações	%	Rácio de Diversificação
Uma	19	9,31	0,08
Duas	39	19,12	0,17
Três	36	17,65	0,25
Quatro	31	15,20	0,33
Cinco	32	15,69	0,42
Seis	20	9,80	0,50
Sete	14	6,86	0,58
Oito	8	3,92	0,67
Nove	3	1,47	0,75
Onze	1	0,49	0,92
Doze	1	0,49	1,00
Total	204	100	

5.2.1. Coeficiente de correlação de Spearman

De modo a verificar se existe uma relação positiva entre o número de fontes de financiamento e o desempenho das IPSS (H4), ou seja, analisar a intensidade e a direção de associação das variáveis volume de negócios líquido e diversificação das fontes de financiamento, recorreu-se ao coeficiente de correlação de Spearman. O mesmo teste foi utilizado para verificar a relação existente entre a dimensão, medida pelo número de colaboradores remunerados, e a diversificação das fontes de financiamento.

⁶ Fontes de financiamento: 1 - Doações de empresas; 2 – Doações de particulares; 3 – Subsídios de fundações; 4 – Subsídios do governo e de outras entidades públicas; 5 – Contratos governamentais; 6 – Venda de bens e serviços; 7 – Quota dos associados; 8 – Fundo social europeu; 9 – Fundo para a inovação social; 10 – Empréstimos bancários de curto prazo; 11 – Empréstimos bancários de médio e longo prazo; 12 – Conta corrente caucionada; 13 – Factoring; 14 – Letras descontadas; 15 – Locação financeira.

Observando os resultados apresentados na Tabela 19, verificamos que o coeficiente de correlação de *Spearman* não é significativo para um nível de significância de 5% (uma vez que apresenta um *p-value* superior a 5%), isto é, não existe relação entre o número de fontes de financiamento e o montante do volume de negócios líquido das IPSS, não nos permitindo assim, corroborar a hipótese 4 do estudo (*Existe uma relação positiva entre o número de fontes de financiamento e o desempenho das entidades sem fins lucrativos*), uma vez que as variáveis são independentes. Ou seja, não existe qualquer relação entre o número de fontes das IPSS e o seu volume de negócios. Este resultado pode ser explicado pelos gastos elevados que uma entidade sem fins lucrativos pode incorrer para diversificar as suas fontes de financiamento, nomeadamente, com a atividade de angariação de fundos. O resultado obtido não vai de encontro com a literatura, em particular, Chang e Tuckman (1994) que encontraram uma correlação negativa através do teste de *Pearson*, entre o índice de diversificação das fontes de financiamento e a margem operacional, definida como o total de receitas menos o total das despesas a dividir pelas receitas totais. Os autores concluíram assim, que as entidades sem fins lucrativos com mais fontes de financiamento obtinham um maior volume de negócios comparativamente as entidades sem fins lucrativos com menos fontes de financiamento.

Tabela 19 - Coeficiente de correlação de *Spearman* - Diversificação das fontes de financiamento e volume de negócios líquido

	Coeficiente de correlação de <i>Spearman</i>	<i>P-value</i>
Diversificação das fontes de financiamento - Volume de negócios líquido	0,104	0,139

Relativamente a hipótese 5 e observando a Tabela 20 verificamos também que o coeficiente de correlação de *Spearman* não é significativo, para um nível de significância de 5% (uma vez que apresenta um *p-value* superior a 5%), isto é, não existe relação estatisticamente significativa entre o número de fontes de financiamento e a dimensão das IPSS. Sendo assim, não é possível corroborar hipótese 5 do estudo (*Existe uma relação positiva entre o número de fontes de financiamento e a dimensão das entidades sem fins lucrativos*). Não é possível afirmar que as IPSS de maior dimensão obtêm um maior número de fontes de financiamento, uma vez que não existe qualquer relação entre as variáveis. Este resultado também não está em linha com a revisão da literatura. De Los Mozos et al. (2016) encontraram uma correlação positiva entre as variáveis.

Tabela 20 – Coeficiente de correlação de Spearman – Número de colaboradores remunerados e diversificação das fontes de financiamento

	Coeficiente de correlação de Spearman	P-value
Número de colaboradores remunerados - Diversificação das fontes de financiamento	0,079	0,249

5.3. Regressão Logística Ordinal

A variável dependente ou de resposta do estudo é o *volume de negócios líquido classificado* como: 1 – Volume de negócios líquido inferior a 150 mil euros; 2 – Volume de negócios líquido entre 150 mil e 500 mil euros; 3 – Volume de negócios líquido entre 501 mil e 1 milhão de euros e 4 – Volume de negócios líquido superior a 1 milhão de euros. E, como se pode observar na Figura 7, as categorias de menor ordem são mais frequentes do que as categorias de maior ordem, o que nos levaria a utilizar a função de ligação *log-log negativo*. No entanto, como veremos mais adiante, o modelo *logit* apresentou melhor significância estatística, pelo que se optou por considerar este modelo para as conclusões finais.

Como variáveis independentes do estudo temos a *diversificação das fontes de financiamento*, o *número de colaboradores remunerados* (dimensão), o *número de colaboradores voluntários* e a *área geográfica de atuação*. A variável independente *diversificação das fontes de financiamento* foi classificada como: 1 – Uma fonte de financiamento; 2 – Duas fontes de financiamento; 3 – Três fontes de financiamento e 4 – Quatro ou mais fontes de financiamento. A variável independente *número de colaboradores remunerados* foi classificada como: 1 – Inferior a 5 colaboradores; 2 – Entre 6 e 30 colaboradores; 3 – Entre 31 e 55 colaboradores e 4 – Superior a 55 colaboradores. A variável independente *número de colaboradores voluntários* foi classificada como: 1 – Inferior a 5 colaboradores voluntários; 2 – Entre 6 e 10 colaboradores voluntários; 3 – Entre 11 e 20 colaboradores voluntários e 4 – Superior a 20 colaboradores voluntários. E, por fim, para a variável *área geográfica de atuação*, procedeu-se a criação de uma variável *dummy*, onde se classificou como 0 para IPSS que desenvolvem a sua atividade em apenas uma área geográfica e 1 para as IPSS que desenvolvem a sua atividade em mais que uma área geográfica.

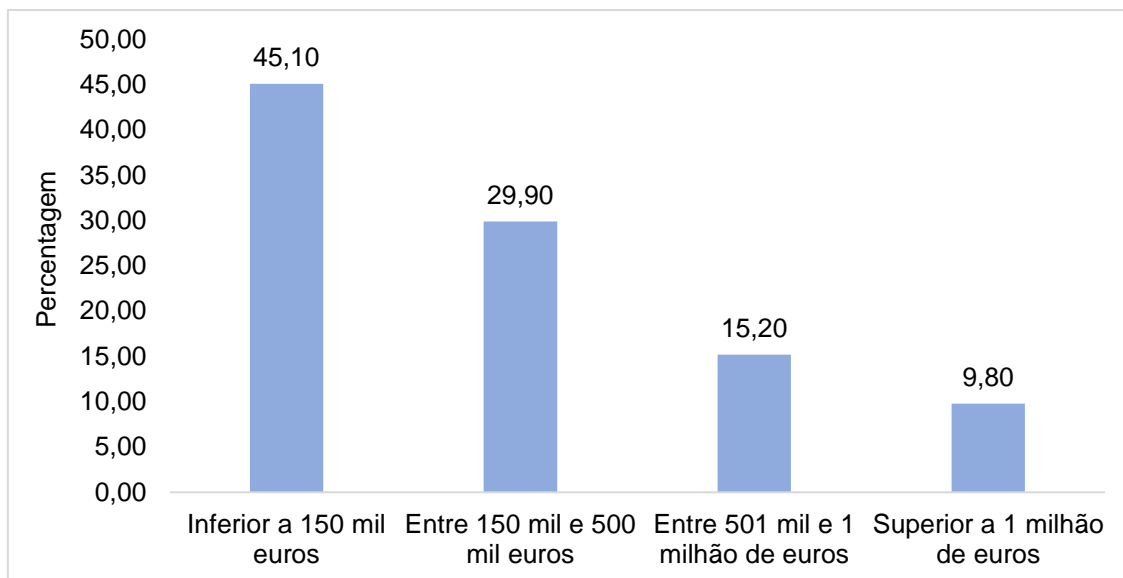


Figura 7 - Variável dependente Volume de negócios líquido

5.3.1. Resultados da regressão ordinal

Como referido anteriormente, a variável dependente do modelo a estimar é o *volume de negócios líquido* e como variáveis independentes a *diversificação das fontes de financiamento*, o *número de colaboradores remunerados*, *número de colaboradores voluntários* e a *área geográfica de atuação*.

O primeiro passo a fazer para se aplicar a regressão ordinal é avaliar a significância do modelo. A Tabela 21 apresenta os resultados com as funções de ligação *logit* e *Log-log negativo*. Na função de ligação *logit* o modelo ajustado (final) é significativamente melhor do que o modelo nulo (somente intercetado), gerando um valor de teste de $G^2(10) = 133,599$; $p\text{-value} = <0,001$). O mesmo se verifica quando utilizamos a função de ligação *log-log negativo* ($G^2(10) = 121,981$; $p\text{-value} = <0,001$). Isto significa que pelo menos uma das variáveis independentes do modelo afeta significativamente a probabilidade de ocorrência de cada uma das categorias da variável dependente.

Tabela 21 - Ajuste do modelo – Funções de ligação Logit e Log-log negativo

Função de ligação Logit				
Modelo	Verossimilhança de Log-2	Qui-quadrado	df	P-value
Somente intercetado	367,615			
Final	234,016	133,599	10	<0,001
Função de ligação Log-log negativo				
Modelo	Verossimilhança de Log-2	Qui-quadrado	df	P-value
Somente intercetado	367,615			
Final	245,634	121,981	10	<0,001

A Tabela 22 apresenta o teste à qualidade de ajustamento do Qui-quadrado de *Pearson* (X^2) e do Desvio (D). Neste caso, para que o modelo se ajuste aos dados é necessário não rejeitar a hipótese nula (Marôco, 2021). Verificamos que na função de ligação *logit* ambos os testes têm um *p-value* superior ao nível de significância (5%), pelo que não se rejeita H_0 de que o modelo se ajusta aos dados (X^2 (242) = 249,812; *p-value* = 0,351; D (242) = 159,986; *p-value* = 1,000). A função de ligação *log-Log negativo* fornece as mesmas conclusões que a função *logit* (X^2 (242) = 268,854; *p-value* = 0,113; D (242) = 171,603; *p-value* = 1,000).

Tabela 22 - Adequação do ajuste do modelo – Funções de ligação Logit e Log-log negativo

Função de Ligação Logit			
	Qui-quadrado	df	P-value
<i>Pearson</i>	249,812	242	0,351
Desvio	159,986	242	1,000
Função de ligação Log-log negativo			
	Qui-quadrado	df	P-value
<i>Pearson</i>	268,854	242	0,113
Desvio	171,603	242	1,000

No processo de escolha da função de ligação a utilizar, também foram consideradas as estimativas dos parâmetros Pseudo- R^2 (Tabela 23), a significância estatística dos coeficientes de regressão estimados e o teste de linhas paralelas (Tabela 24). Os parâmetros Pseudo- R^2 são uma medida da capacidade do modelo em explicar as variações nos dados, indicando a força da associação entre as variáveis independentes e a variável dependente (Bernardo, 2012). O Pseudo- R^2 permite ainda avaliar a significância prática do modelo (Marôco, 2021). O modelo que utilizou a função de ligação *logit* apresentou uma estimativa mais elevada do Pseudo - R^2 de Nagelkerke (0,525) comparativamente a função de ligação *log-log negativo* (0,492). O valor do Pseudo- R^2 de Nagelkerke indica que, em conjunto, as variáveis independentes

explicam 52,5% do volume de negócios líquido das IPSS (variável dependente). Ao compararmos os resultados dos modelos que utilizam as duas funções concluímos que o modelo que utiliza a função *logit* explica melhor a variável dependente comparativamente a função *log-log negativo*.

Tabela 23 - Pseudo - R^2 - Funções de ligação *logit* e *log-log negativo*

	Função de ligação <i>Logit</i>	Função de ligação <i>Log-log negativo</i>
Pseudo R quadrado		
Cox e Snell	0,481	0,450
Nagelkerke	0,525	0,492
McFadden	0,265	0,242

No que diz respeito ao teste de linhas paralelas, Tabela 24, ambos os modelos, função de ligação *logit* e *log-log negativo*, apresentam um *p-value* superior a 5%, pelo que, não se rejeita a hipótese nula, ou seja, a influência das variáveis independentes sobre a função de ligação *logit* e *log-log negativo* é igual para todas as K categorias da variável dependente.

Contudo, procedeu-se a escolha da função de ligação *logit*, uma vez que a mesma fornece melhores resultados.

Tabela 24 - Teste de Linhas paralelas - Funções de ligação *Logit* e *Log-log negativo*

Função de ligação <i>Logit</i>				
Modelo	Verossimilhança de log -2	Qui-quadrado	df	<i>P-value</i>
Hipótese nula	234,016			
Geral	214,119	19,898	20	0,464
Função de ligação <i>Log-log negativo</i>				
Modelo	Verossimilhança de log -2	Qui-quadrado	df	<i>P-value</i>
Hipótese nula	245,634			
Geral	224,941	21,143	20	0,389

A tabela 25 apresenta a estimativa dos limites (*Thresholds*) e dos coeficientes de regressão associados às variáveis independentes e o *p-value*. Uma vez que a variável dependente apresenta 4 categorias, o modelo apresenta 3 limites (*ak*). Estes *thresholds* são usados apenas para o cálculo de probabilidades, sendo o seu interesse pouco relevante (Marôco, 2021). Segundo a tabela 25 as variáveis independentes *diversificação das fontes de financiamento*, *número de colaboradores voluntários* e *área geográfica* não são estatisticamente significativas para um nível de significância de 5%, ou seja, estas variáveis não afetam estatisticamente a probabilidade de ocorrência de

cada uma das categorias da variável dependente, o que por consequência não valida a sub hipótese 4.1 (*O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da diversificação das fontes de financiamento*) e a sub hipótese 4.3 (*O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da sua área geográfica de atuação*).

No entanto, a variável independente *número de colaboradores remunerados* é estatisticamente significativa para um nível de significância de 1%, ou seja, esta variável afeta estatisticamente a probabilidade de ocorrência de cada uma das categorias da variável dependente. E, como usamos a função *logit*, o modelo pode ser descrito como:

$$\text{Ln} \frac{P \left((Y_j \leq k | x) \right)}{(Y_j > k | x)} = a_k + \beta X$$

Onde: $(\beta X) = - 6,952$ *Número de colaboradores remunerados* [1] – $3,025$ *Número de colaboradores remunerados* [2] – $1,688$ *Número de colaboradores remunerados* [3].

Analisando a Tabela 25, verificamos que a estimativa dos coeficientes de regressão das variáveis independentes é negativo. Um coeficiente de regressão negativo indica que quando existe um aumento da variável independente, existe uma diminuição da variável dependente. Sendo assim, podemos concluir que quando o número de colaboradores remunerados das IPSS aumenta, a probabilidade de se observarem as categorias de maior ordem em relação as categorias de menor ordem da variável dependente (volume de negócios líquido) diminui. Portanto, conclui-se que quanto maior é o número de colaboradores remunerados das IPSS, menor é o seu volume de negócios líquido. Sendo assim, existem evidências estatísticas que permitem afirmar que a dimensão das IPSS, dado pelo número médio de colaboradores remunerados influencia negativamente e de forma significativa, para um nível de significância de 1%, o seu desempenho em relação ao volume de negócios líquido, corroborando assim a sub hipótese 4.2 (*O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da dimensão da entidade*).

Tabela 25 - Estimativa dos coeficientes de regressão das variáveis - Função de ligação logit

		Estimativa dos coeficientes de regressão	P-value
Variável dependente (Limites)	Volume de negócios líquido [1]	-3,368***	<0,001
	Volume de negócios líquido [2]	-1,283	0,040
	Volume de negócios líquido [3]	0,323	0,597
Variáveis independentes (Localização)	Diversificação das fontes de financiamento [1]	-0,127	0,823
	Diversificação das fontes de financiamento [2]	-0,271	0,490
	Diversificação das fontes de financiamento [3]	-0,415	0,324
	Diversificação das fontes de financiamento [4]	Categoria de referência	
	Número de colaboradores remuneradores [1]	-6,952***	<0,001
	Número de colaboradores remuneradores [2]	-3,025***	<0,001
	Número de colaboradores remuneradores [3]	-1,668***	<0,001
	Número de colaboradores remuneradores [4]	Categoria de referência	
	Número de colaboradores voluntários [1]	-0,377	0,465
	Número de colaboradores voluntários [2]	0,166	0,757
	Número de colaboradores voluntários [3]	-0,537	0,301
	Número de colaboradores voluntários [4]	Categoria de Referência	
	Área geográfica [0]	0,216	0,533
	Área geográfica [1]	Categoria de referência	

Legenda: *** Nível de significância de 1%

A Tabela 26 apresenta as diferentes hipóteses e se as mesmas foram ou não confirmadas.

Tabela 26 - Confirmação das hipóteses do estudo

Hipóteses	Corroborada
H1.1: Os subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que financiamento proveniente de doações de particulares.	Sim
H1.2: Os subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente de doações de empresas.	Sim
H1.3: Os subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente de subsídios de fundações.	Sim
H1.4: Os subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente de contratos governamentais	Sim
H1.5: Os subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente da venda de bens e serviços.	Sim
H1.6: Os subsídios do governo e de outras entidades públicas é mais relevante que o financiamento proveniente da quota dos associados.	Sim
H2: As doações de empresas é a componente mais importante do financiamento proveniente de contribuições privadas.	Não
H3: A venda de bens e serviços é a componente mais importante do financiamento proveniente de receitas próprias/comerciais.	Sim
H4: Existe uma relação positiva entre o número de fontes de financiamento e o desempenho das entidades sem fins lucrativos.	Não
H4.1: O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da diversificação das fontes de financiamento.	Não
H4.2: O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da dimensão da entidade.	Sim
H4.3: O desempenho das entidades sem fins lucrativos depende da sua área geográfica.	Não
H5: Existe uma relação positiva entre o número de fontes de financiamento e a dimensão das entidades sem fins lucrativos.	Não

6. Conclusões

O presente estudo teve como objetivo caracterizar as diferentes fontes de financiamento utilizadas pelas IPSS em Portugal e verificar se as mesmas procediam a diversificação das suas fontes de financiamento. Pretendeu-se estudar a relação existente entre o desempenho destas entidades e a diversificação das fontes de financiamento. Para além disto, pretendeu-se, ainda, estudar se as IPSS de maior dimensão (medido pelo número de colaboradores remunerados) obtinham um maior número de fontes de financiamento. Analisou-se ainda se as variáveis *diversificação das fontes de financiamento*, *número de colaboradores remunerados*, *número de colaboradores voluntários* e *área geográfica de atuação* influenciavam o desempenho destas entidades. Fizeram parte do estudo 204 IPSS portuguesas. Os resultados foram obtidos através de um questionário e através de testes estatísticos, utilizando para o efeito o software *SPSS Statistics 28*.

Os resultados obtidos permitem concluir que as IPSS se financiam através das grandes fontes de financiamento: contribuições privadas, apoio público/governamental e receitas próprias/comerciais. Existem evidências estatisticamente significativas de que o financiamento através de subsídios do governo e de outras entidades públicas é a componente mais importante do financiamento proveniente do apoio público, assim como a principal fonte de financiamento das IPSS portuguesas. Este resultado vai de encontro com o estudo realizado por Mendes e Oliveira (2020). De acordo com Jung e Moon (2007), este resultado, isto é, o facto de as entidades dependerem fortemente do apoio público pode afetar a sua autonomia organizacional e ter consequências negativas para a concretização da sua missão social.

Para além do financiamento público, a venda de bens e serviços é também uma componente importante para o financiamento das IPSS (Hodge e Piccolo, 2005; Franco et al., 2005 e Mendes e Oliveira, 2020). Existem evidências estatisticamente significativas de que a venda de bens e serviços é a componente mais importante do financiamento proveniente de receitas próprias/comerciais. Este resultado pode derivar-se da diminuição do apoio das empresas, bem como a diminuição do montante do apoio público às IPSS portuguesas, o que por consequência, resulta de um aumento das suas atividades comerciais. Hodge e Piccolo (2005) afirmam que as entidades que geram as suas próprias receitas são menos dependentes das outras formas de financiamento, tendo assim, uma maior autonomia. No entanto, a forte dependência da venda de bens

e serviços poderá comprometer a missão social destas entidades, o que muitas vezes as torna semelhantes as entidades com fins lucrativos (Hodge e Piccolo, 2005).

As doações de empresas constituem também uma importante componente para o financiamento das IPSS no desenvolvimento das suas atividades, no entanto não foram encontradas evidências estatisticamente significativas de que as IPSS consideram esta componente mais importante do financiamento proveniente das contribuições privadas. Este resultado pode resultar dos problemas enfrentado pelas empresas relativamente ao impacto da pandemia *covid-19* na sua atividade, o que por consequência reduz o apoio destas entidades às IPSS. Não sendo esta uma componente importante do financiamento proveniente de contribuições privadas, as IPSS não precisam de investir tempo e recursos organizacionais para sustentar a base de relacionamentos com os seus doadores (LeRoux, 2009). No entanto as IPSS estão mais dependentes do apoio do governo e das receitas próprias como mencionado anteriormente.

Os resultados indicam que estas entidades procedem à diversificação da suas fontes de financiamento, e, por esse motivo, segundo Hager (2001) estas entidades poderão estar menos vulneráveis a problemas financeiros. Contudo, não existem evidências estatisticamente significativas de que as IPSS com um maior número de fontes de financiamento obtenham um maior desempenho, medido pelo volume de negócios líquido. Contudo, como estas entidades procedem a diversificação das suas fontes de financiamento, e, segundo De Los Mozos et al. (2016) estas poderão ter elevados gastos relacionados com a angariação de fundos, o que por consequência as torna menos eficientes relativamente as entidades com receitas concentradas. Estudou-se ainda a relação entre a dimensão, medido pelo número de colaboradores remunerados e a diversificação das fontes de financiamento e, também não foram encontradas evidências estatísticas de que entidades de maior dimensão tenham um maior número de fontes de financiamento. Este resultado não corrobora as conclusões de De los Mozos et al. (2016) dado que estes autores encontraram uma relação positiva entre as variáveis, concluindo que as entidades de maior dimensão tinham maior capacidade de obter um maior número de fontes de financiamento. Por fim, estudou-se quais as variáveis poderiam influenciar o desempenho das IPSS e conclui-se que a dimensão das IPSS tem influência no seu desempenho. Os resultados indicam que quando o número de colaboradores de uma IPSS aumenta, o seu volume de negócios tende a diminuir, ou seja, a dimensão das IPSS influencia de forma negativa e significativa o seu desempenho. Este resultado é justificado pelo facto de a maioria das IPSS serem de menor dimensão e obterem um volume de negócios inferior a 150 mil euros.

Apesar das conclusões e resultados obtidos, não foi possível a elaboração de questões mais específicas relacionadas com o financiamento e desempenho das IPSS, devido ao receio da diminuição da taxa de respostas. Outra limitação do estudo, refere-se à dimensão da amostra, que ao apresentar uma dimensão reduzida, apenas considera os resultados de uma população em questão, neste caso, as IPSS.

Não obstante as limitações citadas, a presente investigação oferece um contributo positivo para o aprofundamento do conhecimento das diferentes fontes de financiamento das entidades sem fins lucrativos. Contribui para um melhor conhecimento por parte dos gestores relativamente à diferentes fontes de financiamento, bem como, uma análise do impacto que a diversificação das fontes de financiamento tem na atividade das IPSS. O estudo é relevante não só para as entidades do setor não lucrativo, mas também para os doadores destas entidades.

Para investigações futuras, seria enriquecedor seguir este estudo com uma amostra maior (desde entidades com o estatuto de IPSS, associações, fundações, organizações não governamentais, entre outras), que represente a realidade do setor não lucrativo em Portugal, caracterizando-a e compreender de uma forma mais extensa o financiamento destas entidades. Seria construtivo ainda utilizar o índice de Hirschman-Herfindahl para medir a diversificação das fontes de financiamento como efetuado por vários autores referidos na revisão da literatura.

Em tempos de pandemia de *covid-19*, seria interessante perceber o impacto que a pandemia teve na atividade destas entidades, nomeadamente no seu financiamento e na angariação de fundos, ou seja, que estratégias foram adotadas por estas entidades para manter o financiamento das suas atividades com o objetivo de maximizar o valor da sua missão social.

7. Referências bibliográficas

- Anderson, R. G., & Gascon, C. S. (2009). The commercial paper market, the Fed, and the 2007-2009 financial crisis. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 91(November/December 2009).
- Andrade, A. M., & Campos, R. F. (2007). *Economia do conhecimento e organizações sem fins lucrativos*. Sociedade Portuguesa de Inovação. Porto.
- Anheier, H. K. (2014). *Nonprofit organizations: Theory, management, policy*. Routledge.
- Anheier, H. K., & Ben-Ner, A. (Eds.). (2003). *The study of non-profit enterprise: Theories and approaches*. Springer Science & Business Media.
- Barman, E. (2016). Varieties of Field Theory and the Sociology of the Non-profit Sector. *Sociology Compass*, 10(6), 442-458.
- Bernardo, D. (2012). Investigação Aprofundada de Acidentes com Veículos de Duas Rodas Motorizadas recorrendo a Modelos Computacionais. *Master of Science Thesis. Lisbon, Instituto Superior Técnico, Universidade Técnica de Lisboa (in portuguese)*.
- Carroll, D. A., & Stater, K. J. (2009). Revenue diversification in non-profit organizations: Does it lead to financial stability? *Journal of public administration research and theory*, 19(4), 947-966.
- Chabotar, K. J. (1989). Financial ratio analysis comes to non-profits. *The Journal of Higher Education*, 60(2), 188-208.
- Chang, C. F., & Tuckman, H. P. (1994). Revenue diversification among non-profits. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 5(3), 273-290.
- Correia, B. M. (2020). *O financiamento do terceiro setor em Portugal* (Doctoral dissertation, Instituto Superior de Economia e Gestão).
- Cuñat, V. (2002). Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers. SSRN working paper. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=423501
- Cunat, V. (2007). Trade credit: suppliers as debt collectors and insurance providers. *The Review of Financial Studies*, 20(2), 491-527.

- De Los Mozos, I. S. L., Duarte, A. R., & Ruiz, Ó. R. (2016). Resource dependence in non-profit organizations: Is it harder to fundraise if you diversify your revenue structure? *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Non-profit Organizations*, 27(6), 2641-2665.
- Duarte, A. C. M. (2016). O papel do Portugal 2020 no financiamento das empresas portuguesas (Doctoral dissertation).
- Esperança, J. P., & Matias F. (2006). *Finanças Empresariais*. 1ª Edição. Publicações Dom Quixote. Lisboa
- Ferris, J. S. (1981). A transactions theory of trade credit use. *The Quarterly Journal of Economics*, 96(2), 243-270.
- Fletcher, M., Freeman, R., Sultanov, M., & Umarov, U. (2005). *Leasing in development: lessons from emerging economies*.
- Franco, R. C., Sokolowski, S. W., Hairel, E. M., & Salamon, L. M. (2005). *O sector não lucrativo português numa perspetiva comparada*. Uniarte Gráfica.
- Froelich, K. A. (1999). Diversification of revenue strategies: Evolving resource dependence in non-profit organizations. *Non-profit and voluntary sector quarterly*, 28(3), 246-268.
- Frumkin, P., & Keating, E. K. (2011). Diversification reconsidered: The risks and rewards of revenue concentration. *Journal of social entrepreneurship*, 2(2), 151-164.
- García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2010). Determinants of trade credit: A comparative study of European SMEs. *International Small Business Journal*, 28(3), 215-233.
- Gomes, J. M. L., & Pires, J. M. R. (2014). *Normalização contabilística para entidades do setor não lucrativo*. Vida Económica Editorial.
- Guimarães, A. C. F. P. (2010). *Donativos: Possibilidades e limitações na gestão das organizações sociais* (Doctoral dissertation).
- Hager, M. A. (2001). Financial vulnerability among arts organizations: A test of the Tuckman-Chang measures. *Non-profit and Voluntary Sector Quarterly*, 30(2), 376-392.
- Hansmann, H. B. (1980). The role of non-profit enterprise. *The Yale law journal*, 89(5), 835-901.

- Hodge, M. M., & Piccolo, R. F. (2005). Funding source, board involvement techniques, and financial vulnerability in non-profit organizations: A test of resource dependence. *Nonprofit management and leadership*, 16(2), 171-190.
- Hodges, J., & Howieson, B. (2017). The challenges of leadership in the third sector. *European Management Journal*, 35(1), 69-77.
- Ivanovic, S., Baresa, S., & Sinisa, B. (2011). Factoring: Alternative model of financing. *UTMS Journal of Economics*, 2(2), 189-206.
- Jung, K., & Moon, M. J. (2007). The double-edged sword of public-resource dependence: The impact of public resources on autonomy and legitimacy in Korean cultural nonprofit organizations. *Policy studies journal*, 35(2), 205-226.
- Kahl, M., Shivdasani, A., & Wang, Y. (2015). Short-term debt as bridge financing: Evidence from the commercial paper market. *The Journal of Finance*, 70(1), 211-255.
- Keating, E. K., Fischer, M., Gordon, T. P., & Greenlee, J. S. (2005). Assessing financial vulnerability in the nonprofit sector.
- Kerkmann, B. C., Lee, T. R., Lown, J. M., & Allgood, S. M. (2000). Financial management, financial problems and marital satisfaction among recently married university students. *Journal of Financial Counselling and Planning*, 11(2), 55.
- Kim, Y. H., & Kim, S. E. (2016). Testing an economic model of nonprofit growth: Analyzing the behaviors and decisions of nonprofit organizations, private donors, and governments. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(6), 2937-2961.
- Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of banking & Finance*, 30(11), 3111-3130.
- LeRoux, K. (2009). Managing stakeholder demands: Balancing responsiveness to clients and funding agents in nonprofit social service organizations. *Administration & Society*, 41(2), 158-184.
- Marôco. J. (2021). *Análise Estatística com o SPSS Statistics*, 8ª edição, Cafilésa, Lda.
- Martins, A., Cruz I., Augusto, M., Silva, P. P., & Gonçalves, P. G. (2016). *Manual de Gestão Financeira Empresarial*. 2ª Edição. Escolar Editora. Lisboa
- McConnell, J. J., & Schallheim, J. S. (1983). Valuation of asset leasing contracts. *Journal of Financial Economics*, 12(2), 237-261.

- Mendes, A. M. S., & Oliveira, R. E. M. (2020). *A importância económica e social das IPSS em Portugal: Central de Balanços (2016, 2017, 2018)*. Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade no âmbito da Candidatura
- Merkel, C., Farooq, U., Xiao, L., Ganoe, C., Rosson, M. B., & Carroll, J. M. (2007, March). Managing technology use and learning in non-profit community organizations: Methodological challenges and opportunities. In *Proceedings of the 2007 symposium on Computer human interaction for the management of information technology* (pp. 8-es).
- Mian, S. L., & Smith Jr, C. W. (1992). Accounts receivable management policy: theory and evidence. *The Journal of Finance*, 47(1), 169-200.
- Morris, S. (2000). Defining the non-profit sector: Some lessons from history. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Non-profit Organizations*, 11(1), 25-43.
- Mota, A. G., Nunes, J. P., & Ferreira, M. A. (2004). *Finanças Empresariais: Teoria e Prática*. Publisher Team. Lisboa
- Neuberger, D., & Rätthke-Döppner, S. (2013). Leasing by small enterprises. *Applied Financial Economics*, 23(7), 535-549.
- Nicolau, I., Simaens, A., Duarte, A., Lages, C., & Pernas, G. (2010). Corporate Social Responsibility and the Third Sector: The Portuguese case. *ISCTE-IUL*.
- Nippani, S., & Pennathur, A. K. (2004). Day-of-the-week effects in commercial paper yield rates. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 44(4), 508-520.
- Ott, J. S., & Dicke, L. (2021). *The nature of the nonprofit sector*. Routledge.
- Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1997). Trade credit: theories and evidence. *The review of financial studies*, 10(3), 661-691.
- Potluka, O., Spacek, M., & Von Schnurbein, G. (2017). Impact of the EU Structural Funds on financial capacities of non-profit organizations. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Non-profit Organizations*, 28(5), 2200-2223.
- Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1992). In search of the non-profit sector II: The problem of classification. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 3(3), 267-309.
- Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1997). *Defining the non-profit sector: A cross-national analysis*. Manchester University Press.

- Smith, T. M. (2007). The impact of government funding on private contributions to non-profit performing arts organizations. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 78(1), 137-160.
- Soares, M. B. T. (2014). *A comunicação on-line das ONGs e a angariação de fundos* (Doctoral dissertation).
- Soufani, K. (2002). The decision to finance account receivables: the factoring option. *Managerial and Decision Economics*, 23(1), 21-32.
- Trussel, J. M. (2002). Revisiting the prediction of financial vulnerability. *Nonprofit Management and Leadership*, 13(1), 17-31.
- Tuckman, H. P., & Chang, C. F. (1991). A methodology for measuring the financial vulnerability of charitable nonprofit organizations. *Nonprofit and voluntary sector quarterly*, 20(4), 445-460.
- Vasilescu, L. G. (2010). Factoring–financing alternative for SMEs. In *5th Annual MIDES International Conference, Kavala* (pp. 13-23).
- Vieira, N. D. S., Parente, C., & Barbosa, A. C. Q. (2017). Terceiro setor, economia social e economia solidária: laboratório por excelência de inovação social.
- Von Schnurbein, G., & Fritz, T. M. (2017). Benefits and drivers of nonprofit revenue concentration. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 46(5), 922-943.
- Weerawardena, J., McDonald, R. E., & Mort, G. S. (2010). Sustainability of nonprofit organizations: An empirical investigation. *Journal of World Business*, 45(4), 346-356.
- Weisbrod, B. A. (1998). Guest editor's introduction: The nonprofit mission and its financing. *Journal of Policy Analysis and Management*, 17(2), 165-174.

Decreto – Lei

Decreto-Lei nº 115/2015 de 31 de agosto – Código Cooperativo. Disponível em <https://dre.pt/home/-/dre/70139955/details/maximized>

Decreto-Lei nº 119/83 de 25 de fevereiro – Instituições Particulares de Solidariedade Social. Disponível em <https://dre.pt/web/quest/pesquisa/-/search/311401/details/normal?!=1>

Decreto-Lei nº 30/2013 de 8 de maio – Lei de Bases da Economia Social. Disponível em <https://dre.pt/pesquisa/-/search/260892/details/normal?q=Lei+n.%C2%BA%2030%2F2013%2C%20de+8+de+maio>

Decreto-Lei nº 72/90 de 3 de março – Código das Associações Mutualistas. Disponível em <https://dre.pt/pesquisa/-/search/332432/details/maximized>

Decreto-Lei nº 28/2018 de 3 de maio – Fundo para a Inovação Social. Disponível em <https://dre.pt/home/-/dre/115211103/details/maximized>

Decreto-Lei nº 36-A/2011 de 9 de março - Regimes da normalização contabilística para micro entidades e para as entidades do sector não lucrativo. Disponível em: <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/36-a-2011-647296>

Lei constitucional nº 1/2005 de 12 de agosto – Setores de Propriedade dos meios de produção. Disponível em <https://dre.pt/pesquisa/-/search/243729/details/normal?q=Lei+Constitucional+1%2F2005>

Anexo I - Questionário

Estudo sobre o Financiamento das IPSS em Portugal

Caro(a) inquirido(a),

O meu nome é Joisimilza Santo, sou estudante do curso mestrado em Finanças Empresariais da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Politécnico de Leiria. Encontro-me, neste momento, a desenvolver a dissertação de mestrado cujo tema é "O Financiamento das IPSS em Portugal". O objetivo da dissertação é caracterizar as diferentes fontes de financiamento das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) em Portugal, e perceber qual o impacto que a diversificação das diferentes fontes de financiamento tem no desempenho destas entidades.

Com vista a concretização do objetivo da dissertação, venho por este meio pedir a sua colaboração na resposta a este questionário. O mesmo deverá ser preenchido de preferência por um(a) colaborador(a), da IPSS, da área administrativa e financeira da entidade.

Todas as informações recolhidas são estritamente confidenciais e destinam-se única e exclusivamente para tratamento estatístico com fins científicos e académicos.

A resposta a este questionário demorará no máximo 10 minutos.

Para qualquer questão ou dúvida, por favor não hesite em contactar-me através do email: 2192082@my.ipleiria.pt

Obrigada pela sua colaboração!

*Obrigatório

1. Identificação do inquirido(a):

1.1. Cargo/função na entidade (marcar apenas uma opção): *

Técnico(a) de contabilidade

Técnico(a) Administrativo(a)

Técnico Financeiro

Outra:

1.2. Indique a relação laboral com a entidade no ano de 2020 (marcar apenas uma opção): *

Contrato de trabalho

Voluntariado

Outra:

1.3. Tempo de permanência na entidade (marcar apenas uma opção): *

Inferior a 3 anos

Entre 3 anos e 7 anos

Entre 8 anos e 12 anos

Superior a 12 anos

2. Dados de identificação da entidade

2.1. Nome da entidade: *

2.2. Ano de constituição: *

2.3. Tipo de entidade/natureza jurídica (marcar apenas uma opção): *

Associação

Associação Mutualista

Fundação

Misericórdia

Outra:

2.4. Indique o distrito onde está localizado a entidade (marcar apenas uma opção): *

- Aveiro
- Beja
- Braga
- Bragança
- Castelo Branco
- Coimbra
- Évora
- Faro
- Leiria
- Lisboa
- Portalegre
- Porto
- Santarém
- Setúbal
- Viana do Castelo
- Vila Real
- Viseu

2.5. Indique o concelho onde está localizado a entidade: *

2.6. Indique o número de colaboradores remunerados durante o período de 2020 (marcar apenas uma opção): *

- Inferior a 5 colaboradores
- Entre 6 e 30 colaboradores
- Entre 31 e 55 colaboradores
- Superior a 55 colaboradores

2.7. Indique o número médio de colaboradores voluntários (incluindo os elementos dos órgãos sociais) durante o período de 2020 (marcar apenas uma opção): *

- Inferior a 5 colaboradores voluntários
- Entre 6 e 10 colaboradores voluntários
- Entre 11 e 20 colaboradores voluntários
- Superior a 20 colaboradores voluntários

2.8. Indique a área ou áreas de intervenção mais relevantes da entidade no de 2020 (selecionar no máximo três opções): *

- Cultura, comunicação e atividade de recreio (incluindo desporto)
- Educação
- Saúde (incluindo lares para idosos e unidades de cuidados continuados)
- Serviços sociais (centros de dia, centros de convívio e apoio domiciliário a idosos e serviços de creche e outros serviços sociais)

- Atividades de proteção ambiental e bem-estar animal
- Desenvolvimento comunitário, económico e habitação
- Atividades de intervenção cívica, jurídica, política e internacional
- Filantropia e promoção do voluntariado
- Religião
- Organizações empresariais, profissionais e sindicatos
- Serviços profissionais, científicos e administrativos
- Outra:

2.9. Indique quais os principais utilizadores(a)/beneficiários(as)/clientes/utentes da entidade (selecionar no máximo três opções): *

- Crianças/Jovens
- Família e Comunidade
- Grávidas/puérperas
- Idosos
- Imigrantes
- Pessoas com deficiência, necessidades especiais e/ou problemas de saúde mental
- Reclusos, ex-reclusos e suas famílias
- Sem abrigo
- Toxicodependentes

2.10. Indique qual ou quais as áreas geográficas onde a entidade desenvolve a sua atividade (Se indicar apenas uma área geográfica, avance para a questão 2.12.): *

- Internacional
- Nacional
- Regional
- Local/municipal
- Bairro/vizinhança/freguesia

2.11. Se selecionou mais que uma opção na questão 2.10. indique a área geográfica onde a entidade obtém a maior percentagem do seu volume de negócios (marcar apenas uma opção): *

- Internacional
- Nacional
- Regional
- Local/municipal
- Bairro/vizinhança/freguesia

2.12. Selecione o volume de negócios líquido da entidade (vendas e prestação de serviços) no ano de 2020 (marcar apenas uma opção): *

- Inferior a 150 mil euros
- Entre 150 mil e 500 mil euros
- Entre 501 mil e 1 milhão de euros
- Superior a 1 milhão de euros

2.13. Indique o sistema de contabilidade utilizado pela entidade em 2020 (marcar apenas uma opção): *

- Sistema de Normalização Contabilística aplicável às entidades do setor não lucrativo: SNC - ESNL
- Regime de Caixa

3. Informação sobre as fontes de financiamento da entidade

3.1. Indique o nível de relevância das seguintes fontes de financiamento para a entidade nos últimos 5 anos (marcar apenas uma opção por linha): *

	SR	PR	R	MR	ER
Doações de particulares					
Doações de empresas					
Subsídios de fundações					
Subsídios do governo e de outras entidades públicas					
Contratos governamentais					
venda de bens e serviços					
Quota dos associados					
Fundo social europeu					
Fundo para a inovação social					
Empréstimos bancários de c/p					
Empréstimos bancários de ml/p					
Contas correntes caucionadas					
Factoring					
Letras descontadas					
Locação financeira					

Legenda: SR – Sem relevância; PR – Pouco relevante; R – Relevante; MR – Muito relevante; ER – Extremamente Relevante