

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



ISCAL

ANÁLISE ECONÓMICA E
FINANCEIRA DE UMA IPSS:
AVALIAÇÃO DO EQUILÍBRIO E
SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA
ESTUDO DE CASO: ASSOCIAÇÃO
DE JARDINS-ESCOLAS JOÃO DE
DEUS (AJEJD)

Edgar Samuel Gonçalves Esteves Alves

Lisboa, Fevereiro de 2022

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

ANÁLISE ECONÓMICA E
FINANCEIRA DE UMA IPSS:
AVALIAÇÃO DO EQUILÍBRIO E
SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA
ESTUDO DE CASO: ASSOCIAÇÃO
DE JARDINS-ESCOLAS JOÃO DE
DEUS (AJEJD)

Edgar Samuel Gonçalves Esteves Alves

Dissertação submetida ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Controlo de Gestão e Avaliação de Desempenho, realizada sob a orientação científica do Professor Arménio Fernandes Breia, Especialista na Área Científica de Finanças.

Constituição do Júri:

Presidente: Professora Doutora Maria do Rosário Teixeira Fernandes Justino

Arguente Professora: Especialista Maria Carlos da Paixão S. Mourato Annes

Vogal: Professor Especialista Arménio Fernandes Breia

Lisboa, Fevereiro de 2022

Declaro ser o autor desta dissertação, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido (no seu todo ou qualquer das suas partes) a outra instituição de ensino superior para obtenção de grau académico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas. Mais acrescento que tenho consciência de que o plágio – a utilização de elementos alheios sem referência ao seu autor – constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

*“Se A é o sucesso, então A é igual a X mais Y mais Z.
O trabalho é X; Y é o lazer; e Z é manter a boca fechada.”*

Albert Einstein

Dedicatória

Dedico esta dissertação de mestrado e todos os sucessos que conquistei até agora a quem me ensinou a lutar e a nunca desistir perante qualquer dificuldade.

O meu muito obrigado!

Agradecimentos

Esta dissertação foi um dos meus maiores desafios a nível académico até à data. Foi um longo percurso, cheio de desafios, incertezas e contratemplos, mas o resultado final é compensador. Para mim, neste momento, é o encerrar de um ciclo. Foi uma caminhada não isenta de dificuldades, mas que se traduziu numa experiência extremamente rica e compensadora que vai deixar marcas para o resto da minha vida.

A realização desta dissertação de mestrado contou com importantes contributos, apoios e incentivos, sem os quais a mesma não se teria concretizado. Por isso, desde já quero expressar a minha gratidão a todos os que me acompanharam ao longo deste percurso e que de alguma forma me apoiaram e incentivaram a realizá-lo e concluí-lo.

Assim sendo, quero agradecer principalmente a quem esteve presente durante todo o percurso desta dissertação, especialmente:

Ao meu Orientador, o Professor Especialista Arménio Fernandes Breia, por ter me aceitado como seu orientado, sem nunca hesitar, agradeço-lhe a sua orientação, profissionalismo, disponibilidade, interesse, desafios lançados e incentivo que deu ao longo de toda a elaboração da presente dissertação, muitas vezes durante os períodos de descanso.

Agradeço também todo o apoio e contributo dado pela Associação de Jardins-Escola João de Deus, em particular aos meus colegas do Departamento Financeiro, que desde o primeiro momento se mostraram disponíveis para colaborar nesta dissertação.

Aos meus pais e irmão pela paciência, por toda a compreensão e pelo apoio, estando sempre ao meu lado.

Por fim, mas não menos importante, à minha mulher, melhor amiga, companheira, que nunca terei palavras suficientes para demonstrar toda a gratidão que sinto por me incentivar sempre, que nunca me deixou desistir, e que sempre disse que eu era capaz, mesmo nos momentos em que parecia difícil concluir esta dissertação.

A todos, o meu mais sincero muito obrigado!

Resumo

As Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) são Entidades do Setor Não Lucrativo (ESNL) e, cada vez mais, têm assumido um papel relevante no Setor Social e Solidário. O número de IPSS constituídas tem vindo a crescer nos últimos anos, sendo hoje um instrumento fundamental para a prática da solidariedade e representatividade social, mais concretamente no desenvolvimento e criação de respostas sociais no Estado Social que temos em Portugal.

Nesse contexto, torna-se cada vez mais importante que as IPSS tenham ao seu dispor um conjunto de ferramentas que lhes permitam analisar a sua situação económica e financeira, avaliando o seu equilíbrio e sustentabilidade financeira. Perante o referido, a presente dissertação aborda a avaliação do equilíbrio e da sustentabilidade financeira, tendo-se focado como estudo de caso na Associação de Jardins-Escolas João de Deus (AJEJD).

O objetivo principal desta investigação é avaliar o equilíbrio e a sustentabilidade financeira da AJEJD, através da análise da situação financeira nos anos de 2010 a 2019 usando rácios e indicadores económicos e financeiros como parâmetros de análise.

Para uma investigação mais completa, o estudo considera quatro análises distintas: a **primeira** considera os dados da AJEJD no horizonte temporal de 2010 a 2019; a **segunda** examina dez anos de resultados das entidades classificadas com o código de Classificação Portuguesa das Atividades Económicas (CAE) 85100 – Educação Pré-Escolar no Setor Nacional (SN), através de rácios e indicadores dos Quadros do Setor (QS) fornecidos pelo Banco de Portugal; a **terceira** compara os dados da AJEJD com o SN, entre os anos de 2010 a 2019; por fim, a **quarta** compara as empresas portuguesas com o código de CAE 85 – Educação com os dados das empresas internacionais no período de 2010 a 2019, tendo como base os dados fornecidos pelo Banco de Portugal, provenientes da base de dados do *Bank For The Accounts Of Companies Harmonized* (BACH).

Palavras-Chave: Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), Análise Económica e Financeira, Equilíbrio e Sustentabilidade Financeira, Associação de Jardins-Escolas João de Deus (AJEJD).

Abstract

Private Social Solidarity Institutions (IPSS) are Non-Profit Sector Entities that have assumed a relevant role in the Social and Solidarity Sector. The number of Private Social Solidarity Institutions has been growing in recent years, being nowadays a fundamental instrument for the practice of solidarity and social representation, especially in the development and creation of social responses in the Social State in Portugal.

In this context, it's very important that the IPSS have at their disposal a set of tools that allow them to analyse their economic and financial situation, evaluating it's balance and sustainability. Therefore, this dissertation addresses the evaluation of balance and financial sustainability, over a case study focused in Associação de Jardins-Escolas João de Deus (AJEJD).

The main goal of this investigation is to assess the balance and financial sustainability of AJEJD, through the analysis of the financial situation in the years 2010 to 2019 using economic and financial ratios and indicators as analysis parameters.

For a more complete investigation, the study considers four distinct analyses: **the first** considers AJEJD data in a time frame from 2010 to 2019; **the second** examines ten years of results of entities classified with the Portuguese Classification of Economic Activities (CAE) code 85100 - Pre-School Education in the National Sector, through ratios and indicators from the Sector Tables provided by Banco de Portugal; **the third** compares AJEJD data with the National Sector between the years 2010 to 2019; lastly, **the fourth** compares Portuguese companies with the code CAE 85 – Education with data from international companies for the period 2010 to 2019, based on data provided by Banco de Portugal, from the database Bank For The Accounts Of Companies Harmonized (BACH).

Keywords: Private Institutions of Social Solidarity (IPSS), Economic and Financial Analysis, Balance and Financial Sustainability, Associação de Jardins-Escolas João de Deus (AJEJD).

Índice

| | |
|---|------|
| Dedicatória..... | vi |
| Agradecimentos | vii |
| Resumo | viii |
| Abstract..... | ix |
| Índice | x |
| Índice de Gráficos..... | xii |
| Índice de Tabelas | xiv |
| Índice de Figuras | xvi |
| Lista de Abreviaturas..... | xvii |
| 1. Introdução..... | 1 |
| 1.1. Enquadramento Teórico e Motivação para a Escolha do Tema | 1 |
| 1.2. Objeto e Objetivos de Investigação | 2 |
| 1.3. Metodologia de Investigação | 3 |
| 1.4. Estrutura da Dissertação | 5 |
| 2. Revisão de Literatura..... | 7 |
| 2.1. Terceiro Setor | 8 |
| 2.2. Organizações Sem Fins Lucrativos..... | 14 |
| 2.3. Economia Social | 15 |
| 2.4. Economia Solidária..... | 21 |
| 2.5. Empreendedorismo Social | 22 |
| 2.6. Instituições Particulares de Solidariedade Social | 25 |
| 2.7. Análise Económica e Financeira..... | 30 |
| 3. Estudo de Caso: Associação de Jardins-Escolas João de Deus..... | 48 |
| 3.1. Apresentação da AJEJD..... | 48 |

| | | |
|--------|---|-----|
| 3.1.1. | História da AJEJD | 48 |
| 3.1.2. | Caraterização da Natureza de Atividade da AJEJD | 50 |
| 3.2. | Análise Económica e Financeira da AJEJD..... | 50 |
| 3.2.1. | Análise dos Balanços e das Demonstrações de Resultados da AJEJD..... | 51 |
| 3.2.2. | Análise de Rácios e Indicadores Económicos e Financeiros da AJEJD..... | 64 |
| 3.3. | Análise dos Quadros do Setor do Banco de Portugal | 78 |
| 3.3.1. | Análise dos QS do CAE 85100 – Educação Pré-Escolar | 79 |
| 3.3.2. | Análise de Rácios e Indicadores da AJEJD com os QS do CAE 85100 – Educação Pré-Escolar..... | 87 |
| 3.3.3. | Análise das Empresas Internacionais do CAE 85 – Educação..... | 101 |
| 4. | Conclusão | 112 |
| 5. | Contributo, Limitações e Perspetivas Futuras | 120 |
| 6. | Referências Bibliográficas..... | 122 |
| | Anexos..... | 134 |
| | Anexo I – Enquadramento Fiscal e Contabilístico das IPSS | 135 |
| | Anexo II – Balanço da AJEJD segundo os Relatórios de Atividades e Contas de Gerência da AJEJD do Período de 2010 a 2019 | 142 |
| | Anexo III – Demonstração de Resultados da AJEJD segundo os Relatórios de Atividades e Contas de Gerência da AJEJD do Período de 2010 a 2019 | 143 |
| | Anexo IV – Balanço (Valores Totais) dos QS do Banco de Portugal do Período de 2010 a 2019..... | 144 |
| | Anexo V – Demonstração de Resultados (Valores Totais) dos QS do Banco de Portugal do Período de 2010 a 2019 | 145 |
| | Anexo VI – Rácios e Indicadores de Equilíbrio Financeiro, Liquidez, Atividade e Financiamento dos QS do Banco de Portugal do Período de 2010 a 2019..... | 146 |
| | Anexo VII – Médias dos Rácios e Indicadores do Período em Análise de 2010 a 2019 da AJEJD e do Setor Nacional | 147 |
| | Anexo VIII – Médias das Empresas Internacionais do Período de 2010 a 2019..... | 148 |
| | Anexo IX – Gráficos dos QS (Comparação Internacional) do código de CAE 85 – Educação..... | 151 |

Índice de Gráficos

| | |
|---|----|
| Gráfico 3.1: Proveitos Operacionais..... | 55 |
| Gráfico 3.2: Número de Utentes Inscritos na AJEJD..... | 57 |
| Gráfico 3.3: Gastos com o Pessoal..... | 60 |
| Gráfico 3.4: Número de Colaboradores ao Serviço da AJEJD..... | 61 |
| Gráfico 3.5: EBITDA..... | 62 |
| Gráfico 3.6: Resultado Líquido do Período..... | 63 |
| Gráfico 3.7: Rácio de Estrutura do Passivo..... | 66 |
| Gráfico 3.8: Rácio de Autonomia Financeira..... | 67 |
| Gráfico 3.9: Rácio de Estrutura do Endividamento..... | 68 |
| Gráfico 3.10: Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento..... | 69 |
| Gráfico 3.11: Rácio de Gastos de Financiamento..... | 70 |
| Gráfico 3.12: Rácio de Rotação do Ativo Total..... | 71 |
| Gráfico 3.13: Rácio de Liquidez Geral..... | 72 |
| Gráfico 3.14: Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas..... | 73 |
| Gráfico 3.15: Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas..... | 74 |
| Gráfico 3.16: Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo..... | 76 |
| Gráfico 3.17: Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio (Fundo Patrimonial)..... | 77 |
| Gráfico 3.18: Grau de Alavanca Operacional..... | 78 |
| Gráfico 3.19: Número de Empresas..... | 80 |
| Gráfico 3.20: Número de Pessoas ao Serviço..... | 80 |
| Gráfico 3.21: Estrutura do Balanço..... | 81 |
| Gráfico 3.22: Comparação do Rácio de Estrutura do Passivo entre a AJEJD e o SN..... | 88 |
| Gráfico 3.23: Comparação do Rácio de Autonomia Financeira entre a AJEJD e o SN..... | 89 |
| Gráfico 3.24: Comparação do Rácio de Estrutura de Endividamento entre a AJEJD e o SN..... | 90 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico 3.25: Comparação do Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento entre a AJEJD e o SN..... | 91 |
| Gráfico 3.26: Comparação do Rácio de Gastos de Financiamento entre a AJEJD e o SN . | 92 |
| Gráfico 3.27: Comparação do Rácio de Rotação do Ativo Total entre a AJEJD e o SN.... | 93 |
| Gráfico 3.28: Comparação do Rácio de Liquidez Geral entre a AJEJD e o SN | 95 |
| Gráfico 3.29: Comparação do Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas entre a AJEJD e o SN..... | 96 |
| Gráfico 3.30: Comparação do Rácio de Rendibilidade Líquidas das Vendas entre a AJEJD e o SN | 97 |
| Gráfico 3.31: Comparação do Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo entre a AJEJD e o SN | 98 |
| Gráfico 3.32: Comparação do Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio entre a AJEJD e o SN | 99 |
| Gráfico 3.33: Comparação do Grau de Alavanca Operacional entre a AJEJD e o SN | 101 |
| Gráfico 3.34: Autonomia Financeira | 103 |
| Gráfico 3.35: Margem EBITDA em % dos Rendimentos..... | 104 |
| Gráfico 3.36: Margem EBIT em % dos Rendimentos | 106 |
| Gráfico 3.37: Rendibilidade dos Capitais Próprios | 107 |
| Gráfico 3.38: Financiamentos Obtidos em % do Passivo | 109 |
| Gráfico 3.39: Custo dos Financiamentos Obtidos | 110 |
| Gráfico 4.1: Estrutura dos Proveitos Operacionais / Estrutura dos Custos Operacionais . | 113 |
| Gráfico 4.2: Impacto dos Subsídios, Doações e Legados nos Resultados Líquidos do Período da AJEJD..... | 114 |

Índice de Tabelas

| | |
|--|----|
| Tabela 3.1: Ativo Não Corrente | 51 |
| Tabela 3.2: Ativo Corrente | 52 |
| Tabela 3.3: Fundo Patrimonial | 53 |
| Tabela 3.4: Passivo Não Corrente | 53 |
| Tabela 3.5: Passivo Corrente | 54 |
| Tabela 3.6: Estrutura dos Proveitos Operacionais..... | 56 |
| Tabela 3.7: Subsídios, Doações e Legados..... | 57 |
| Tabela 3.8: Estrutura dos Custos Operacionais | 58 |
| Tabela 3.9: Peso em % de cada Rubrica nos Custos Operacionais | 59 |
| Tabela 3.10: Fornecimentos e Serviços Externos..... | 59 |
| Tabela 3.11: Indicadores de Equilíbrio Financeiro a Curto Prazo | 64 |
| Tabela 3.12: Rácio de Estrutura do Passivo | 65 |
| Tabela 3.13: Rácio de Autonomia Financeira | 66 |
| Tabela 3.14: Rácio de Estrutura do Endividamento | 67 |
| Tabela 3.15: Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento..... | 68 |
| Tabela 3.16: Rácio de Gastos de Financiamento..... | 69 |
| Tabela 3.17: Rácio de Rotação do Ativo Total | 71 |
| Tabela 3.18: Rácio de Liquidez Geral | 72 |
| Tabela 3.19: Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas..... | 73 |
| Tabela 3.20: Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas..... | 74 |
| Tabela 3.21: Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo..... | 75 |
| Tabela 3.22: Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio (Fundo Patrimonial) | 76 |
| Tabela 3.23: Grau de Alavanca Operacional..... | 77 |
| Tabela 3.24: Rendimentos e Gastos Totais | 84 |

| | |
|---|-----|
| Tabela 3.25: Comparação do Rácio de Estrutura do Passivo entre a AJEJD e o SN | 87 |
| Tabela 3.26: Comparação do Rácio de Autonomia Financeira entre a AJEJD e o SN | 89 |
| Tabela 3.27: Comparação do Rácio de Estrutura de Endividamento entre a AJEJD e o SN | 90 |
| Tabela 3.28: Comparação do Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento entre a AJEJD e o SN | 91 |
| Tabela 3.29: Comparação do Rácio de Gastos de Financiamento entre a AJEJD e o SN .. | 92 |
| Tabela 3.30: Comparação do Rácio de Rotação do Ativo Total entre a AJEJD e o SN | 93 |
| Tabela 3.31: Comparação do Rácio de Liquidez Geral entre a AJEJD e o SN..... | 94 |
| Tabela 3.32: Comparação do Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas entre a AJEJD e o SN | 96 |
| Tabela 3.33: Comparação do Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas entre a AJEJD e o SN | 97 |
| Tabela 3.34: Comparação do Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo entre a AJEJD e o SN | 98 |
| Tabela 3.35: Comparação do Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio entre a AJEJD e o SN..... | 99 |
| Tabela 3.36: Comparação do Grau de Alavanca Operacional entre a AJEJD e o SN..... | 100 |
| Tabela 3.37: Autonomia Financeira | 102 |
| Tabela 3.38: Margem EBITDA em % dos Rendimentos | 104 |
| Tabela 3.39: Margem EBIT em % dos Rendimentos | 105 |
| Tabela 3.40: Rendibilidade dos Capitais Próprios..... | 107 |
| Tabela 3.41: Financiamentos Obtidos em % do Passivo..... | 108 |
| Tabela 3.42: Custo dos Financiamentos Obtidos | 110 |
| Tabela 4.1: Médias Empresas Internacionais e Portuguesas no Período de 2010 a 2019 . | 117 |

Índice de Figuras

| | |
|---|----|
| Figura 3.1: Rede Nacional de Jardins-Escolas João de Deus | 49 |
|---|----|

Lista de Abreviaturas

AJEJD – Associação de Jardins-Escolas João de Deus

BACH – *Bank For The Accounts Of Companies Harmonized*

CAE – Classificação Portuguesa das Atividades Económicas

CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social

CIRIEC – Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa

CMVMC – Custos das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas

CRP – Constituição da República Portuguesa

EBIT – *Earnings Before Interest and Taxes*

EBITDA – *Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortisations*

EN – Economia Nacional

ES – Economia Social

ESNL – Entidades do Setor Não Lucrativo

FM – Fundo de Maneio

FSE – Fornecimentos e Serviços Externos

GAC – Grau de Alavanca Combinada

GAF – Grau de Alavanca Financeira

GAO – Grau de Alavanca Operacional

IMI – Imposto Municipal sobre Imóveis

IMT – Imposto Municipal sobre Transmissões Onerosas de Imóveis

INE – Instituto Nacional de Estatística

IPSS – Instituição Particulares de Solidariedade Social

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IS – Imposto de Selo

ISCAL – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa

ISV – Imposto Sobre Veículos

IUC – Imposto Único de Circulação

IVA – Imposto de Valor Acrescentado

LG – Liquidez Geral

NCRF-ESNL – Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor Não Lucrativo

NFM – Necessidades de Fundo de Maneio

OBESP – Observatório da Economia Social Portuguesa

OSFL – Organizações Sem Fins Lucrativos

QS – Quadros do Setor

RA – Rotação do Ativo Total

RACG – Relatórios de Atividades e Contas Gerência

RAF – Rácio de Autonomia Financeira

RCGF – Rácio de Cobertura de Gastos Financeiros

RCP – Rendibilidade do Capital Próprio

REE – Rácio de Estrutura de Endividamento

REP – Rácio de Estrutura do Passivo

RGF – Rácio de Gastos Financeiros

RLP – Resultado Líquido do Período

RLV – Rendibilidade Líquida das Vendas

ROA – Rendibilidade Operacional do Ativo

ROV – Rendibilidade Operacional das Vendas

SN – Setor Nacional

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

TL – Tesouraria Líquida

TS – Terceiro Setor

VAB – Valor Acrescentado Bruto

1. Introdução

Neste capítulo serão apresentados: o enquadramento teórico e motivação para a escolha do tema, o objeto e objetivos da investigação, bem como a metodologia de investigação aplicada e a estrutura da dissertação.

A presente dissertação foi realizada no âmbito do Mestrado em Controlo de Gestão e Avaliação de Desempenho do Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa (ISCAL), tendo como tema abordado “Análise Económica e Financeira de uma IPSS: Avaliação do Equilíbrio e Sustentabilidade Financeira – Estudo de Caso: Associação de Jardins-Escolas João de Deus (AJEJD)”.

As Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS) compõem a base do enquadramento do trabalho, onde serão estudadas as características e a evolução histórica dos seguintes temas: Terceiro Setor, Organizações Sem Fins Lucrativos, Economia Social, Economia Solidária, Empreendedorismo Social, Instituições Particulares de Solidariedade Social e Análise Económica e Financeira através de Rácios e Indicadores.

Este estudo pretende contribuir para um conhecimento mais alargado deste tipo de entidades (IPSS) numa vertente financeira e setorial.

1.1. Enquadramento Teórico e Motivação para a Escolha do Tema

A escolha deste tema resultou essencialmente pelo facto de haver um envolvimento pessoal com a Associação de Jardins-Escolas João de Deus (AJEJD), como também pelo crescimento do número das IPSS em Portugal ao longo dos anos analisados.

As IPSS são Organizações Sem Fins Lucrativos (OSFL), do chamado Terceiro Setor (TS), ou Setor Social e Solidário.

Têm como finalidade e principal objetivo providenciar bens e serviços de apoio social a pessoas carenciadas e que não podem pagar por estes um preço que cubra o respetivo custo dos mesmos.

Tem havido um crescimento nos números de IPSS ao longo dos anos, tendo aumentado do ano de 2013 para o ano de 2016 aproximadamente 12%, segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE) (2019).

A edição do ano de 2016 da Conta Satélite da Economia Social, lançada a 19 de julho de 2019 pelo INE em parceria com a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), é a edição que disponibiliza a informação estatística mais atualizada para uma avaliação da dimensão económica e das principais características da Economia Social (ES) em Portugal à data.

As IPSS devem gerir competentemente os seus ativos, pois estes são fundamentais para a obtenção de uma situação de equilíbrio e sustentabilidade financeira, de modo que a realização de análises económicas e financeiras devem fazer parte da rotina de gestão dessas instituições.

A análise económica e financeira está diretamente relacionada com a recolha, tratamento e análise da informação de natureza económica e financeira, de maneira a facultar dados que sirvam de apoio à tomada de decisão por parte dos gestores financeiros.

Através de um conjunto de rácios e indicadores de atividade podemos analisar a eficiência e a eficácia das IPSS, e avaliar a sua sustentabilidade a nível económico e financeiro.

1.2. Objeto e Objetivos de Investigação

A presente dissertação tem como objeto de investigação a análise económica e financeira do equilíbrio e sustentabilidade financeira da AJEJD. Para esta investigação, será realizado um estudo de caso baseado na análise longitudinal de rácios e indicadores económicos e financeiros entre os anos de 2010 a 2019, através do estudo dos Relatórios de Atividades e Contas de Gerência e a evolução ao longo do decénio desses rácios e indicadores económicos e financeiros.

Com a finalidade de comparação e de modo a obter informações mais abrangentes, foram também analisados os dados apresentados nos relatórios dos Quadros do Setor Nacional do Banco de Portugal e dos Quadros do Setor (comparação internacional) constantes na base

de dados do *Bank For The Accounts Of Companies Harmonized (BACH)*, relativamente ao período entre 2010 e 2019.

Definiu-se como objetivos específicos desta investigação:

1. Avaliar se a estrutura dos proveitos operacionais foi capaz de suportar a estrutura dos custos operacionais da AJEJD;
2. Determinar o impacto dos subsídios, doações e legados nos resultados líquidos do período da AJEJD;
3. Analisar se a AJEJD consegue solver os seus compromissos a curto prazo e médio e longo prazo;
4. Verificar se os rácios e indicadores da AJEJD estão em linha com os resultados dos Quadros do Setor Nacional;
5. Averiguar se os rácios e indicadores das empresas portuguesas estão em linha com os resultados das empresas internacionais.

1.3. Metodologia de Investigação

A metodologia utilizada para a parte teórica foi a revisão da literatura com recurso a livros sobre o tema, dissertações, teses, artigos científicos e publicações relacionadas com as temáticas abordadas: Terceiro Setor, Organizações Sem Fins Lucrativos, Economia Social, Economia Solidária, Empreendedorismo Social, Instituições Particulares de Solidariedade Social e Análise Económica e Financeira através de Rácios e Indicadores.

Relativamente à parte prática, a metodologia utilizada foi o estudo de caso.

Yin (2001) refere que

[...] um estudo de caso pode ser considerado um método de investigação de natureza empírica que investiga um fenómeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenómeno e o contexto não estão claramente definidos.

O autor Yin (2001), cita ainda que

A investigação de estudo de caso, enfrenta uma situação tecnicamente única em que haverá muito mais variáveis de interesse do que pontos de dados, e, como resultado,

baseia-se em várias fontes de evidências, com os dados precisando convergir em um formato de triângulo, e, como outro resultado, beneficia-se do desenvolvimento prévio de proposições teóricas para conduzir a coleta e a análise de dados.

Para aplicarmos a metodologia do estudo de caso é fundamental que este seja específico, objetivo e concreto, existindo um foco de interesse único ao qual a investigação está dedicada, sendo assim possível a percepção do mesmo.

Como cita o autor Ponte (2006, p. 2)

É uma investigação que se assume como particularística, isto é, que se debruça deliberadamente sobre uma situação específica que se supõe ser única ou especial, pelo menos em certos aspectos, procurando descobrir a que há nela de mais essencial e característico e, desse modo, contribuir para a compreensão global de um certo fenómeno de interesse.

Os autores Coutinho & Chaves (2002, p. 224) afirmam que

[...] o investigador recorre a fontes múltiplas de dados e a métodos de recolha muito diversificados: observações directas e indirectas, entrevistas, questionários, narrativas, registos de áudio e vídeo, diários, cartas, documentos, etc.

Yin (2001) apresenta três princípios de recolha de dados, sendo estes: usar múltiplas fontes de evidências e não apenas uma, a construção de uma base de dados ao longo da investigação e seguir uma sucessão de evidências.

Deste modo, este estudo de caso tem como base uma recolha direta de dados, obtida através da análise dos Relatórios de Atividades e Contas Gerência (RACG) da AJEJD referentes ao período de 2010 a 2019. As contas do exercício são de acesso público, publicadas obrigatoriamente no sítio institucional eletrónico da Instituição conforme o disposto no Decreto-Lei N.º 172-A/2014 de 14 de novembro, artigo N.º 14.º A – N.º 2.

Relativamente aos dados usados no estudo de caso proposto, foram utilizadas como fontes de dados não só os RACG de 2010 a 2019 disponibilizados pela AJEJD, como também os relatórios dos Quadros do Setor (QS) de 2010 a 2019 provenientes da Central de Balanços do Banco de Portugal.

Na comparação internacional serão usados os rácios e indicadores provenientes da base de dados BACH. O BACH é gerido pelo Comité Europeu das Centrais de Balanços, do qual faz parte o Banco de Portugal.

1.4. Estrutura da Dissertação

De forma a cumprir com os objetivos definidos para a dissertação de mestrado, esta encontra-se construída sob uma estrutura de cinco capítulos.

No Capítulo 1 – Introdução, são apresentados o enquadramento teórico e motivação para a escolha do tema, o objeto e objetivos da investigação, bem como a metodologia de investigação aplicada e a estrutura da dissertação.

No Capítulo 2 – Revisão de Literatura, será feito o enquadramento teórico, onde se realiza uma revisão literária sobre as características e conceituação histórica dos seguintes temas: Terceiro Setor, Organizações Sem Fins Lucrativos, Economia Social, Economia Solidária, Empreendedorismo Social, Instituições Particulares de Solidariedade Social e Análise Económica e Financeira através de Rácios e Indicadores.

No Capítulo 3 – Estudo de Caso: Associação de Jardins-Escolas João de Deus, é elaborado o estudo de caso. Será realizada uma breve apresentação da AJEJD, nomeadamente a sua história e a sua constituição a nível de Jardins-Escolas. De seguida, serão elaboradas as análises propostas por este estudo, através da análise de rácios e indicadores económicos e financeiros.

Será efetuada uma análise comparativa entre os valores apresentados pela AJEJD no período de 2010 a 2019. Será feita também uma análise das entidades classificadas com o código de CAE 85100 – Educação Pré-Escolar no Setor Nacional (SN) através dos QS. De seguida, será realizada uma comparação entre a AJEJD e o SN através dos valores apresentados pelos QS relativamente aos dados das entidades classificadas com o código de CAE 85100 – Educação Pré-Escolar nesse mesmo período. Por fim, será realizada uma comparação entre as empresas portuguesas e as empresas internacionais através da informação dos QS (comparação internacional) no mesmo horizonte temporal relativamente aos dados das entidades classificadas com o código de CAE 85 – Educação.

Na comparação internacional serão usados os rácios e indicadores provenientes da base de dados BACH, sendo feita uma análise comparativa de alguns indicadores dos QS das empresas não financeiras de doze países europeus, igualmente no período compreendido entre 2010 e 2019. Os países abrangidos serão: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Eslováquia, Espanha, França, Itália, Luxemburgo, Polónia, Portugal e República Checa.

No Capítulo 4 – Conclusão, serão citadas as conclusões retiradas da análise do estudo de caso realizado.

No Capítulo 5 – Contributo, Limitações e Perspetivas Futuras, será feito um comentário sobre os contributos deste trabalho de dissertação para o mundo académico e para todos os interessados nesta temática, como também sobre as limitações e perspetivas futuras para posteriores investigações em causa.

2. Revisão de Literatura

Neste capítulo, como referido anteriormente, será realizada uma revisão da literatura existente sobre a temática do estudo, abordando definições, características e evolução histórica dos seguintes temas: Terceiro Setor, Organizações Sem Fins Lucrativos, Economia Social, Economia Solidária, Empreendedorismo Social, Instituições Particulares de Solidariedade Social e Análise Económica e Financeira através de rácios e indicadores.

Deste modo, pretende-se dar espaço à abordagem conceptual de cada um dos tópicos de maneira individualizada, considerando os principais investigadores da área e algumas das mais recentes dissertações e teses desenvolvidas sobre os assuntos em questão, de modo a analisar as diferenças e semelhanças entre as distintas terminologias, tentando compreender como as mesmas surgiram e se desenvolveram.

Em relação ao contexto do Terceiro Setor, considerando a existência de três Setores independentes e a atuação das organizações pertencentes a este Setor intermediário entre os Setores Público e Privado, a estrutura pretende facilitar a compreensão das terminologias Terceiro Setor, Organizações Sem Fins Lucrativos, Economia Social, Economia Solidária e Empreendedorismo Social, o contexto do seu surgimento, das definições e as características das organizações que os compõem.

I. Oliveira (2012) esclarece que há que relembrar da dificuldade de delimitação das esferas e subesferas do sistema socioeconómico, além do debate conceitual especialmente sobre as definições de Terceiro Setor, Economia Social e Economia Solidária.

Do mesmo modo, conforme salienta Soares, Fialho, Chau, Gageiro & Pestana (2012), os conceitos de Economia Social e Economia Solidária frequentemente são utilizados indistintamente, considerando os numerosos aspetos em comum entre os dois.

Martins (2019) também menciona os diversos conceitos que proliferam quanto à definição do Terceiro Setor, sendo estes muitas vezes utilizados de forma indistinta. O autor esclarece ainda que o termo Terceiro Setor tem sofrido mudanças ao longo dos anos e que, apesar da dificuldade em estabelecer um conceito claro, o facto é que as instituições que os compõem têm aumentado significativamente nos últimos anos.

Em concordância aos autores mencionados previamente, Couto (2020, p. 26) explica que

A definição do conceito do terceiro sector ao longo dos anos tem sido estudada por vários investigadores e que devido à sua complexidade, não é possível encontrar uma consensualidade quanto à definição do seu conceito.

Desta maneira, o objetivo desta estrutura é favorecer uma compreensão mais holística das principais características e enquadramentos mais comuns de cada um dos temas, de modo a compreender o contexto em que as organizações denominadas por IPSS foram concebidas.

Em seguida, será considerada a teoria específica relativamente às IPSS, de maneira a compreender as suas atividades, contribuições e desafios no contexto atual.

Por fim, terá espaço o estudo do contexto da análise económica e financeira enquanto ferramenta de diagnóstico essencial para a compreensão da situação económica e financeira de uma organização, como também enquanto instrumento de apoio à tomada de decisão, através da abordagem dos principais rácios e indicadores apropriados para a realidade deste estudo.

2.1. Terceiro Setor

O Terceiro Setor é dotado de uma multiplicidade de valências e engloba diversas áreas nas suas atividades. Contudo, as organizações que o compõem partilham entre si uma mesma missão: a de ajudar os mais desfavorecidos e proporcionar-lhes melhores condições de vida. Ao colocar em prática essa missão, recebem um maior reconhecimento e notoriedade perante a sociedade.

Com a diversidade das organizações que nele se encontram, como também com a variedade de objetivos e diferentes missões institucionais que estas mesmas organizações definem para si, o Terceiro Setor colabora para uma resposta efetiva a determinados problemas sociais.

Para compreender melhor toda a conjuntura envolvente ao Terceiro Setor, convém reunir algumas informações relativamente à sua contextualização histórica, aos conceitos, abrangência, enquadramento legal, gestão, aspetos que caracterizam as organizações que

nele estão inseridas, entre outros, de modo a construir uma percepção global do seu importante papel na nossa sociedade.

Para uma primeira compreensão, o Terceiro Setor pode ser abordado e comparado sob duas perspetivas distintas, nomeadamente a perspetiva americana e a perspetiva europeia.

Essas diferentes visões derivam, primeiramente, dos diferentes contextos em que surgiram e, em segundo lugar, das variadas interpretações que existem relativamente à forma como as organizações respeitantes a este Setor se relacionam com o Mercado e o Estado.

Do ponto de vista da terminologia, a perspetiva norte-americana atribui ao Terceiro Setor a denominação *Non-Profit Sector*, ou seja, Setor Sem Fins Lucrativo, sendo este um Setor independente do Estado e do Mercado (Campos 2013).

J. Gonçalves (2019) explica a origem anglo-saxónica da expressão Terceiro Setor como tipicamente neoliberal, cujo surgimento ocorreu primeiramente nos Estados Unidos da América, na década de setenta do século passado.

Do mesmo modo, Smith (1991, citado por M. Alves 2002, p. 1)¹ esclarece o surgimento da expressão Terceiro Setor nos Estados Unidos da América nos anos de 70, «para identificar um setor da sociedade no qual atuam organizações sem fins lucrativos, voltadas para a produção ou a distribuição de bens e serviços públicos».

O conceito de Terceiro Setor não é consensual entre os autores. Não havendo uma definição concreta, deve ser analisado de modo mais abrangente considerando a enorme variedade de termos e critérios utilizados para a sua definição.

O Observatório da Economia Social Portuguesa (OBESP) (2011) refere que a Universidade Norte-Americana *John Hopkins*, através do projeto desenvolvido pelos professores Salamon e Anheier, indica o enfoque teórico mais divulgado acerca do Terceiro Setor. Segundo o documento, as organizações que integram o Terceiro Setor apresentam cinco requisitos essenciais: são formais, privadas, independentes, não-lucrativas e de participação voluntária.

¹ Smith, D. H. (1991). *Four Sectors or Five? Retaining the Member-Benefit Sector - Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. (Volume 20 – 2.ª Edição). Summer: Jossey-Bass Inc., Publishers.

Para Salvatore (2004), o Terceiro Setor é composto por organizações que, embora de natureza privada, têm finalidade pública. Neste sentido, o propósito do lucro não existe e as suas ações priorizam questões relacionadas às temáticas ligadas à cidadania e direitos ligados à população em geral.

De acordo com Amado (2007, citado por G. Ferreira 2017, p. 25)², o Terceiro Setor

[d]efine-se em oposição, por um lado, ao sector lucrativo, guiando-se primordialmente pelo princípio de reciprocidade, ou seja, a ideia de que a cooperação e a entreatajuda são formas válidas de mobilização e organização de recursos monetários ou não monetários para a produção material de bens e serviços.

Quintão (2004), por sua vez, explica o Terceiro Setor como um conjunto de organizações de grande diversidade, com foco na produção e distribuição de bens e serviços de maneira distinta do Estado (poderes públicos) e do Mercado (empresas privadas com fins lucrativos).

Destas, destacam-se dois tipos de organizações: aquelas que operam como empresas na ótica da remuneração do capital (relacionadas com o Setor Cooperativo) e as organizações privadas mantidas por doações, quotizações, trabalho executado por atividade voluntária e recursos públicos, tais como associações e fundações (Monteiro 2010).

De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (2003, citado por Monteiro 2010, p. 8)³, o Terceiro Setor pode ser definido como uma força entre o Estado e o Mercado, que atua como «[p]romotor de missões económicas e sociais que prosseguem o interesse público e cujo objetivo final não é a distribuição de lucro».

Conforme A. Alves (2019), ainda que de forma desequilibrada, as instituições do Terceiro Setor em Portugal evoluem e multiplicam-se, tornando-se um importante componente na economia e sociedade do país.

Em Portugal, a terminologia de primeiro, segundo e terceiros Setores aparece na Constituição da República Portuguesa (CRP) no artigo N.º 82.º como resultado de uma divisão sistemática em relação à propriedade dos meios de produção.

² Amado, M. (2007). *Qualificar o Terceiro Sector: Uma perspectiva de formação*. Voz e Voz - Inovação e Qualidade no Terceiro Sector, Nº 1, Série II, Ano XV, Dezembro.

³ Organisation for Economic Co-operation and Development. (2003). *The Non-profit Sector in a Changing Economy*. Editions Organisation for Economic Co-operation and Development

Independente da terminologia utilizada, o desenvolvimento de algumas teorias colaborou na tentativa de justificar a existência e o fundamento destas instituições não-lucrativas, como é o caso de Almeida (2011, citado por Grilo 2013, p. 20)⁴, que explica que estas entidades «surgem para satisfazer uma procura residual que não é coberta nem pela provisão governamental nem pelo mercado».

Couto (2020) explica que o Terceiro Setor é preconizado por organizações prestadoras de serviços que colaboram para a «[...] evolução, crescimento e bem-estar das populações». Contudo, apesar do estudo constante nos últimos anos dedicados a conceber um conceito para o definir, não é possível encontrar uma consensualidade quanto a esta definição, considerando a sua complexidade. O autor ainda destaca que as potencialidades do Terceiro Setor são imensas nas suas variadas áreas de atuação, uma vez que podem desenvolver as suas atividades com vantagem face a modelos estritamente públicos ou privados.

Conforme menciona Correia (2011), algumas particularidades destacam-se em relação ao Terceiro Setor no que se refere à visão deste em Portugal. Nesse sentido, é necessário mencionar que existe uma considerável dependência de financiamento público por parte das organizações privadas de solidariedade social, como também uma composição de Terceiro Setor fortemente marcada por instituições de origem religiosa.

Na CRP, artigo N.º 82.º, foram atribuídos os seguintes componentes ao Setor Cooperativo e Social: os meios de produção possuídos e geridos por cooperativas, os meios de produção comunitários, os meios de produção objeto de exploração coletiva por trabalhadores e os meios de produção possuídos e geridos por pessoas coletivas, sem carácter lucrativo, que tenham como principal objetivo a solidariedade social, designadamente entidades de natureza mutualista.

A Lei N.º 30/2013 de 8 de maio referente à Lei de Bases da Economia Social integra as associações, fundações e as empresas sociais no chamado Terceiro Setor.

Neste sentido, vale a pena ressaltar que as organizações que o integram são «[...] extremamente heterogéneas quanto a formas jurídicas, modelos de gestão, estruturas de governação, esquemas de cooperação, estruturas de recursos humanos e planos de acção.».

⁴ Almeida, V. (2011). *As Instituições Particulares de Solidariedade Social – Governação e Terceiro Sector*. Portugal: Edições Almerinda.

conforme explica Ricardo (2007, citado por Campos 2013, p. 10)⁵, o que de alguma maneira serve como explicação para a existência de alguns dos entraves a uma clara definição do Terceiro Setor em Portugal.

Andrade & Franco (2007) identificam os seguintes tipos de Instituições Sem Fins Lucrativos que compõem o Terceiro Setor:

- Associações;
- Associações mutualistas;
- Cooperativas;
- Fundações;
- Instituições particulares de solidariedade social;
- Misericórdias;
- Organizações de desenvolvimento local;
- Organizações não-governamentais de cooperação para o desenvolvimento;
- Federações, uniões e confederações.

Sob a perspetiva do financiamento, apesar dessas organizações serem criadas com base numa missão social evidente, os empreendedores portugueses conseguem obter fundos através dos seus associados ou de apoios públicos (Estado, autarquias ou fundos europeus) (Correia 2011).

Conforme as mudanças e atualizações da legislação, as organizações também são impactadas, devendo adaptar-se aos novos tempos e circunstâncias, adequando-se ao meio económico-social em que estão inseridas.

Seguir princípios de gestão eficientes no respeitante à racionalidade de atuação, eficácia e cumprimento de objetivos pré-fixados são responsabilidades dessas organizações, como de qualquer outra instituição existente em outros Setores.

Nesse sentido, conforme corrobora Grilo (2013), é importante ressaltar que este Setor, por sua própria missão e características, pode enfrentar maiores dificuldades relacionadas com a

⁵ Ricardo, J. (2007). *Terceiro Sector e Economia Social e Solidária: Algumas pistas para reflexão*. *Veze Voz - Inovação e Qualidade no Terceiro Sector*, N.º 1, II Série, Dezembro.

insuficiência de recursos financeiros, humanos, como até mesmo, pela falta de dinamismo por parte de seus dirigentes.

Ainda do ponto de vista financeiro, cabe lembrar que as necessidades dos utentes atendidos por essas organizações podem ser, de algum modo, comprometidas em favor de uma estratégia direcionada para a manutenção da sobrevivência económica, voltada em especial para a maximização das receitas em prejuízo do atendimento à população mais necessitada (Almeida 2011, citado por Grilo 2013)⁶.

Conforme esclarece Veiga (2020), apesar das organizações pertencentes ao Terceiro Setor não terem como objetivo a obtenção de lucro através das suas atividades, ainda assim os seus resultados financeiros devem ser positivos, considerando que um desempenho negativo coloca em risco a sua própria existência.

De todo modo, apesar das inegáveis virtudes atribuídas ao Terceiro Setor, há autores que consideram que os benefícios que se alcançam através desse sistema não são conseguidos de forma justa. Almeida (2011, citado por Grilo 2013, p. 26), por exemplo, entende que «a diminuição de custos, é, em parte, conseguida devido à existência de salários inferiores aos dos sectores público e privado lucrativo e ao nível baixo de qualificação de mão-de-obra.»

Conforme estudo divulgado pelo Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa (CIRIEC 2000, citado por Correia 2011)⁷, entre as maiores dificuldades do Terceiro Setor estão a sua delimitação do ponto de vista teórico e conceptual, a ausência de sistemas estatísticos adequados à sua quantificação e a ausência de um enquadramento legal e jurídico próprios, combinados à necessidade do desenvolvimento de sistemas de comunicação entre os três Setores e de estruturas de apoio e suporte.

⁶ Almeida, V. (2011). *As Instituições Particulares de Solidariedade Social – Governação e Terceiro Sector*. Portugal: Edições Almerinda.

⁷ CIRIEC. (2000). *The Enterprises and Organizations of the Third System: A Strategic Challenge for Employment?*. Liège: CIRIEC.

2.2. Organizações Sem Fins Lucrativos

De acordo com o Relatório sobre a evolução recente da Economia Social na União Europeia, Chaves & Monzón (2017) esclarecem que a definição do conceito de Setor Sem Fins Lucrativos foi definida e amplamente divulgada após o projeto de investigação liderado pela Universidade Norte-Americana *John Hopkins*, que teve como propósito a delimitação da dimensão e estrutura desse Setor, através da análise das suas perspetivas, desenvolvimento e impacto na sociedade.

Sob essa perspetiva, Salamon & Anheier (1997, p. 9) referem que encontramos nas Organizações Sem Fins Lucrativos (OSFL) a indicação de que obedecem a cinco critérios essenciais, nomeadamente

[...] são organizadas, possuem uma realidade institucional; são privadas, institucionalmente separadas do governo, não são distribuidoras de lucro gerados para os seus donos ou diretores, são autónomas, controlam a sua atividade e são voluntárias, têm participação voluntária nas suas atividades.⁸

Deste modo, fica evidente a ideia da sua gestão autónoma em relação ao Estado, bem como que o lucro gerado deve priorizar o investimento em futuras atividades e iniciativas.

Conforme Rodrigues (2020), está implícita na expressão “sem fins lucrativos” o facto das organizações não objetivarem o lucro, considerando este sob uma perspetiva financeira e com carácter monetário. O autor esclarece ainda que a definição de estratégias e planeamento são fundamentais para a concretização dos seus objetivos e metas.

Cabe ainda ressaltar que, segundo Campos (2013), as OSFL devem ter capacidade autónoma de subsistência sem recorrer aos apoios do Estado. Quanto à contratação e integração dos membros que a constituem, estas deverão acontecer com base numa adesão voluntária, considerando a escassez de recursos.

⁸ As citações traduzidas neste trabalho são da minha autoria.

2.3. Economia Social

Segundo dados do INE (2019) em parceria com a CASES, em 2016 as 71.885 entidades registadas da Economia Social (ES) criaram 3,0% do valor acrescentado bruto (VAB) da Economia Nacional (EN), tendo aumentado 14,6% face ao ano de 2013. Representaram ainda na EN 6,1% do emprego remunerado.

Relativamente ao número de entidades registadas face a 2013, registou-se um aumento de 17,3%, passando de 61.268 (2013) para 71.885 (2016). Também o emprego remunerado e o emprego total aumentaram, 8,8% e 8,5% respetivamente.

As áreas de atividade mais relevantes em termos de VAB e emprego no ano de 2016 foram as áreas da saúde e dos serviços sociais, perfazendo estas duas áreas de atividade 61,9% do VAB e 48,9% do emprego remunerado da ES.

A ES em 2016 representou 2,7% da produção nacional, tendo mantido valores iguais no tocante a 2013.

Conforme os dados apresentados pela *Social Economy Europe* (2020) no seu último relatório, 8,0% do Produto Interno Bruto da União Europeia é resultado das atividades da ES. Além disso, mais de 2,8 milhões de entidades empregam aproximadamente 13,6 milhões de pessoas neste Setor.

Em termos de comparação internacional, o peso da ES na EN no que respeita ao VAB Portugal encontra-se num lugar central na distribuição de países com informação disponível, estando atrás de países como Itália, França e Bélgica.

Na sua essência e considerando a sua diversidade, a ES integra um ambiente onde os cunhos social e económico convergem um para o outro, assim como o coletivo e o individual, e o empreendedorismo e a cidadania encontram-se numa mesma direção.

Conforme a CASES (2019), a Economia Social integra diferentes agentes económicos e sociais de grande importância para a sociedade, de modo a favorecer a promoção do desenvolvimento do tecido económico e social através da geração de emprego e enriquecimento social e humano.

Conforme Nalha (2020) explica, a Lei de Bases da Economia Social (Lei N.º 30/2013, de 8 de maio) menciona que a atuação das diversas organizações da ES deve ser realizada, seja

em nível organizacional ou diretamente pelos seus membros e beneficiários, com objetivos altruístas, ou seja, em prol da sociedade.

Neste sentido, conforme Pitacas & Reto (Centro De Estudos De Economia Pública E Social, 2020, p.29) esclarecem

A economia social prova que é possível aliar rentabilidade com solidariedade, criar empregos estáveis e dignos, reforçar a coesão social, económica e regional, gerar capital humano e social, promover a cidadania ativa, promover a sustentabilidade e a inovação social, ambiental e tecnológica.

Os autores Chaves & Monzón (2007, p. 9) propõem como definição de ES

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, com autonomia de decisão e liberdade de filiação, criadas para servir as necessidades dos seus associados através do mercado, fornecendo bens e serviços, e em que a distribuição pelos sócios de eventuais lucros ou excedentes realizados, assim como a tomada de decisões, não estão diretamente ligadas ao capital ou às cotizações dos seus associados. Inclui também empresas privadas organizadas formalmente, com autonomia de decisão e liberdade de filiação, que prestam serviços de “não mercado” a agregados familiares e cujos eventuais excedentes não podem ser apropriados pelos agentes que as criam, controlam ou financiam.

Na Carta de Princípios da Economia Social, estabelecida pela Conferência Europeia Permanente das Cooperativas, Mutualidades, Associações e Fundações, encontra-se a definição mais recente do conceito de ES, elaborada pelas próprias organizações nela inseridas. Conforme descreve o documento, os princípios abrangidos são (Chaves & Monzón, 2007, p. 8)

- Primazia do indivíduo e do objeto social sobre o capital;
- Adesão livre e voluntária;
- Controlo democrático pelos seus filiados (exceto as fundações que não possuem membros associados);
- Conjugação dos interesses dos filiados/usuários e/ou do interesse geral;
- Defesa e aplicação dos princípios de solidariedade e responsabilidade;
- Autonomia de gestão e independência em relação aos poderes públicos;

- A maior parte dos excedentes destinam-se à consecução de objetivos em favor do desenvolvimento sustentável e da prestação de serviços de interesse para os associados e ou do interesse geral.

São múltiplos os conceitos indicados por diferentes escolas de investigação a par da denominação da ES.

Quintão (2004) explica que o desenvolvimento das organizações pertencentes à ES (a nível Europeu) pode ser analisado em quatro fases distintas.

Numa primeira fase, no século XIX, surgiram o cooperativismo, o mutualismo e o associativismo como os três primeiros movimentos sociais emergentes como forma de atividade económica alternativa ao capitalismo.

O segundo momento deu-se na viragem para o século XX, quando essas entidades obtiveram um enquadramento legal, o que propiciou uma maior autonomia da gestão face ao Estado.

Após a Segunda Guerra Mundial inicia-se uma terceira fase onde as suas atividades passam a ser reguladas pelo “Estado Providência”, que atuou como regulamentador, controlando uma parte significativa das organizações privadas que atuavam nesta área, refere Quintão (2004).

No final dos anos 70, a quarta fase teve início com a retração do «Estado Providência», garantindo uma maior autonomia e dinamismo, colaborando para a criação de novas formas de atuação sobre os problemas sociais.

Em 1997 foi lançada pela Comissão Europeia uma ação piloto denominada *The Third Systems, Jobs and Local Development: The European Experience*, com um propósito claro de melhoria das atividades desenvolvidas nesse campo, especialmente relativamente às matérias da criação de emprego e das necessidades sociais.

I. Oliveira (2012) corrobora a referência ao termo ES na Europa, explicando que este é um Setor que se rege por um conjunto de valores que destaca a finalidade social da sua atividade, como também, pela ausência do lucro como objetivo na sua atuação e, tendo uma especial preocupação com a satisfação de necessidades sociais não concretizadas.

Em Portugal, conforme explica Soares *et al.* (2012), a ES teve um grande desenvolvimento a partir de 1974. O autor complementa ainda que a ES é reconhecida especialmente pela

resposta que oferece às necessidades e aos desafios sociais no contexto atual, especialmente em situações de crises e transformações socioeconómicas.

A ES, segundo Caeiro (2008), apresenta um importante papel na promoção da justiça social e da equidade, no sentido de resolver os problemas e necessidades sociais que o Estado não consegue resolver.

Dias (2019) ressalta que, através da sua atuação direcionada aos desequilíbrios sociais e outras situações de desfavorecimento, a ES representa uma fonte de riqueza e impacto social para todos os envolvidos de maneira direta ou indireta.

Barea & Monzón (1992, citado por P. Silva 2013, p. 33)⁹, definem a ES como um

[g]ruppo de empresas e instituições que para além da sua diversidade jurídica e heterogeneidade de funções, está ligado através de uma ética comum assente na solidariedade e na prestação de serviços aos seus membros e no interesse geral, sendo as cooperativas a sua representação mais genuína.

O autor Jeantet (2003, citado por P. Silva 2013, p. 33)¹⁰ define a ES sob a perspetiva de um movimento, nascido

[...] de uma vontade dos cidadãos em construir uma sociedade diferente, onde os indivíduos sejam tão iguais quanto possível, com acesso a todas as riquezas criadas e usufruam das mesmas possibilidades de desenvolvimento integral do indivíduo.

Segundo explica a CASES (2019), a ES define-se como um conjunto de atividades económico-sociais que tem como foco o interesse geral da sociedade.

Para a realização da sua missão, a ES acaba por abranger características únicas quando se considera o seu enquadramento económico e social, visto que por uma perspetiva de atuação esta existe pelo facto dos Setores Público e Privado não conseguirem dar plena resposta às necessidades sociais. Por isso, a sua importância torna-se ainda mais evidente no que se refere ao seu papel em promover uma atuação pautada na justiça social e na igualdade, especialmente considerando a dificuldade cada vez maior dos governos em atender às necessidades sociais dos seus cidadãos, como ressalta P. Silva (2013).

⁹ Barea, J. & Monzón, J. L. (1992). *Libro blanco de la economia social en Espanha*. In M. d. Social. Madrid.

¹⁰ Jeantet, T. (2003). *La Economia Social Europea*. (2.ª Edição). Valencia: CIRIEC Espanha.

Segundo I. Oliveira (2012, p. 30)

[...] no caso Português não se tentou consagrar a Economia Social como um Terceiro Setor, uma categoria constitucional autónoma, mas sim, especificar no Terceiro Setor uma vertente cooperativa, à qual se adicionou a vertente social e posteriormente a solidária.

Deste modo, ainda que sejam consideradas as suas diferentes missões, dimensões, naturezas, setores de atividades, etc, as instituições integrantes desta Economia apresentam duas características em comum: a preocupação com o indivíduo e uma maior importância dada aos aspetos sociais.

Independente da sua definição, para o OBESP (2011) é consensual que as organizações da Economia Social «[...] produzem bens e serviços criadores de emprego que têm um impacto económico e social importante junto das comunidades em que essas organizações estão inseridas».

Por sua vez, o OBESP (2011) define o conceito de ES de maneira a delimitar as instituições segundo os aspetos gerais constantes no seu Relatório (2011), a ES oferece bens e serviços diretamente relacionados às necessidades dos indivíduos a que se destinam, independentemente da sua rentabilidade económica.

Conforme definido pelo autor atrás referido, as organizações membros da ES devem integrar um conjunto específico de aspetos (OBESP 2011, p. 1)

- O respeito pela dimensão humana;
- O combate à exclusão social;
- A vontade de promover espaços de realização individual;
- Uma visão democrática e participada da organização;
- Uma visão da missão organizacional que a encastra no tecido social (sem a reduzir a uma mera unidimensionalidade económica);
- Autonomia de gestão;
- Primazia das pessoas e do trabalho sobre o capital;
- Assumpção de responsabilidades, quer individuais quer coletivas;
- O desenvolvimento de um elevado grau de capital social.

Cabe ressaltar que as organizações da ES, por natureza, visam satisfazer necessidades sociais, promovendo a coesão social, o combate à exclusão, e também suprimir (ou reduzir) as falhas e as lacunas que os demais Setores da economia, na pessoa das empresas

que os constituem, apresentam a esse respeito, não sendo orientadas por objetivos de mercado (tal como o lucro).

Nesse sentido, um importante aspeto das organizações da ES é a apropriação dos possíveis excedentes operativos sob a forma de lucro que se destinam a dar continuidade aos objetivos organizacionais. Nesse sentido, observa-se uma abordagem diferente das empresas dos demais Setores da economia, com um maior privilégio às pessoas em detrimento do capital.

Segundo o OBESP (2011, p. 2), são parte integrante da ES as seguintes entidades

- a) As cooperativas;
- b) As associações mutualistas;
- c) As fundações;
- d) As misericórdias;
- e) As instituições particulares de solidariedade social não abrangidas pelas alíneas anteriores;
- f) As associações com fins altruísticos que atuam no âmbito científico, cultural, educacional, recreativo, do desporto amador, da defesa do meio ambiente, do desenvolvimento local e em todos os campos da sociedade de informação;
- g) As entidades abrangidas pelos subsectores comunitário e autogestionário, constitucionalmente integrados no sector cooperativo e social;
- h) Outras organizações dotadas de personalidade jurídica que solicitem a sua inclusão na Economia Social e que reúnam condições para tal, nomeadamente através da sua identificação com os princípios orientadores da Economia Social definidos na Lei de Bases para a Economia Social.

Apesar do seu carácter autónomo do ponto de vista da sua constituição e gestão, do ponto de vista do financiamento grande parte das organizações inseridas na ES necessitam de um apoio ou contribuição financeira para a sua sobrevivência.

Neste contexto, conforme ressalta o OBESP (2011), torna-se importante garantir uma total transparência na utilização desses recursos, especialmente quando provenientes do Estado, através da contratualização de objetivos e respetivo controlo, de forma a garantir uma maior eficiência e qualidade na gestão desses mesmos recursos.

Relativamente ao financiamento, as principais fontes nas quais as organizações de ES se apoiam são: fundos públicos, fontes privadas, rendimentos provenientes da venda de bens e serviços e ainda, das contribuições dos próprios utilizadores (OBESP 2011).

2.4. Economia Solidária

Segundo os autores Chaves & Monzón (2017), o conceito de Economia Solidária tem a sua origem em França, na década de 80, para ajudar a definir um modelo de economia articulado entre o Mercado, o Estado e a reciprocidade.

Conforme D. Santos (2019), a expressão Economia Solidária surgiu em meados dos anos 90, quando cidadãos, produtores e consumidores iniciaram atividades económicas organizadas pelos princípios de cooperação, autonomia e gestão democrática.

Na América Latina, a abordagem de Economia Solidária demonstra a sua contribuição para uma efetiva mudança na sociedade. A Europa considera uma compatibilidade entre a Economia Solidária comparada com o Mercado e com o Estado (Chaves & Monzón 2017).

Por fim, D. Santos (2019) apresenta o conceito de Economia Solidária como «Fruto dos diferentes contextos e realidades onde despontou [...]», mencionando as definições descritas pelas versões Francófona, nascida da Europa, Ibero-americana, nascida da América Latina, além de uma versão originada nos Açores, a Macaronésia.

O OBESP (2011) destaca a grande missão da Economia Solidária em satisfazer as necessidades sentidas pelos grupos a que se destinam, numa abordagem que prioriza o forte carácter aberto e diverso da atividade económica.

O autor I. Oliveira (2012) esclarece os diferentes enfoques quando se compara a Economia Social e a Economia Solidária. Enquanto a primeira foca a estratégia de produção de rendimento como forma de superar a pobreza, a segunda está mais relacionada ao contexto de luta e resistência dos movimentos sociais.

Conforme o estudo elaborado pelos autores Portela, Hespanha, Nogueira, Teixeira & Baptista (2008), a Economia Solidária tem-se desenvolvido mundialmente, inclusive em países desenvolvidos da União Europeia, tendo como característica marcante a sua pluralidade de formas

[...] antigas e novas formas cooperativas e mutualistas, organizações caritativas, empresas sociais e solidárias, empresas auto-geridas e alternativas, iniciativas coletivas de alojamento, sistemas de trocas locais, comércio justo, instituições financeiras solidárias, padrões alternativos na relação entre a produção e o consumo, empresas de inserção e outras formas de iniciativas de economia solidária dirigidas ou conduzidas por desempregados, mulheres, minorias étnicas e outras pessoas desfavorecidas social e/ou economicamente.

Este estudo ressalta ainda a grande diversidade de recursos administrados por essas organizações, incluindo os benefícios locais e apoios por parte do Estado, tornando a relação dessas organizações próximas tanto da sociedade quanto do Estado sem, no entanto, abrir mãos dos seus princípios e ideais.

Apesar de similares no que se trata ao seu surgimento e desenvolvimento, há que ter em conta as diferenças que distinguem a visão da Economia Social e da Economia Solidária, conforme aponta o OBESP (2011). Nesse sentido, o autor destaca que a Economia Social abrange as formas mais antigas e institucionalizadas do Setor, enquanto que a Economia Solidária assume uma dimensão mais política, sendo esta última emergente e menos institucionalizada. Por fim, conclui que a ideia de que a Economia Solidária, de certo modo, pode ser considerada um movimento de renovação da Economia Social.

2.5. Empreendedorismo Social

Segundo Correia (2011), a definição de Empreendedorismo Social surgiu em meados dos anos 90 e, desde então, tem evoluído como resultado do desenvolvimento da investigação sobre as empresas sociais e sobre o Terceiro Setor.

Deste modo, atribui-se três grandes problemáticas como matéria-prima para o surgimento do Empreendedorismo Social e das empresas sociais: o combate à pobreza e a exclusão social; o incentivo ao emprego e a inserção sócio-profissional e o desenvolvimento local e sustentável (Correia 2011).

Conforme H. Santos (2020), uma empresa social (inserida no contexto do Empreendedorismo Social) é como uma união entre as características de uma empresa

tradicional (do Setor privado) com uma organização sem fins lucrativos, ou seja, com os objetivos financeiros e sociais complementados na sua estrutura.

H. Santos (2020) reforça o modelo aplicável às empresas pertencentes ao Empreendedorismo Social como uma «[...] alternativa real às estruturas tradicionais [...]», de modo a conciliar os aspectos económicos e sociais, como também a inovação e o crescimento sustentável.

Conforme Mações (2020), as organizações pertencentes ao Empreendedorismo Social mobilizam as suas ideias e recursos para a resolução de problemas sociais, especialmente através do desenvolvimento de negócios e soluções criativas nas áreas da pobreza, educação e meio ambiente, em favor da sociedade.

É interessante ressaltar que o Empreendedorismo Social favorece um conjunto de transformações de valor tanto para a sociedade quanto para o empreendedor, conforme frisa P. Silva (2013). Por consequência, esse tipo de empreendedorismo é parte fundamental das sociedades contemporâneas, considerando os principais desafios sociais encontrados pelas mesmas, especialmente em temas ligados ao envelhecimento da população, exclusão social, aumento do desemprego, entre outros.

Além disso, o cenário de muitos governos a minimizarem parte dos seus investimentos em serviços sociais devido a cortes e reduções nos seus orçamentos de Estado colaboram para o desenvolvimento do Empreendedorismo Social.

Segundo P. Silva (2013, p. 20)

Um dos grandes objetivos do empreendedorismo social é o envolvimento das comunidades locais num conjunto de atividades que melhorem o seu bem-estar e reduzam o risco de comportamentos danosos, particularmente nas camadas mais desfavorecidas.

Conforme o estudo conduzido pelo Instituto do Empreendedorismo Social em 2009 para aferir algumas das principais necessidades dos empreendedores sociais, aproximadamente 40% dos pesquisados relatou que a sua principal necessidade está relacionada ao financiamento, seguido pelo acesso a instrumentos para a mensuração de impacto e a grande relevância em atingir a sustentabilidade (Correia 2011). O autor destaca ainda o potencial do Empreendedorismo Social, não apenas como resposta a necessidades sociais, mas também na criação de empresas sociais de suporte às empresas já existentes.

Ainda quanto à definição do Empreendedorismo Social, quatro versões abordam este quanto à finalidade social das organizações que o compõem.

Segundo Young (2003, citado por Portela *et al.* 2008, p. 36)¹¹, uma primeira versão

[c]entra-se na finalidade social das organizações que é realizada através de actividades de carácter mercantil. Ou seja [...] dá-se pela geração de rendimentos a partir da sua actuação no mercado.

Uma segunda versão destaca o sentido de inovação que tange as organizações e atividades do Empreendedorismo Social, sendo que, segundo Portela *et al.* (2008), estas empresas inovam por sugerir novas configurações organizacionais, ou ainda novas soluções para os problemas existentes.

Por sua vez, a terceira versão do Empreendedorismo Social menciona uma correlação entre sustentabilidade económica e impacto de larga escala, que considera uma mescla de métodos provenientes do mundo corporativo e do campo filantrópico, conforme explica Portela *et al.* (2008).

A quarta versão atribui ao Empreendedorismo Social uma certa radicalidade, conforme explica Alvord, Brown & Letts, (2002, p. 3)¹². Os autores consideram que o teste do Empreendedorismo Social pode ser uma mudança na dinâmica social e nos sistemas que criaram e mantiveram o problema, para além de que as organizações criadas para resolver esses problemas podem ficar menos viáveis à medida que esta mudança ocorre.

Conforme explica Rodrigues (2020), muitas empresas em todo o mundo não só têm repensado ou criado a sua missão social e ambiental, como também implementado medidas e práticas sustentáveis nas suas estratégias. Em Portugal, surge uma iniciativa pública nacional com foco no desenvolvimento da inovação social e a fim de favorecer uma maior dinamização do mercado de investimento social no país. O autor refere ainda

A PIS¹³ é uma iniciativa pública nacional focada no desenvolvimento da inovação social e na dinamização do mercado de investimento social em Portugal. O objectivo é

¹¹ Young, D. R. (2003). *New trends in the US non-profit sector: towards market integration?*, in OCDE, *The Nonprofit Sector in a Changing Economy*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development. pp. 61-77.

¹² As citações traduzidas neste trabalho são da minha autoria.

¹³ Portugal Inovação Social (PIS)

dinamizar as Iniciativas de Inovação e Empreendedorismo Social (IIES) em Portugal e criar práticas de investimento público e privado, incentivando ao financiamento na inovação social.

Importa lembrar que, apesar do forte cunho mercantilista associado ao empreendedorismo, a promoção deste alcançou novos contornos nos últimos trinta anos, constituindo-se como um instrumento das políticas económicas que estimulou a criação de emprego e favoreceu o desenvolvimento de novas dinâmicas no ambiente local (Correia 2011).

2.6. Instituições Particulares de Solidariedade Social

Segundo Franco, Sokolowski, Haiel & Salamon (2005), o enquadramento legislativo das IPSS é relativamente recente no panorama nacional.

Em 1979, o estatuto das IPSS foi aprovado, e foi dirigido para todas as instituições que forneciam serviços de segurança social. Em 1983, com a revisão deste estatuto, a acção das IPSS foi alargada para incluir saúde, educação, formação profissional, e habitação.

Segundo o Guia Prático – Constituição de Instituições Particulares de Solidariedade Social da Direção Geral da Segurança Social do Instituto da Segurança Social (2014), as IPSS podem ser Associações de Solidariedade Social, Associações de Voluntários da Ação Social, Associações de Socorros Mútuos, Fundações de Solidariedade Social e as Casas do Povo, podendo ainda assumir uma forma associativa ou fundacional.

Segundo o INE (2019) relativamente às IPSS, no ano de 2016 foram identificadas 5.622 entidades com o estatuto de IPSS ou equiparado, tendo observado-se um incremento de 0,7% face a 2013 (5.584 entidades), o que representa um peso na ES de 7,8% do total de entidades que detêm estatuto de IPSS ou equiparado.

Durante o ano de 2016 as áreas de atividade mais relevantes das IPSS foram os serviços sociais, tendo apresentado um peso de 56,3%, seguindo-se a saúde com 26,3% e a educação com 6,5%.

As IPSS tiveram um aumento na importância relativa da ES de 2016 face ao ano 2013. O VAB teve um incremento de 2,79%, a produção teve um aumento de 17,93% e as remunerações também aumentaram 16,78%.

É importante referir o relevante papel que as IPSS desempenham ao preencher algumas lacunas do Estado, especialmente no que diz respeito às respostas sociais mais focadas às necessidades da população, usualmente em contextos de carência ou urgência, formando assim um ponto vital para o alcance do equilíbrio social, conforme menciona o autor Soares *et al.* (2012).

Considerando a importância das atividades desenvolvidas pelas IPSS em resposta às necessidades sociais a que se dedicam, como também o seu importante papel na geração de emprego, estas ganharam um maior peso no contexto nacional, tornando-se mais valorizadas e com uma orientação mais estratégica face às suas responsabilidades, como refere Freitas (2020).

Em Portugal, estas organizações são maioritariamente Pessoas Coletivas Privadas. Considerando a sua missão social e objetivos definidos, algumas organizações podem ser declaradas benefício público, adquirindo desta maneira um estatuto legal específico, como é o caso das IPSS. Com essa classificação, algumas responsabilidades e deveres tornam-se inerentes no exercício das suas atividades, entre as quais Franco (2005, p. 22)¹⁴ refere a apresentação do seu relatório anual e a partilha de informações solicitadas por entidades governamentais que apoiem financeiramente a organização.

O autor Franco (2005) refere ainda que em termos de gestão e transparência, as Pessoas Coletivas Privadas, de acordo com o código civil, devem ter pelo menos uma Assembleia Geral e um Conselho Fiscal que atuam como controlador financeiro.

O desenvolvimento de ações regulares de formação com o objetivo de melhorar as competências de gestão, de comunicação, de gestão estratégica, entre outros, é uma mais-valia para a boa administração de uma IPSS.

Segundo I. Oliveira (2012, p.29), as IPSS

[...] não possuem fins lucrativos, são organizações privadas, constituídas de acordo com a lei Portuguesa, com o objetivo de materializar de forma organizada os deveres

¹⁴ As citações traduzidas neste trabalho são da minha autoria.

morais de solidariedade e justiça, tendo como objetivos: apoio a crianças, jovens e famílias, idosos, pobres, doentes e outros grupos desfavorecidos da população, prestando ajuda ainda na educação e formação dos cidadãos e no fornecimento de habitação para os mais necessitados.

Segundo S. Ferreira (2004), as IPSS colaboram para o aprofundamento dos direitos sociais e proporcionam a manutenção de situações relacionadas à proteção social que ainda não são direitos de cidadania.

Segundo o artigo N.º 1 do Decreto-Lei N.º119/83 de 25 de fevereiro, as IPSS são entidades jurídicas cuja constituição não possui finalidade lucrativa, criada por iniciativa de particulares, não administradas pelo Estado ou por um corpo autárquico, tendo como finalidade a prossecução de objetivos sociais, de solidariedade e de justiça entre os indivíduos, como o apoio a crianças e jovens, às famílias, às pessoas idosas, às pessoas com deficiências e incapacidades, à integração social e comunitária, à proteção dos cidadãos na velhice e invalidez.

Neste sentido as IPSS têm um papel fundamental no apoio a situações de carência, falta de meios de subsistência, falta de capacidade para o trabalho, a promoção da saúde, da educação e formação profissional dos cidadãos e também a resolução dos problemas habitacionais das populações, mediante a concessão de bens e a prestação de bens.

As principais atividades desenvolvidas pelas IPSS enquadram-se nos domínios da Segurança Social, da Proteção na Saúde, da Educação e da Habitação. As atividades inseridas nestes quatro domínios podem ainda ser estendidas a outros fins não-lucrativos que sejam compatíveis a atividade principal da instituição, ou ainda, que colaborem para a sua sustentabilidade financeira (Soares *et al.* 2012).

As IPSS podem também prosseguir outros fins não lucrativos compatíveis com os seus fins caraterísticos, nomeadamente, fins culturais, recreativos, de saúde e de educação.

O enquadramento de cada instituição na forma jurídica correta e propícia à sua atuação traz vantagens relacionadas a aspetos organizativos, operacionais, de gestão e de contabilidade.

Conforme esclarece I. Oliveira (2012), as IPSS devem proceder ao registo na Direção-Geral da Solidariedade Social (Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social) para beneficiarem do estatuto de utilidade pública, podendo assim usufruir de benefícios como: isenções fiscais, taxas reduzidas em serviços públicos como água e eletricidade e a

possibilidade de usufruir de acordos de cooperação com o governo com o objetivo de serem subsidiadas.

O autor I. Oliveira (2012) refere ainda que além dos benefícios, as IPSS têm de cumprir obrigações e o seguimento de regras específicas elaboradas pelo Ministério do Trabalho.

Conforme Soares *et al.* (2012), desde a década de 70 que a contribuição das IPSS em relação aos objetivos relacionados com a Segurança Social são reconhecidos pelo Estado, de modo que, com a elaboração dos estatutos das IPSS em 1979, foram estabelecidos acordos e protocolos para delimitar a participação de cada uma das partes em relação aos seus direitos e deveres, incluindo a comparticipação financeira atribuída a essas instituições pela Segurança Social, contribuição esta que tem o objetivo de ajudar com os custos destas respostas sociais.

Como toda empresa ou organização, ressalta Veiga (2020), uma IPSS deve priorizar a prossecução dos seus objetivos e missão social baseados numa eficiente gestão dos seus recursos. Refere ainda, que, especialmente do ponto de vista económico e financeiro, deve existir um rigoroso sistema para a gestão e prestação das suas contas, o que favorece uma resposta mais adequada em momentos de crises financeiras.

Junto aos protocolos definidos pelo Estatuto das IPSS, conforme explica Soares *et al.* (2012, p. 66), cabe mencionar que as IPSS têm uma série de obrigações a serem cumpridas

- i) existência de estrutura de recursos humanos adequada às exigências técnicas indispensáveis à qualidade de funcionamento dos equipamentos e serviços; ii) ações de sensibilização das instituições e das comunidades tendo em vista a diversificação e reforço de receitas; iii) ações de avaliação preventiva e de formação desenvolvidas em conjunto com os trabalhadores e voluntários das instituições; iv) promoção da divulgação e sensibilização das instituições associadas para a adoção dos novos modelos de avaliação da qualidade desenvolvidos no quadro do Programa de Cooperação para o Desenvolvimento da Qualidade e Segurança das Respostas Sociais;
- v) publicitação dos apoios financeiros da segurança social.

O OBESP (2011) salienta que, enquanto instituições pertencentes à “Economia Social e Solidária” ou ainda ao chamado “Terceiro Setor”, como outra qualquer designação (a partilha de um certo conjunto de valores e práticas), reitera a missão especial destas mesmas organizações. Nesse sentido, é possível dizer que nestas instituições a economia é

vista como um meio e não como um fim, sendo o capital um instrumento para o alcance da sua missão.

Enquadramento Legal das Instituições Particulares de Solidariedade Social

As IPSS regem-se pelo Decreto-Lei N.º 172-A/2014 de 14 de novembro e também pela Lei de Bases do Sistema de Solidariedade e Segurança Social (Lei N.º 17/2000 de 8 de agosto).

Quanto às formas jurídicas a adotar pelas IPSS, conforme o artigo N.º 1 e N.º 2 do Estatuto das Instituições Particulares de Solidariedade Social, estas podem ser de natureza associativa ou de natureza fundacional.

São de natureza associativa:

- Associações de solidariedade social;
- Associações de voluntários de ação social;
- Associações mutualistas ou de socorros mútuos;
- Irmandades da misericórdia.

São de natureza fundacional:

- As fundações de solidariedade social;
- Os centros sociais paroquiais e outros institutos criados por organizações da Igreja Católica ou por outras organizações religiosas (artigo N.º 40 e N.º 41 do Estatuto das Instituições Particulares de Solidariedade Social).

Estas instituições podem se agrupar em:

- Uniões;
- Federações;
- Confederações.

Neste sentido, as associações de solidariedade social são, em geral, associações com fins de solidariedade social que revestem qualquer uma das formas das associações anteriormente indicadas.

Como mencionado anteriormente, a CRP de 1976 reconhece a figura das IPSS no artigo N.º 63.º. O mesmo salienta que “O Estado apoia e fiscaliza”, o que significa que as IPSS beneficiam de apoios do Estado para poderem exercer a sua ação de solidariedade em áreas onde as necessidades sociais dos indivíduos e das famílias são mais carenciadas.

Evidencia também que o Estado fiscaliza se os objetivos de solidariedade social definidos nos artigos N.º 67.º, 69.º, 70.º, 71.º e 72.º são cumpridos ou não.

As IPSS têm um tratamento fiscal distinto em relação a outras entidades públicas ou privadas. As instituições registadas adquirem automaticamente a natureza de pessoas coletivas de utilidade pública (artigo N.º 7.º do Decreto-Lei N.º 172-A/2014 de 14 de novembro), gozando assim de isenções fiscais (artigo N.º 9.º do Decreto-Lei N.º 460/77 de 7 de novembro). Estes benefícios estão definidos nos respetivos Códigos Tributários, no Estatuto dos Benefícios Fiscais e ainda na Lei N.º 159/99 de 14 de setembro.

Relativamente ao regime da normalização contabilística para as Entidades do Setor Não Lucrativo (ESNL), este foi aprovado pelo Decreto-Lei N.º 36-A/2011 de 9 de março, fazendo parte integrante do Sistema de Normalização Contabilística (SNC). Este regime veio conceber regras contabilísticas próprias, aplicáveis especificamente às entidades que prossigam, a título principal, atividades sem fins lucrativos e que não possam distribuir aos seus membros ou contribuintes qualquer ganho económico ou financeiro direto.

Nos Anexos encontra-se o Anexo I, onde se encontra toda a informação relativa ao enquadramento fiscal e contabilístico das IPSS.

2.7. Análise Económica e Financeira

A análise económica e financeira é uma ferramenta de diagnóstico fundamental para a recolha, tratamento de dados e o respetivo estudo da informação contabilística para a avaliação da situação financeira da empresa.

A informação fornecida pela análise económica e financeira é de interesse de todos os *stakeholders* e vem facultar dados e elementos para ajudar de forma mais fundamentada a tomada de decisões por parte dos gestores financeiros.

A análise económica e financeira tem como foco avaliar a evolução da situação financeira e rentabilidade da empresa, visando aferir o equilíbrio a curto prazo bem como a sustentabilidade a médio e longo prazo, considerando os riscos inerentes.

Para os autores Fernandes, Peguinho, Vieira & Neiva (2019), a análise económica e financeira está direcionada para a recolha, tratamento e estudo da informação de carácter económico-financeiro, sendo um instrumento de informação essencial para a tomada de decisões. Os autores comentam ainda que a análise económica e financeira permite conferir a evolução da situação financeira, bem como da rentabilidade e riscos envolvidos.

Breia, Mata & Pereira (2014) comentam que a análise económica e financeira preocupa-se com o equilíbrio de curto prazo e com a sustentabilidade a médio e longo prazo, com a rentabilidade, criação de valor e a articulação entre risco, rentabilidade e sustentabilidade.

Para os autores Brealey, Myers & Allen (2010, p. 724)¹⁵

1. Os índices financeiros raramente fornecem respostas, mas ajudam a fazer as perguntas certas.
2. Não existe qualquer padrão internacional para os índices financeiros. Vale muito mais um pouco de reflexão e bom senso do que a aplicação cega das fórmulas.
3. É preciso um ponto de referência que permita avaliar a situação financeira de uma empresa. De modo geral é útil comparar os índices financeiros com os índices equivalentes da empresa do passado e com os índices de outras empresas do mesmo ramo de atividade.

Ainda para o autor Brealey *et al.* (2010), «Os índices financeiros não substituem as bolas de cristal; tratam-se apenas de um meio conveniente de resumir grandes quantidades de dados financeiros e de comparar performances organizacionais».

Para Breia *et al.* (2014), os indicadores financeiros ajudam «[...] a colocar questões, procurar respostas, não sendo em si mesmos a resposta. Não esquecer que duas empresas com 40 rácios iguais dificilmente serão iguais» e cita também «[...] são um meio auxiliar de diagnóstico e não diagnóstico em si».

¹⁵ As citações traduzidas neste trabalho são da minha autoria.

➤ **Rácios e Indicadores de Análise Económica e Financeira de uma Empresa**

A análise económica e financeira tem como base os dados contidos nas Demonstrações Financeiras e usa como ferramenta a interpretação de um conjunto de rácios e indicadores, através dos quais se obtém informação económica e financeira fidedigna e pertinente relativa ao equilíbrio financeiro da empresa, à sua rentabilidade, aos riscos associados, entre outros. Em resumo, podemos apontar o método dos rácios como um importante instrumento de apoio ao diagnóstico financeiro.

Através do uso dos rácios é possível realizar uma comparação entre empresas distintas, ou ainda, a situação atual ou a evolução ao longo do tempo de uma única empresa. Para a realização da análise, o primeiro passo será a escolha dos rácios e indicadores mais adequados para a realidade da empresa a ser analisada. Num segundo momento, serão analisados cada um dos rácios e indicadores escolhidos individualmente, e por fim, dá-se seguimento a uma análise aprofundada desses rácios e indicadores de forma agregada.

Cabe ainda ressaltar que a escolha dos rácios e indicadores mais adequados para fundamentar a análise económico-financeira e a observação de fatores de potencial enviesamento são pontos de extrema importância.

Fernandes *et al.* (2019) comenta que a análise económica e financeira através da construção e interpretação de rácios e indicadores é a técnica mais comum de obter informação relevante e que a análise destes pode ser separada, mas de preferência, deve ser conjugada com os restantes rácios e indicadores.

Os autores Queirós, Mota, Silva, Pereira & Resende (2020) mencionam que a informação para o cálculo dos rácios e indicadores é obtida através das Demonstrações Financeiras, particularmente do Balanço e da Demonstração de Resultados. Referem ainda que é possível «[...] proceder a uma análise estática – comparação de várias empresas de um mesmo setor – ou a uma análise dinâmica – comparação de rácios de uma empresa ao longo do tempo».

Para Breia *et al.* (2014), «Os rácios consistem numa relação entre grandezas, fornecendo uma informação em termos relativos e, logo, mais adequada que a informação em valor absoluto (valores monetários).»

Também Mações (2020) reforça que «A análise mais comum da evolução da situação económico-financeira de uma organização é feita pelo método dos rácios [...]».

A utilização do método dos rácios e indicadores tem vantagens, mas também, limitações.

Fernandes *et al.* (2019), Nabais & Nabais (2011) e Moreira (1997) enunciam um conjunto de vantagens e de limitações decorrentes da utilização destes rácios e indicadores.

Vantagens:

- São práticos e simples de elaborar, pois os dados essenciais para a realização do seu cálculo são fáceis de obter, visto que encontram-se nas Demonstrações Financeiras da empresa;
- Permitem extrair informação de forma objetiva e resumida;
- Permitem interligar vários rácios e indicadores;
- Permitem fazer comparações no tempo (entre anos) e no espaço (entre empresas idênticas e o setor em que estão inseridas).

Limitações:

- São usados critérios diferenciados de construção para o mesmo rácio;
- Não existe uma definição padronizada de cada rácio, variando de cada analista;
- Se as Demonstrações Financeiras apresentarem erros, os rácios irão refleti-los;
- Alteram com a sazonalidade e os métodos contabilísticos utilizados;
- Só tratam de dados quantitativos e não consideram fatores qualitativos;
- Requerem de padrões de comparação, para se poder dar uma opinião sobre a situação económica e financeira da empresa;
- A sua interpretação deverá de ser feita segundo o contexto da empresa;
- Precisam sempre de um padrão de comparação entre si, mesmo que seja interno;
- Se calculados e analisados isoladamente, a informação obtida será limitada;
- Deve ser considerada a natureza e a especificidade da atividade da empresa e a evolução do setor em que a mesma está inserida;
- Podem falsear comparações entre rácios de empresas similares, se estas possuírem práticas contabilísticas diferentes;
- Dois valores idênticos para o mesmo rácio podem ter dois significados diferentes, conforme cada analista.

➤ **Análise do Equilíbrio Financeiro**

O equilíbrio financeiro, de forma genérica, consiste na análise do Balanço onde as aplicações de fundos são iguais às origens de fundos. Este equilíbrio financeiro deverá ter em conta o seu horizonte temporal: curto prazo e médio e longo prazo.

Para Moreira (1997), o equilíbrio financeiro depende da capacidade da empresa de solver os seus compromissos consoante estes se vão vencendo.

Para Cunha (2013), o equilíbrio financeiro é um princípio básico no que respeita à sustentabilidade de qualquer empresa. O autor refere ainda que uma empresa está em equilíbrio financeiro se a sua estrutura financeira e o seu funcionamento lhe assegurarem a cobertura dos riscos associados à sua atividade e, também, os meios financeiros apropriados às suas necessidades operacionais.

• **Análise do Equilíbrio Financeiro a Curto Prazo**

Uma empresa encontra-se em equilíbrio financeiro de curto prazo quando o ativo corrente é suficiente para fazer face ao passivo corrente, ou seja, quando os meios financeiros disponíveis são suficientes para cumprir as suas obrigações a curto prazo.

Os indicadores de equilíbrio financeiro de curto prazo utilizados são:

⇒ **Fundo de Maneio (FM)**

Para L. Gonçalves (2017) e para Mações (2020), o indicador de Fundo de Maneio (FM) mostra os valores dos ativos e passivos de curto prazo, ou seja, mostra os ativos disponíveis, após liquidados os passivos de curto prazo.

O autor Queirós *et al.* (2020) refere que o indicador de FM calcula a capacidade da empresa financiar os ativos não correntes com capitais de médio e longo prazo.

Segundo o Banco de Portugal (2019), o indicador de FM é a diferença entre os ativos de curto prazo e os passivos de curto prazo. Este é um indicador que está relacionado à

identificação de liquidez, ou seja, corresponde ao montante que as empresas têm disponível no ativo corrente após dedução das obrigações do passivo corrente.

Fórmula de cálculo do FM:

$$\text{FM} = \text{Ativo Corrente} - \text{Passivo Corrente}$$

⇒ **Necessidades de Fundo de Maneio (NFM)**

Fernandes *et al.* (2019) refere que o indicador de Necessidades de Fundo de Maneio (NFM) está relacionado com as necessidades de financiamento do ciclo de exploração.

Segundo Nabais & Nabais (2011) o indicador de NFM compara as necessidades cíclicas com os recursos cíclicos e é um meio de avaliação financeira da gestão praticada na atividade operacional da empresa.

Para o Banco de Portugal (2019), as NFM são um indicador de liquidez mais restrito, visto estarem associadas aos ativos e passivos correntes de exploração, ou seja, é calculado pela diferença entre as necessidades cíclicas de exploração e os recursos cíclicos de exploração.

Fórmula de cálculo das NFM:

$$\text{NFM} = \text{Necessidades Cíclicas} - \text{Recursos Cíclicos}$$

⇒ **Tesouraria Líquida (TL)**

O autor Tavares (2016) refere que o indicador de Tesouraria Líquida (TL) «[...]pode ser entendido como uma margem de segurança, no sentido em que consiste no rédito entre as disponibilidades e as necessidades da empresa». O autor cita ainda que o indicador de TL resulta da diferença entre os indicadores de FM e NFM.

Para o Banco de Portugal (2019) o indicador de TL advém da diferença entre os indicadores de FM e NFM. Menciona ainda que, se a diferença for positiva, indica que existe um excedente de tesouraria, depois de financiadas as atividades de exploração.

Para L. Oliveira (2014, p. 39), a TL

[...]é um indicador de liquidez fiável e completo, já que demonstra à empresa que o alcance do equilíbrio financeiro resulta da qualidade e da coerência das suas políticas estratégicas e operacionais. Sendo assim, a premissa da tesouraria líquida advém da diferença entre o fundo de maneo funcional e as necessidades de fundo de maneo.

Fórmula de cálculo da TL:

$$TL = FM - NFM$$

- **Análise do Equilíbrio Financeiro a Médio e Longo Prazo**

Fernandes *et al.* (2019) e Neves (2012), comentam que os rácios de equilíbrio financeiro de médio e longo prazo permitem conhecer as origens dos capitais a que a empresa recorre para financiar os seus ativos. Permitem também avaliar a capacidade da mesma para solver os seus compromissos de médio e longo prazo.

Breia *et al.* (2014) também refere que estes rácios servem para avaliar formas de financiamento, a estrutura das origens de fundos e a capacidade de solver os seus compromissos de médio e longo prazo.

Os rácios de equilíbrio financeiro de médio e longo prazo utilizados são:

⇒ **Rácio de Estrutura do Passivo (REP)**

O Rácio de Estrutura do Passivo (REP) indica qual o elemento predominante do passivo, se o corrente ou o não corrente, permitindo assim medir a temporalidade do endividamento (Fernandes *et al.* 2019).

O REP apresenta a «[...] estrutura do capital alheio, ou seja, onde se verifica predominância do capital, se a curto prazo ou a médio e longo prazo» (Tavares 2016).

Fórmula de cálculo do REP:

$$\mathbf{REP} = \frac{\mathbf{Passivo\ Corrente}}{\mathbf{Passivo\ Não\ Corrente}}$$

⇒ **Rácio de Autonomia Financeira (RAF)**

O autor L. Gonçalves (2017), relativamente ao Rácio de Autonomia Financeira (RAF), refere que este averigua a dependência ou não da empresa face a capitais alheios. O autor refere ainda que o rácio dá apoio na análise do risco sobre a estrutura financeira da empresa. Este rácio expressa a estabilidade financeira de uma empresa e a sua capacidade para cumprir com as suas obrigações não correntes.

Segundo Caldeira (2012, p. 26), o RAF informa-nos sobre

[...]o grau de independência da empresa face a terceiros. Indica-nos em quanto se está a financiar o activo através de capitais próprios, ou seja, o peso do capital próprio no activo. Trata-se de um indicador fundamental na análise financeira de uma empresa, já que indica a sua capacidade de solver os seus compromissos a médio e longo prazo.

O Banco de Portugal (2019), menciona que o RAF é calculado pelo capital próprio em percentagem do ativo total e está relacionado com o nível de endividamento da empresa.

Fórmula de cálculo do RAF:

$$\mathbf{RAF} = \frac{\mathbf{Capital\ Próprio}}{\mathbf{Ativo\ Total}}$$

O valor do RAF varia entre zero e um (ou 100%), sendo que o valor do capital próprio não pode ser superior ao valor do ativo. Quanto maior o valor do capital próprio no

financiamento do ativo da empresa, maior será a sua independência face a terceiros. Porém, vale lembrar que uma elevada independência pode limitar o efeito de alavanca financeira na rentabilidade do capital próprio.

Sendo o RAF e o Rácio de Endividamento complementares como indica o autor Fernandes *et al.* (2019), para a finalidade deste estudo o indicador escolhido para a análise foi o RAF. Do mesmo modo, considerando que o RAF responde às necessidades de análise e informação necessárias para este estudo (ao indicar a relação entre o capital próprio e o ativo total da empresa), e que o valor do passivo total é a diferença entre o ativo total e o capital próprio, o Rácio de Solvabilidade (calcula a relação entre o capital próprio e o passivo total) não será utilizado.

⇒ **Rácio de Estrutura de Endividamento (REE)**

O Rácio de Estrutura de Endividamento (REE) examina se o peso do endividamento da empresa recai no curto prazo ou no médio e longo prazo, analisando assim a estrutura temporal do capital alheio (Fernandes *et al.* 2019).

Fórmula de cálculo do REE:

$$\text{REE} = \frac{\text{Passivo Corrente}}{\text{Passivo Total}}$$

Quanto maior for o seu valor, maior será o peso do passivo de curto prazo no endividamento, exercendo assim pressão sobre a tesouraria, visto que os compromissos da empresa se vencem a prazos inferiores a um ano.

⇒ **Rácio de Cobertura de Gastos Financeiros (RCGF)**

O Rácio de Cobertura de Gastos Financeiros (RCGF) calcula a dimensão na qual existem resultados disponíveis para suportar os encargos financeiros.

O autor E. Silva (2010, p.175) refere o RCGF «Mede o grau com que a exploração/actividade operacional da empresa consegue cobrir os encargos financeiros. Portanto, conclui sobre a capacidade da empresa para gerar meios suficientes para fazer face ao pagamento dos encargos financeiros.»

Tavares (2016) cita que o RCGF permite aferir «[...]a relação existente entre os resultados operacionais face aos encargos financeiros, ou seja, permite perceber até que ponto os resultados operacionais cobrem os encargos financeiros».

Para Encarnação (2009), este rácio permite calcular «[...]o grau com que a actividade de exploração consegue cobrir os encargos financeiros da empresa».

Fórmula de cálculo do RCGF:

$$\text{RCGF} = \frac{\text{EBIT} + \text{Rendimentos Financeiros}}{\text{Gastos de Financiamento}}$$

Earnings Before Interest and Taxes (EBIT) = Resultado antes de Gastos de Financiamento e Impostos (Resultado Operacional)

⇒ **Rácio de Gastos Financeiros (RGF)**

Fernandes *et al.* (2019) e Tavares (2016) mencionam que o Rácio de Gastos Financeiros (RGF) analisa o volume global de gastos de financiamento face ao volume de negócios.

Fórmula de cálculo do RGF:

$$\text{RGF} = \frac{\text{Gastos de Financiamento}}{\text{Volume de Negócios}}$$

➤ **Análise de Atividade**

A análise da atividade da empresa determina a capacidade da mesma em avaliar a eficiência relativa à gestão dos seus ativos. Esta análise varia consoante o ativo, podendo ser uma análise de curto prazo ou de médio e longo prazo.

Para Fernandes *et al.* (2019), esta análise possibilita determinar a capacidade da empresa em gerir com eficiência os seus ativos. O autor diz ainda que, conforme o ativo, esta análise pode se dividir em curto prazo ou médio e longo prazo.

O autor Queirós *et al.* (2020) refere que os rácios de atividade permitem calcular a evolução da atividade da empresa de um período para outro.

O rácio de atividade utilizado é:

⇒ **Rotação do Ativo Total (RA)**

O rácio de Rotação do Ativo Total (RA) mede o nível de vendas gerado pelo investimento realizado pela empresa (aplicações de fundos). Para Fernandes *et al.* (2019) o rácio de RA na prática, apresenta o número de unidades monetárias vendidas por cada unidade monetária investida pela empresa.

O rácio de RA mostra-nos a eficiência dos seus ativos na criação de vendas ou prestações de serviços (Lopes 2015).

Através do rácio de RA é possível obter o grau de rotatividade do negócio. Este é um rácio que combina «[...] aspectos associados ao nível de atividade com a utilização dos ativos» (E. Silva 2010).

Fórmula de cálculo do RA:

$$\mathbf{RA = \frac{\mathbf{Volume\ de\ Negócios}}{\mathbf{Ativo\ Total}}}$$

➤ **Análise da Liquidez**

A liquidez é referida como a capacidade de um determinado ativo ser transformado em meios líquidos disponíveis para solver os compromissos da empresa de curto prazo.

Para os autores Moreira (1997), Nabais & Nabais (2011), Breia *et al.* (2014) e Queirós *et al.* (2020), a liquidez de uma empresa avalia a capacidade de solver com os seus compromissos de curto prazo.

O indicador de liquidez utilizado é:

⇒ **Liquidez Geral (LG)**

Segundo Nabais & Nabais (2011), o rácio de LG mede a capacidade de fazer face aos débitos a curto prazo utilizando os montantes das disponibilidades, clientes e inventários.

O Banco de Portugal (2019) refere que este rácio identifica a relação entre os ativos correntes e os passivos correntes, ou seja, refere em que grau o endividamento de curto prazo encontra-se abrangido por ativos que possam vir a ser transformados em meios financeiros líquidos também no curto prazo.

Fórmula de cálculo da LG:

$$\mathbf{LG} = \frac{\mathbf{Ativo\ Corrente}}{\mathbf{Passivo\ Corrente}}$$

➤ **Análise da Rendibilidade**

Para o autor Queirós *et al.* (2020), os rácios de rendibilidade tem como objetivo a avaliação da capacidade da empresa em gerar resultados (lucros) através da boa gestão dos recursos disponíveis.

C. Oliveira (2014) menciona que, através do estudo da rendibilidade, é possível avaliar se os recursos disponíveis da empresa são eficazes e se os mesmos são empregados de forma a atingir os objetivos.

L. Gonçalves (2017) esclarece que os rácios de rendibilidade são utilizados para calcular a eficácia com que a empresa está a empregar os seus ativos. Através desta análise é possível relacionar os resultados com a atividade da empresa.

Os rácios de rendibilidade utilizados são:

⇒ **Rendibilidade Operacional das Vendas (ROV)**

Para Natário (2018), o rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas (ROV) avalia o retorno em termos de resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos), obtido por intermédio do volume de negócios.

Segundo Caldeira (2012), o rácio de ROV «[...] permite avaliar o valor acrescentado pela actividade das vendas antes da função financeira e dos impostos. É um bom indicador para se perceber a viabilidade económica da empresa».

Fórmula de cálculo do ROV:

$$\text{ROV} = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Volume de Negócios}}$$

⇒ **Rendibilidade Líquida das Vendas (RLV)**

Para C. Oliveira (2014), o rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas (RLV) avalia a eficiência do desempenho comercial através da relação do resultado líquido com o volume de negócios, ou seja, é um bom rácio para compreender a viabilidade do negócio.

Lopes (2015) menciona que o rácio de RLV determina a percentagem dos resultados líquidos no total do volume de negócios de uma empresa.

Fórmula de cálculo do RLV:

$$\mathbf{RLV} = \frac{\mathbf{Resultado\ Líquido\ do\ Período}}{\mathbf{Volume\ de\ Negócios}}$$

⇒ **Rendibilidade Operacional do Ativo (ROA)**

O rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo (ROA) analisa o retorno obtido, em termos operacionais, por cada unidade monetária investida pela empresa.

O autor E. Silva (2010) refere que o rácio de ROA calcula a performance dos capitais totais (próprios e alheios) investidos na empresa. Este é um rácio que mede a eficiência operacional da totalidade do negócio.

Para Nogueira (2012), o rácio de ROA «[...] avalia o retorno obtido, em termos operacionais, por cada unidade monetária investida pela empresa sendo que, quanto maior o valor do indicador, maior a propensão para o investimento gerar resultados.»

Segundo Caldeira (2012), o rácio de ROA apresenta a remuneração dos capitais investidos (capitais próprios e capitais alheios). Este rácio calcula a capacidade do negócio de criar «[...] resultados face ao investimento que lhe está afecto, independentemente da forma como foi financiado.»

Fórmula de cálculo do ROA:

$$\mathbf{ROA} = \frac{\mathbf{Resultado\ Operacional}}{\mathbf{Ativo\ Total}}$$

⇒ **Rendibilidade do Capital Próprio (Fundo Patrimonial) (RCP)**

O Banco de Portugal (2019) cita que o rácio de Rendibilidade do Capital Próprio (RCP) apresenta a rendibilidade obtida a partir dos capitais próprios da empresa.

Natário (2018, p. 36) refere que o rácio de RCP

[...] mede a remuneração obtida pelos acionistas decorrente do investimento realizado pelos mesmos na empresa. Quanto mais elevado for o indicador, maior é o retorno obtido resultante do valor investido no capital da empresa, pelo que, mais atrativa será na perspetiva dos investidores.

Para E. Silva (2010), este rácio calcula «[...]a capacidade da empresa para gerar lucros a partir dos capitais investidos pelos accionistas e permite a sua comparação com a rendibilidade do mercado e o custo da dívida».

Fórmula de cálculo do RCP:

$$\text{RCP} = \frac{\text{Resultado Líquido do Período}}{\text{Capital Próprio}}$$

Capital Próprio = Fundo Patrimonial

➤ **Análise do Risco**

O termo risco está associado a um fator de incerteza que afeta diretamente ou indiretamente a empresa de forma negativa ou positiva, mas normalmente, este tem um carácter negativo.

Para Neves (2005), «O risco pode ser definido como a possibilidade de perda. Quanto maior a possibilidade de perda maior o risco.»

Fernandes *et al.* (2019) refere que o termo de risco está diretamente ligado à incerteza da ocorrência de factos que possam vir a afetar a empresa direta ou indiretamente.

- **Tipos de Risco**

Existem variadas classificações para os vários tipos de riscos existentes.

Para os autores Neves (2005) e Nabais & Nabais (2011), o risco divide-se em:

Risco Sistemático ou de Mercado

Representa o risco de mercado em que a empresa está inserida. Este risco está diretamente associado a variáveis não controladas pela empresa, como a inflação, as políticas monetárias, orçamental e cambial, e a outros aspetos conjunturais.

Risco Específico ou Diversificável

Este risco está relacionado especificamente com a empresa e, eventualmente, com os seus concorrentes. Este risco pode ser reduzido pela diversificação dos ativos financeiros.

Relativamente ao risco específico ou diversificável, este divide-se em:

Risco Económico ou Operacional

O risco económico ou operacional refere-se à possibilidade de perdas por resultado de acontecimentos futuros que terão impacto nos resultados operacionais.

Breia *et al.* (2014) menciona que «O risco operacional abrangerá aspectos associados à estrutura/organização dos recursos comerciais, produção, administrativos, níveis de subcontratação, estrutura e tipologia dos gastos.»

O indicador do risco económico ou operacional utilizado é:

⇒ **Grau de Alavanca Operacional (GAO)**

Para Moreira (2001) e Mações (2020), o Grau de Alavanca Operacional (GAO) mede a sensibilidade dos resultados operacionais face às variações ocorridas nas vendas. Mações

(2020) refere ainda que o GAO possibilita identificar uma relação direta entre os resultados de exploração e o seu nível de atividade.

O GAO relaciona a margem bruta e os resultados operacionais, de maneira a mostrar o peso dos gastos fixos na estrutura dos gastos operacionais da empresa, possibilitando assim antecipar o impacto das variações do volume de negócios sobre os resultados operacionais, sendo que o GAO mede a vulnerabilidade dos resultados operacionais face às variações das vendas (Nabais & Nabais 2011). O autor menciona ainda que quanto maior o valor do GAO, maior é o risco económico/operacional da empresa, isto significa que grande parte da margem bruta é absorvida por gastos fixos.

Fórmula de cálculo do GAO:

$$\text{GAO} = \frac{\text{Margem Bruta}}{\text{Resultado Operacional}}$$

Margem Bruta = Volume de Negócios e Serviços Prestados – CMVMC

Risco Financeiro

Para Nabais & Nabais (2011), o risco financeiro está relacionado à incerteza associada à projeção da rentabilidade dos capitais próprios, proveniente ao uso de financiamento alheio, ou seja, está diretamente ligado com o nível de endividamento da empresa e respetivos gastos financeiros.

Para análise do risco financeiro analisa-se o indicador:

⇒ **Grau de Alavanca Financeira (GAF)**

Mações (2020) menciona que o Grau de Alavanca Financeira (GAF) permite avaliar a «[...] capacidade da empresa para maximizar a rentabilidade dos capitais próprios, através

de uma combinação adequada de capitais próprios e de capitais alheios», ou seja, o GAF calcula a sensibilidade dos resultados líquidos do período face às variações ocorridas nos resultados operacionais.

Risco Global

Para Tavares (2016) e S. Alves (2016), o risco global resulta da combinação da análise do risco económico ou operacional com o risco financeiro. O autor S. Alves (2016) refere ainda que este avalia a variação não proporcional do resultado antes de impostos face a variações ocorridas no volume de negócios.

Para análise do risco global analisa-se o indicador:

⇒ **Grau de Alavanca Combinada (GAC)**

O Grau de Alavanca Combinada (GAC) calcula o peso dos gastos fixos operacionais e dos gastos financeiros, e o impacto das variações no volume de negócios sobre os resultados de exploração da empresa.

Os autores Marques (2009) e Bonito (2014) referem que o GAC mede a sensibilidade do resultado líquido às variações do volume de vendas.

Os indicadores de risco financeiro (grau de alavanca financeira) e de risco global (grau de alavanca combinada) não serão utilizados por serem considerados indicadores pouco relevantes para a AJEJD.

3. Estudo de Caso: Associação de Jardins-Escolas João de Deus

Este capítulo é dedicado ao estudo de caso escolhido. Será efectuada uma breve apresentação da Associação de Jardins-Escolas João de Deus, nomeadamente a sua história e a sua constituição a nível de Jardins-Escolas.

De seguida, será realizado o estudo das Demonstrações Financeiras através da análise de rácios e indicadores económicos e financeiros.

Por fim, serão apresentadas as conclusões finais alcançadas.

3.1. Apresentação da AJEJD

3.1.1. História da AJEJD

A Associação de Escolas Móveis pelo Método João de Deus foi fundada pelo Mecenas Casimiro Freire, em 1882. Em 1908, por proposta de João de Deus Ramos, filho do Poeta-Educador, passou a designar-se "Associação de Escolas Móveis pelo Método João de Deus, Bibliotecas Ambulantes e Jardins-Escolas". Sentindo a necessidade de dar carácter mais amplo e perdurável à obra de instrução levada a cabo, João de Deus Ramos funda em Coimbra, no ano de 1911, o primeiro Jardim-Escola João de Deus. Em 1917, foi inaugurado o Museu João de Deus.

A partir de 1920, a AJEJD enriqueceu o número de alfabetizados pelo Método João de Deus. Esse método continua a ser o seu principal objetivo nas valências de creche, pré-escolar, 1.º e 2.º ciclo do ensino básico, atividades de tempos livres e ensino superior.

Atualmente, a AJEJD conta com cinquenta e cinco Centros Educativos distribuídos pelo país, cuja atividade se reparte por: trinta e oito jardins-escolas, oito centros infantis, uma escola de 2.º ciclo do ensino básico, duas ludotecas itinerantes, dois museus, uma escola superior de educação, um gabinete de inserção profissional, um centro de acolhimento

temporário de crianças e jovens em risco e um projeto ao abrigo do projeto escolhas, conforme se pode observar na Figura 3.1.

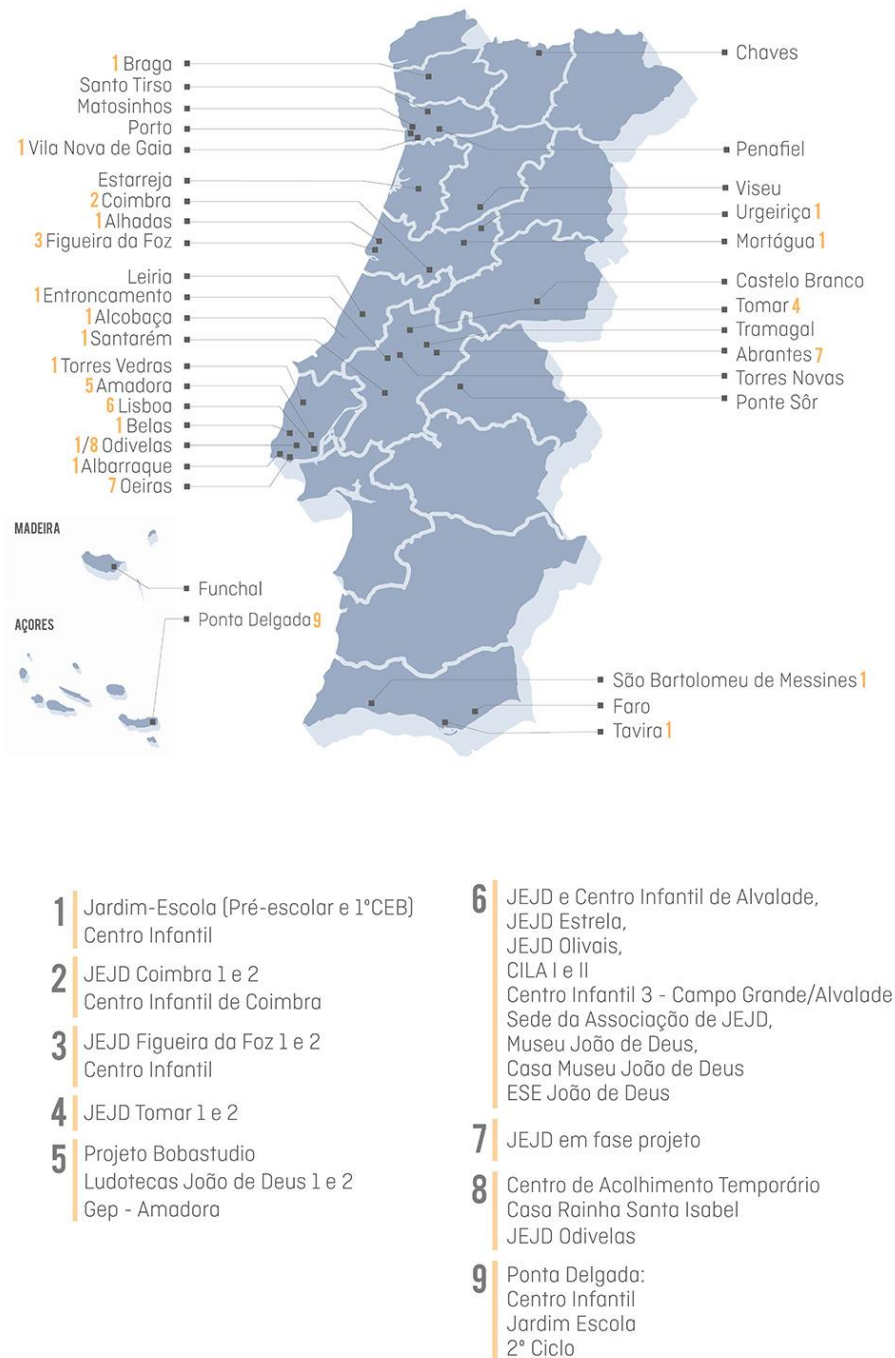


Figura 3.1: Rede Nacional de Jardins-Escolas João de Deus

Fonte: Site da AJEJD

3.1.2. Caracterização da Natureza de Atividade da AJEJD

A AJEJD, na sua forma jurídica, assume-se como uma instituição de direito privado, reconhecida como uma IPSS, conforme o registo no Livro 03 das Associações de Solidariedade Social, sob o N.º 87/85 a folhas 09 e verso, em conformidade com o disposto no N.º 2 do artigo N.º 7.º do Regulamento de Registo das Instituições Particulares de Solidariedade Social, aprovado pela Portaria N.º 139/2007 de 29 de janeiro.

Face ao seu reconhecimento como IPSS, encontra-se isenta de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC) e rendimentos de capitais, nos termos do artigo N.º 10.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, e ainda conforme despacho exarado no processo N.º 1972/89 – EG/SAIR N.º 10674/89 de 20 de novembro de 1989 do Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais. Para o efeito, é necessária a observância continuada de requisitos enumerados no citado artigo, merecendo destaque a afetação aos fins estatutários, de 100% do rendimento global líquido que estaria sujeito a tributação nos termos gerais.

Decorrente deste enquadramento, não são reconhecidos quaisquer impostos diferidos relacionados com diferenças entre a base contabilística e fiscal dos seus ativos e passivos.

3.2. Análise Económica e Financeira da AJEJD

A análise económica e financeira da AJEJD será realizada através da determinação dos rácios e indicadores económicos e financeiros definidos no subcapítulo 2.7. Análise Económica e Financeira, com base na informação divulgada nos Relatórios de Atividades e Contas de Gerência, no período compreendido entre os anos de 2010 a 2019.

3.2.1. Análise dos Balanços e das Demonstrações de Resultados da AJEJD

Nos Anexos encontra-se o Anexo II – Balanço da AJEJD segundo os Relatórios de Atividades e Contas de Gerência da AJEJD do período de 2010 a 2019.

➤ Ativo

Tabela 3.1: Ativo Não Corrente

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|---|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Ativo Não Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Ativos fixos tangíveis | 29 785 | 32 530 | 34 740 | 36 545 | 35 253 | 34 228 | 33 050 | 32 871 | 38 253 | 39 289 |
| Ativos intangíveis | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 5 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Investimentos financeiros | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 7 | 15 | 21 | 28 | 44 |
| Propriedades de investimento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 182 | 87 |
| Ativos não correntes detidos para venda | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 879 |
| Total | 29 786 | 32 531 | 34 741 | 36 546 | 35 259 | 34 240 | 33 066 | 32 892 | 39 463 | 40 299 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Relativamente aos ativos não correntes, conforme podemos verificar pela tabela 3.1, existiu um crescimento de cerca de 35% entre o período de 2010 e 2019, representando um aumento de cerca de 10.513 milhares de euros, podendo assim verificar que o nível de investimento realizado comparativamente com as amortizações do período foi superior.

Ao longo dos dez anos em análise os ativos fixos tangíveis aumentaram através de obras de ampliação e da construção de novas instalações em edifícios dos Jardins-Escolas, que atualmente já se encontram em funcionamento. Em 2011, começou a construção do Jardim-Escola de Odivelas e, em 2017, começou a construção do Jardim-Escola de Belas.

Relativamente à rubrica “propriedades de investimento”, no ano 2018 foi adquirida a casa Museu João de Deus, o que teve um impacto positivo de aproximadamente 1.182 milhares de euros após as depreciações do período.

Tabela 3.2: Ativo Corrente

(Milhares de euros)

| Ativo Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Clientes e utentes | 390 | 478 | 497 | 435 | 479 | 540 | 924 | 826 | 831 | 1 068 |
| Adiantamentos a fornecedores | 5 | 3 | 2 | 7 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 11 |
| Estados e outros entes públicos | 566 | 465 | 527 | 138 | 5 | 97 | 142 | 165 | 923 | 238 |
| Fundadores/beneméritos/patrocinadores/doadores/associados/membros | 0 | 0 | 0 | 29 | 32 | 35 | 38 | 40 | 42 | 42 |
| Outras contas a receber | 1 088 | 572 | 551 | 628 | 530 | 519 | 1 426 | 1 329 | 1 284 | 189 |
| Diferimentos | 0 | 0 | 0 | 116 | 112 | 116 | 110 | 98 | 86 | 112 |
| Caixa e depósitos bancários | 3 491 | 3 116 | 3 222 | 2 229 | 3 650 | 4 349 | 4 657 | 5 759 | 3 842 | 4 119 |
| Total | 5 540 | 4 634 | 4 799 | 3 582 | 4 810 | 5 657 | 7 301 | 8 219 | 7 011 | 5 779 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.2 podemos verificar que o ativo corrente teve algumas variações ao longo dos dez anos em análise, sendo que a rubrica “caixa e depósitos bancários” foi a rubrica com o maior peso no total do ativo corrente, tendo um peso médio no período em análise de cerca de 67%. Durante o ano 2010 a 2019, teve um crescimento de aproximadamente 18%, representando um aumento de cerca de 627 milhares de euros.

A rubrica de “clientes e utentes” teve um aumento do valor de dívidas de cerca de 174% ao longo do período em análise, apresentando um aumento de aproximadamente 678 milhares de euros. Esta rubrica representa no total do ativo corrente um peso médio de aproximadamente 11% no período analisado.

Já a rubrica “outras contas a receber” apresentou uma tendência decrescente de 2010 a 2015, tendência essa contrariada entre os anos 2016 a 2018 pelo facto do Instituto de Gestão Financeira do Ministério da Educação ter aprovado oficialmente o Programa de Expansão e Desenvolvimento da Educação Pré-Escolar – Compensação Salarial das Educadoras, relativo ao ano escolar de 2015/2016. Os valores desta rubrica (entre 2018 e 2019) diminuíram significativamente, tendo no ano de 2010 um peso de cerca de 20% no total do ativo corrente, passando para cerca de 3% do peso total do ativo corrente em 2019, uma diminuição de cerca de 899 milhares de euros.

➤ Fundo Patrimonial

Tabela 3.3: Fundo Patrimonial

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|---|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Fundo Patrimonial | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Fundos | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 |
| Reservas | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 |
| Resultados transitados | 25 911 | 25 754 | 25 991 | 26 286 | 25 576 | 25 861 | 26 584 | 28 123 | 28 750 | 29 697 |
| Ajustamentos/Outras variações nos fundos patrimoniais | 1 283 | 1 211 | 1 153 | 1 094 | 1 036 | 980 | 932 | 883 | 1 009 | 960 |
| Subtotal | 28 781 | 28 552 | 28 731 | 28 967 | 28 199 | 28 428 | 29 103 | 30 593 | 31 346 | 32 244 |
| Resultado líquido do período | -157 | 236 | 294 | -710 | 285 | 723 | 1 540 | 627 | 947 | -639 |
| Total | 28 624 | 28 788 | 29 025 | 28 257 | 28 484 | 29 151 | 30 643 | 31 220 | 32 293 | 31 605 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Observando a tabela 3.3, verificamos que a AJEJD, entre 2010 e 2012, teve um aumento no fundo patrimonial. Já em 2013, o mesmo baixou em consequência do resultado líquido do período (RLP) negativo. Entre 2014 e 2018 registou um incremento progressivo em resultado dos RLP positivos acumulados ao longo desse período. Por fim, no ano de 2019, apesar de ter tido um RLP negativo, o fundo patrimonial manteve-se positivo. O fundo patrimonial apresentou um crescimento de aproximadamente 10% em 2019 face a 2010, representando um aumento próximo de 2.981 milhares de euros.

➤ Passivo

Tabela 3.4: Passivo Não Corrente

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|-----------------------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Passivo Não Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Provisões | 0 | 0 | 166 | 140 | 202 | 115 | 4 | 7 | 40 | 40 |
| Financiamentos obtidos | 371 | 1 216 | 3 232 | 4 180 | 3 646 | 3 099 | 2 534 | 2 548 | 6 883 | 6 124 |
| Total | 371 | 1 216 | 3 398 | 4 320 | 3 848 | 3 214 | 2 538 | 2 555 | 6 923 | 6 164 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

A rubrica “provisões”, examinando a tabela 3.4, verifica-se que entre 2012 e 2019 a mesma diminuiu cerca de 76%. O principal motivo dessa diminuição foi a ausência das provisões relativas a processos judiciais em curso entre os anos 2012 e 2015.

Podemos apurar que os financiamentos obtidos com um prazo superior a um ano tiveram um acréscimo de aproximadamente 1551%, o que representa um aumento de cerca de 5.753 milhares de euros entre 2010 e 2019. Estes aumentos deveram-se principalmente aos empréstimos obtidos para a construção do Jardim-Escola de Odivelas (2011) e do Jardim-Escola de Belas (2017).

Tabela 3.5: Passivo Corrente

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|---|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Passivo Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Fornecedores | 692 | 118 | 179 | 232 | 194 | 292 | 286 | 284 | 267 | 326 |
| Adiantamentos de clientes e utentes | 0 | 2 | 3 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Estado e outros entes públicos | 712 | 655 | 693 | 787 | 760 | 732 | 724 | 863 | 727 | 792 |
| Fundadores/beneméritos/patrocinadores/doadores/associados/membros | 0 | 0 | 0 | 26 | 32 | 34 | 37 | 39 | 41 | 42 |
| Financiamentos obtidos | 40 | 40 | 263 | 329 | 533 | 547 | 564 | 577 | 622 | 2 043 |
| Diferimentos | 1 799 | 1 998 | 1 937 | 2 090 | 2 324 | 2 190 | 2 020 | 1 960 | 1 048 | 1 090 |
| Outras contas a pagar | 3 088 | 4 348 | 4 042 | 4 083 | 3 894 | 3 737 | 3 555 | 3 613 | 4 553 | 4 016 |
| Total | 6 331 | 7 161 | 7 117 | 7 551 | 7 737 | 7 532 | 7 186 | 7 336 | 7 258 | 8 309 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Analisando a tabela 3.5 averiguamos um aumento do passivo corrente entre 2010 e 2019 próximo de 31%, representando um montante de cerca de 1.978 milhares de euros. Este crescimento foi fomentado principalmente pelo acréscimo das dívidas relativas aos financiamentos obtidos de curto prazo, que corresponde a um crescimento aproximadamente de 5008% de 2010 para 2019, o que representa um aumento de cerca de 2.003 milhares de euros.

A rubrica “financiamentos obtidos” apresentou o seu valor mais alto no ano de 2019, correspondendo a um peso de aproximadamente 25% do total do passivo corrente durante

o período analisado. É de mencionar que, no ano de 2019, a AJEJD recorreu a uma conta corrente caucionada no montante de 1.250 milhares de euros.

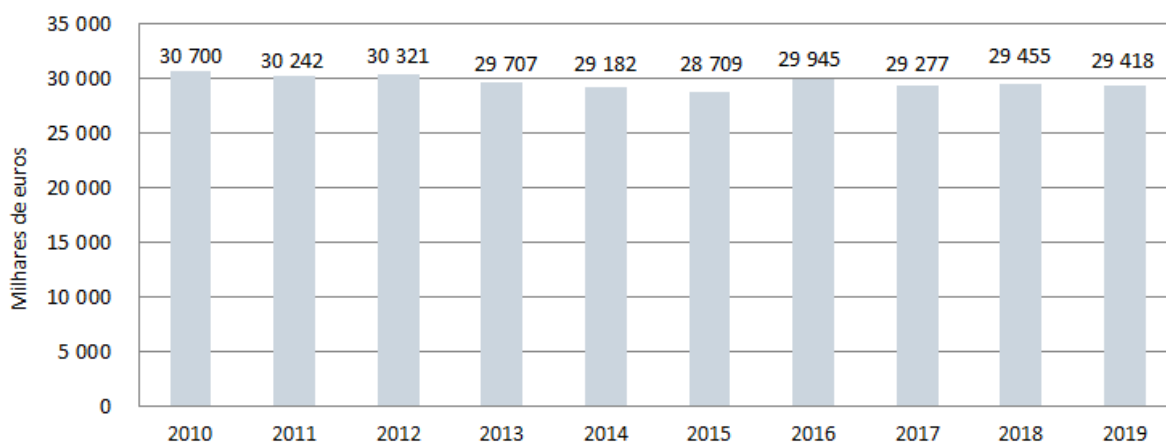
Podemos verificar ainda que as dívidas a fornecedores decresceram aproximadamente 53%, uma diminuição de cerca de 366 milhares de euros de 2010 para 2019. A rubrica “fornecedores” teve um peso médio no período em análise de aproximadamente de 4% do total do passivo corrente.

A rubrica “outras contas a pagar” representou um peso médio no período em análise de cerca de 53% do total do passivo corrente, tendo crescido aproximadamente 30% entre 2010 e 2019, sendo os custos com as férias e os subsídios de férias dos colaboradores os principais contribuidores desse valor.

Nos Anexos encontra-se o Anexo III – Demonstração de Resultados da AJEJD segundo os Relatórios de Atividades e Contas de Gerência da AJEJD do período de 2010 a 2019.

➤ Proveitos Operacionais

Gráfico 3.1: Proveitos Operacionais



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Através do gráfico 3.1 podemos verificar que, entre 2010 e 2015, a tendência dos proveitos operacionais foi decrescente. Já no ano de 2016, os proveitos operacionais aumentaram, tendência esta invertida nos restantes anos do período em análise (2017 a 2019).

Estes decréscimos estão associados à diminuição das contrapartidas financeiras definidas pelos centros regionais da Segurança Social, bem como a diminuição da rubrica “outros rendimentos e ganhos”.

Apenas entre o período de 2010 a 2012 os proveitos operacionais apresentaram valores acima dos 30.000 milhares de euros. Podemos ainda observar que o ano de 2015 foi o ano que obteve o menor volume dos proveitos operacionais, tendo este ficado abaixo dos 29.000 milhares de euros.

Entre os anos de 2010 e 2019 existiu uma redução dos proveitos operacionais de cerca de 4%, representando uma diminuição de aproximadamente 1.282 milhares de euros.

Tabela 3.6: Estrutura dos Proveitos Operacionais

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|--|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Proveitos Operacionais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Vendas e serviços prestados | 19 514 | 19 649 | 21 156 | 20 393 | 20 060 | 19 349 | 19 572 | 20 064 | 20 315 | 20 909 |
| Subsídios, doações e legados | 9 916 | 9 275 | 9 018 | 9 131 | 8 955 | 9 064 | 8 175 | 8 168 | 8 426 | 8 109 |
| Amulação Imparidade de dívidas a receber | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amulação Provisões | 0 | 0 | 0 | 22 | 0 | 88 | 105 | 0 | 0 | 0 |
| Outros rendimentos e ganhos | 1 270 | 1 318 | 147 | 161 | 165 | 207 | 2 093 | 1 045 | 714 | 400 |
| Total | 30 700 | 30 242 | 30 321 | 29 707 | 29 182 | 28 709 | 29 945 | 29 277 | 29 455 | 29 418 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Conforme ilustra a tabela 3.6, as “vendas e serviços prestados” são a rubrica com o maior peso no total dos proveitos operacionais, responsável por cerca de mais de 68% do total dos proveitos operacionais.

Podemos verificar que entre o ano de 2010 e 2012 a rubrica “vendas e serviços prestados” subiu cerca de 1.642 milhares de euros, sendo que 2012 foi o ano em que se observou o maior volume de vendas de todo o período analisado. O triénio 2012 a 2015 apresentou uma diminuição na rubrica “vendas e serviços prestados” ano a ano, padrão que se inverteu com o seu incremento nos cinco anos seguintes (2015 a 2019), que apresentaram um crescimento médio anual de cerca de 2%, tendo alcançado no ano de 2019 o segundo valor mais alto dos dez anos em análise.

O desvio ocorrido na rubrica “outros rendimentos e ganhos” entre o ano de 2015 e o ano de 2016 deveu-se ao facto do Instituto de Gestão Financeira do Ministério da Educação ter aprovado oficialmente o Programa de Expansão e Desenvolvimento da Educação Pré-Escolar – Compensação Salarial das Educadoras relativo ao ano escolar de 2015/2016. Por este motivo, só no ano de 2016 foi possível especializar os valores correspondentes, no montante aproximado de 1.095 milhares de euros.

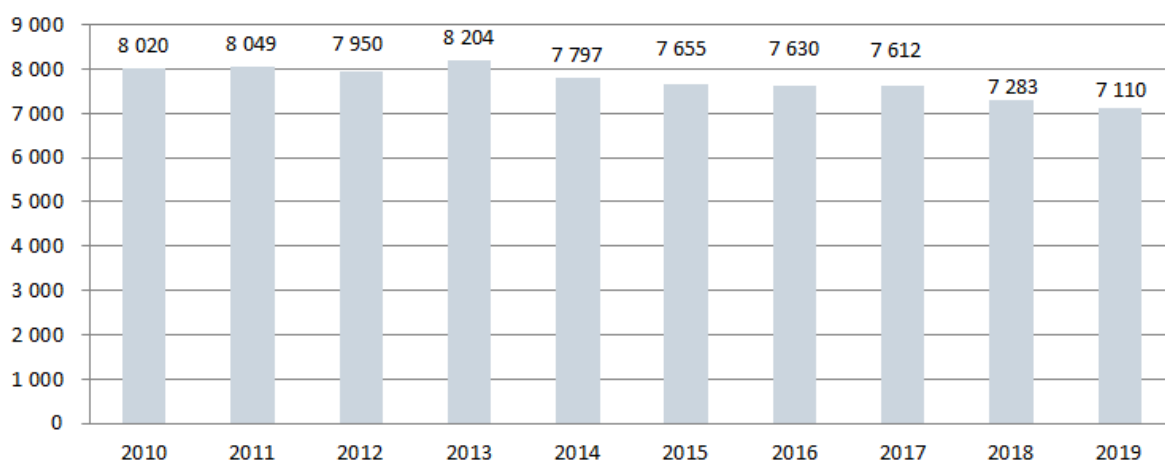
Tabela 3.7: Subsídios, Doações e Legados

| (Milhares de euros) | | | | | | | | | | |
|------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Subsídios, doações e legados | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| ISS,IP - Centros Distritais | 8 307 | 7 442 | 8 572 | 8 626 | 8 526 | 8 610 | 7 762 | 7 740 | 7 999 | 7 444 |
| Outros | 1 609 | 1 833 | 446 | 505 | 429 | 454 | 413 | 428 | 427 | 665 |
| Total | 9 916 | 9 275 | 9 018 | 9 131 | 8 955 | 9 064 | 8 175 | 8 168 | 8 426 | 8 109 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.7 verifica-se que a rubrica dos “subsídios, doações e legados” veio a reduzir ao longo do período estudado, representando uma diminuição de cerca de 1.807 milhares de euros. Os subsídios e participações obtidos pelos acordos de cooperação com o Ministério do Trabalho e da Segurança Social e Outras Entidades do Setor Público entre o período analisado tiveram uma redução de cerca de 69%.

Gráfico 3.2: Número de Utentes Inscritos na AJEJD



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Pelo gráfico 3.2 observa-se que, entre o período de 2010 e 2019 o número de utentes inscritos na AJEJD reduziu cerca de 11%, o que representa uma redução de 910 utentes.

➤ Custos Operacionais

Tabela 3.8: Estrutura dos Custos Operacionais

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|---|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Custos Operacionais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas | 1 815 | 1 762 | 1 688 | 1 814 | 1 542 | 1 370 | 1 376 | 1 403 | 1 459 | 1 451 |
| Fornecimentos e serviços externos | 5 283 | 4 803 | 4 649 | 4 640 | 3 838 | 3 727 | 3 862 | 4 061 | 3 855 | 4 015 |
| Gastos com o pessoal | 21 823 | 21 688 | 21 768 | 22 178 | 21 695 | 21 098 | 21 271 | 21 309 | 21 272 | 22 801 |
| Imparidade de dívidas a receber | 39 | 0 | 94 | 5 | 0 | 0 | 105 | 58 | 53 | 56 |
| Provisões | 0 | 0 | 166 | 0 | 64 | 0 | 0 | 2 | 34 | 0 |
| Aumentos/Reduções de justo valor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros gastos e perdas | 475 | 299 | 93 | 60 | 66 | 172 | 272 | 264 | 422 | 136 |
| Gastos/reversões de depreciação e de amortização | 1 421 | 1 424 | 1 500 | 1 539 | 1 487 | 1 448 | 1 380 | 1 330 | 1 283 | 1 389 |
| Total | 30 856 | 29 976 | 29 958 | 30 236 | 28 692 | 27 815 | 28 266 | 28 427 | 28 378 | 29 848 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Os custos operacionais, como podemos observar na tabela 3.8, tiveram um decréscimo aproximadamente de 3% entre o período de 2010 e 2019, representando uma diminuição de cerca de 1.007 milhares de euros.

Analisando as rubricas dos custos operacionais, podemos observar que todas apresentaram uma diminuição de valor entre o período de 2010 e 2019, exceto as rubricas “gastos com o pessoal” e “imparidades de dívidas a receber”, que tiveram um acréscimo aproximadamente de 4% e 44%, respetivamente.

Tabela 3.9: Peso em % de cada Rubrica nos Custos Operacionais

| Custos Operacionais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas | 6% | 6% | 6% | 6% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Fornecimentos e serviços externos | 17% | 16% | 16% | 15% | 13% | 13% | 14% | 14% | 14% | 13% |
| Gastos com o pessoal | 71% | 72% | 73% | 73% | 76% | 76% | 75% | 75% | 75% | 76% |
| Imparidade de dívidas a receber | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Provisões | 0% | 0% | 1% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Reduções de justo valor | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Outros gastos e perdas | 2% | 1% | 0% | 0% | 0% | 1% | 1% | 1% | 1% | 0% |
| Gastos/Reversões de depreciação e de amortização | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Total | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.9, verifica-se que as principais rubricas com maior peso nos custos operacionais são as rubricas “fornecimentos e serviços externos” (FSE) e “gastos com o pessoal”. Estas duas rubricas juntas representam um peso médio durante o período em estudo de aproximadamente 89% do total dos custos operacionais.

Fornecimentos e Serviços Externos (FSE)

Tabela 3.10: Fornecimentos e Serviços Externos

| Rubrica | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|------------------------------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Subcontratos | 45 | 18 | 25 | 22 | 19 | 13 | 7 | 9 | 9 | 6 |
| Serviços especializados | 2 833 | 2 484 | 2 183 | 2 327 | 1 847 | 1 810 | 1 831 | 1 918 | 1 714 | 1 853 |
| Materiais | 685 | 625 | 905 | 869 | 626 | 557 | 544 | 659 | 613 | 616 |
| Energia e fluidos | 529 | 583 | 686 | 692 | 687 | 653 | 722 | 687 | 706 | 703 |
| Deslocações, estadas e transportes | 271 | 263 | 272 | 262 | 235 | 290 | 319 | 334 | 388 | 367 |
| Serviços diversos | 921 | 830 | 597 | 467 | 424 | 404 | 429 | 454 | 425 | 471 |
| Total | 5 283 | 4 803 | 4 649 | 4 640 | 3 838 | 3 727 | 3 862 | 4 061 | 3 855 | 4 015 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

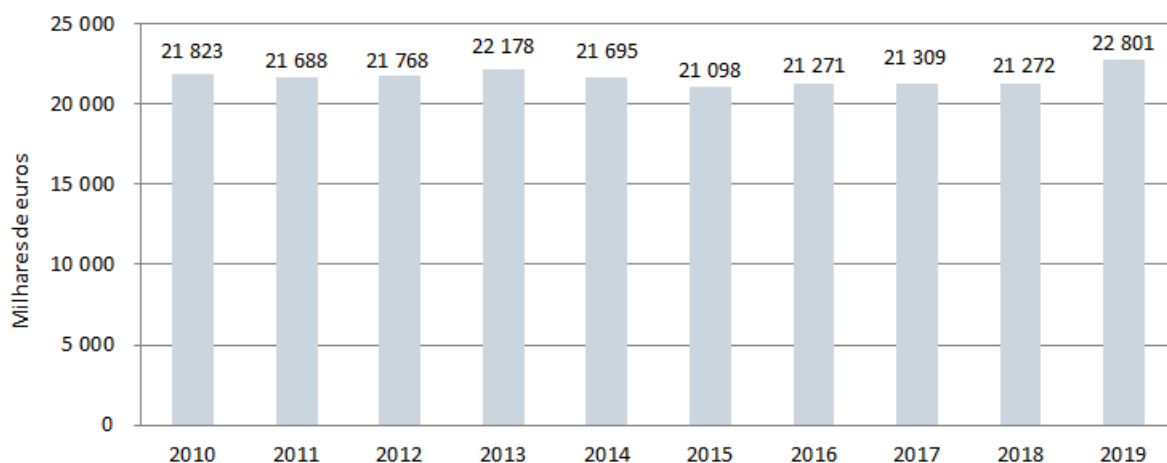
Analisando a tabela 3.10, podemos observar que entre 2010 e 2019 a subconta “serviços especializados”¹⁶ é a subconta com maior peso no total dos FSE, tendo um peso médio durante o período em análise de cerca de 48%, seguida das subcontas “materiais” e “energia e fluídos”, ambas com um peso médio no período em análise de aproximadamente 16% no total dos FSE.

A subconta “serviços especializados” apresentou uma redução de cerca de 35%, o que representa uma diminuição aproximadamente de 980 milhares de euros entre 2010 e 2019, tendo ocorrido no período entre 2013 e 2014 a maior redução dos dez anos analisados, um decréscimo próximo de 480 milhares de euros, redução esta que deveu-se essencialmente à diminuição da rubrica de “conservação e reparação”.

A subconta “energia e fluídos” teve um acréscimo de cerca de 33%, o que representa uma subida aproximadamente de 174 milhares de euros entre o período de 2010 e 2019.

Gastos com o Pessoal

Gráfico 3.3: Gastos com o Pessoal



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Observando o gráfico 3.3, verifica-se que a rubrica de “gastos com o pessoal” apresentou um acréscimo de cerca de 4% no seu valor ao longo do período de 2010 a 2019. Esta é a

¹⁶ A rubrica "Serviços especializados" inclui as aulas especializadas, publicidade e propaganda, vigilância e segurança, honorários, comissões bancárias, conservação e reparação, outros serviços e trabalhos especializados.

rubrica que tem maior peso nos custos operacionais, nunca inferior a 70% do total dos custos operacionais.

Este aumento de cerca de 4% na rubrica de “gastos com o pessoal” entre o período de 2010 a 2019 acompanhou o aumento aproximadamente de 7% da rubrica “vendas e serviços prestados” no mesmo período.

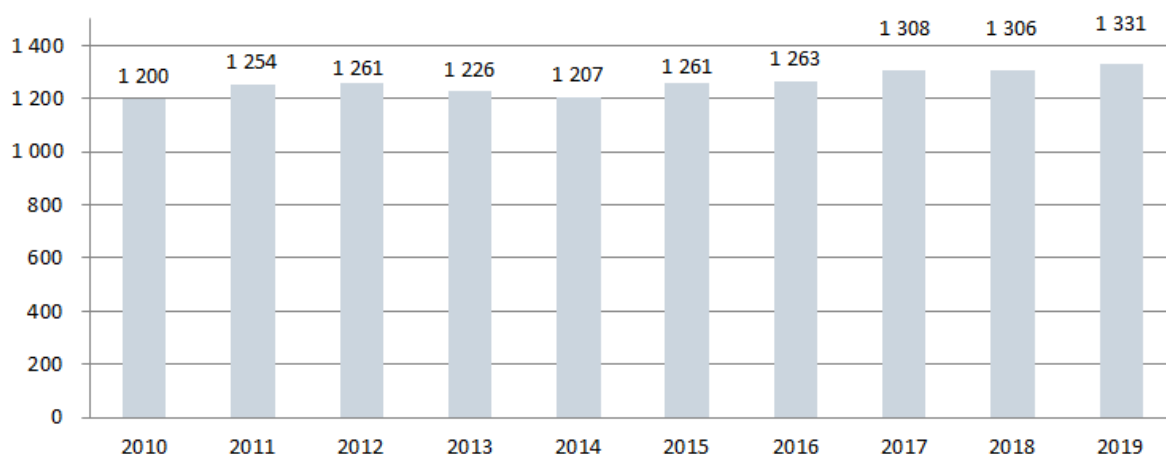
Durante os dez anos analisados, não se verifica uma tendência linear na rubrica “gastos com o pessoal”. Durante a maior parte dos anos, os valores da rubrica “gastos com o pessoal” estavam abaixo dos 22.000 milhares de euros, tendo no ano de 2015 apresentado o valor mais baixo do período em análise (aproximadamente 21.098 milhares de euros).

Apenas em dois anos, a rubrica “gastos com o pessoal” ultrapassou os 22.000 milhares de euros, sendo que no ano de 2019 aproximou-se dos 23.000 milhares de euros.

Neste sentido, verificamos que as rubricas “custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas (CMVMC)”, “FSE” e “outros gastos e perdas” tiveram uma diminuição gradual ao longo dos anos no total dos custos operacionais, contrariamente à rubrica “gastos com o pessoal”, que apresentou um crescimento progressivo.

A rubrica “gastos com o pessoal” apresentou um acréscimo ao longo dos dez anos analisados, o que vai em linha com a diminuição da subconta “serviços especializados” da rubrica “FSE”. Esta diminuição deveu-se essencialmente à alteração de política de *outsourcing* (recibos verdes), passando para a utilização de recursos próprios permanentes incluídos na rubrica “gastos com o pessoal”.

Gráfico 3.4: Número de Colaboradores ao Serviço da AJEJD

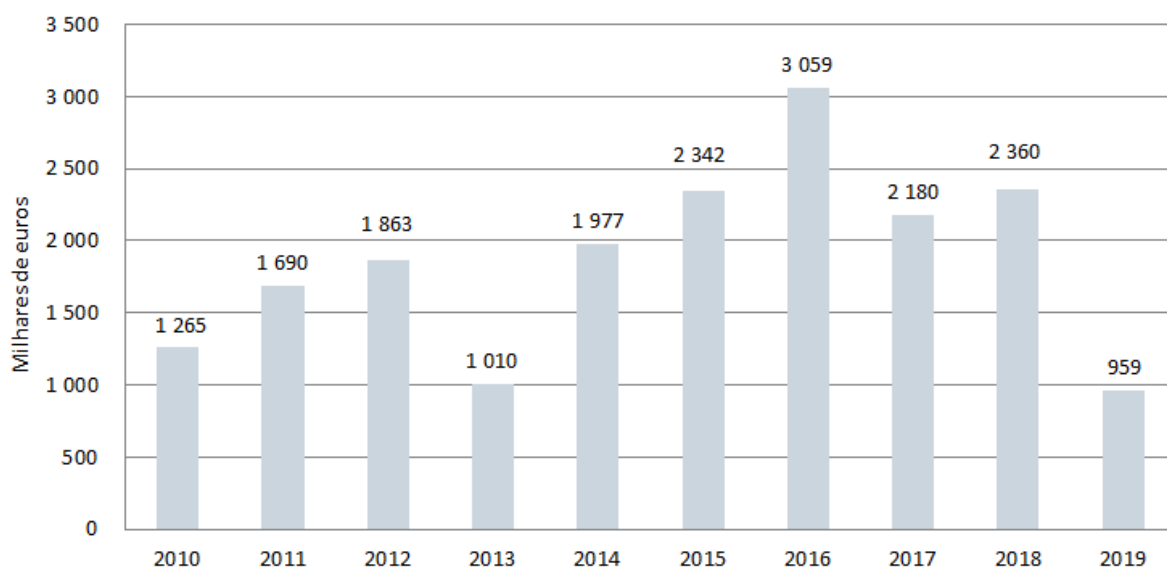


Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Ao analisar o gráfico 3.4, observa-se que entre o período de 2010 e 2019 houve um acréscimo de cerca de 11% no número de colaboradores na AJEJD, representando um aumento de 131 novos colaboradores ao serviço da AJEJD.

EBITDA

Gráfico 3.5: EBITDA



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Ao observar o gráfico 3.5, podemos verificar uma evolução positiva entre o ano de 2010 a 2012, tendo apresentado um incremento de cerca de 598 milhares de euros, devendo-se ao aumento de cerca de 8% da rubrica “vendas e serviços prestados” e a uma redução de cerca de 3% nos custos relativos às rubricas “CMVMC”, “FSE” e “gastos com o pessoal”.

Entre 2012 e 2013, o EBITDA reduziu cerca de 853 milhares de euros. Esta redução ocorreu, principalmente, com o aumento da rubrica “gastos com o pessoal” em cerca de 2% e com a diminuição da rubrica “vendas e serviços prestados” em cerca de 4%.

No ano de 2016 o EBITDA alcançou o valor mais alto de todo o período analisado (cerca de 3.059 milhares de euros). Face ao ano de 2013, foi um aumento aproximadamente de 2.049 milhares de euros. Este incremento, apesar do decréscimo de cerca de 6% nas rubricas “vendas e serviços prestados” e “subsídios, doações e legados”, deveu-se a um

aumento da rubrica “outros rendimentos e ganhos” no montante de aproximadamente 1.932 milhares de euros e a uma diminuição de cerca de 7% nos custos relativos às rubricas “CMVMC”, “FSE” e “gastos com o pessoal”.

Entre 2016 e 2017, o EBITDA voltou a diminuir, neste caso aproximadamente 879 milhares de euros. Apesar da rubrica “vendas e serviços prestados” ter aumentado cerca de 3%, a rubrica “outros rendimentos e ganhos” diminuiu aproximadamente 50%.

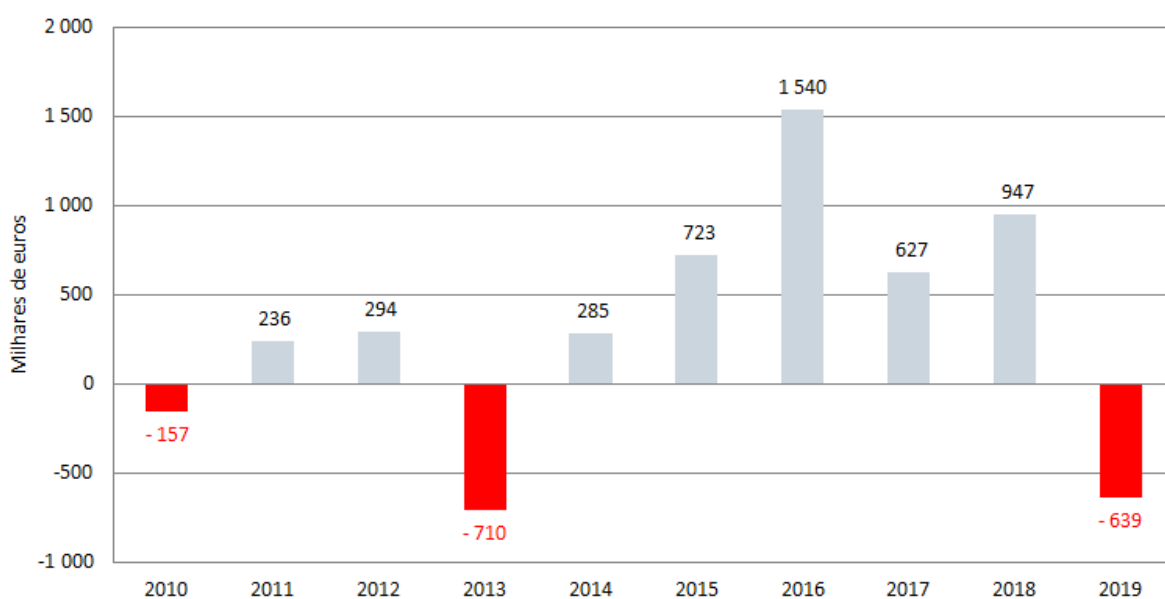
De 2017 para 2018, o EBITDA apresentou uma subida de cerca de 8%. Essa subida deveu-se, principalmente, à diminuição de aproximadamente 5% nos custos da rubrica “FSE”.

Em 2019 o EBITDA foi o mais baixo do período. Face a 2018 reduziu aproximadamente 1.401 milhares de euros, sendo que o principal motivo foi o aumento em cerca de 7% dos custos com as rubricas “FSE” e “gastos com o pessoal”.

Entre o ano de 2016 e 2019, o EBITDA reduziu cerca de 2.100 milhares de euros. Esta redução deveu-se essencialmente à diminuição da rubrica “outros rendimentos e ganhos” em aproximadamente 1.693 milhares de euros e ao aumento das rubricas “CMVMC”, “FSE” e “gastos com o pessoal” em cerca de 1.758 milhares de euros.

Resultado Líquido do Período (RLP)

Gráfico 3.6: Resultado Líquido do Período



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Examinando o gráfico 3.6, podemos verificar que o RLP variou bastante ao longo dos dez anos analisados.

O RLP apresentou valores negativos nos anos de 2010, 2013 e 2019, sendo que estes resultados deveram-se sobretudo à diminuição das rubricas “subsídios, doações e legados” e “outros rendimentos e ganhos”.

O ano de 2016 foi o ano que apresentou o RLP mais alto de todo o período em estudo (aproximadamente 1.540 milhares de euros).

3.2.2. Análise de Rácios e Indicadores Económicos e Financeiros da AJEJD

➤ Análise do Equilíbrio Financeiro

- Análise do Equilíbrio Financeiro a Curto Prazo

Tabela 3.11: Indicadores de Equilíbrio Financeiro a Curto Prazo

| | | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|--------------|-------------------------------------|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|-------------|---------------|
| Ciclo | Rubricas | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Investimento | Recursos Estáveis | 28 995 | 30 004 | 32 423 | 32 577 | 32 332 | 32 365 | 33 181 | 33 775 | 39 216 | 37 769 |
| | Aplicações Fixas Líquidas | 29 786 | 32 531 | 34 741 | 36 546 | 35 259 | 34 240 | 33 066 | 32 892 | 39 463 | 40 299 |
| | Fundo de Maneio | -791 | -2 527 | -2 318 | -3 969 | -2 927 | -1 875 | 115 | 883 | -247 | -2 530 |
| Exploração | Necessidades Cíclicas | 2 049 | 1 518 | 1 577 | 1 353 | 1 160 | 1 308 | 2 644 | 2 460 | 3 169 | 1 660 |
| | Recursos Cíclicos | 3 243 | 2 813 | 3 075 | 3 468 | 3 843 | 3 795 | 3 631 | 3 723 | 2 705 | 4 293 |
| | Necessidades de Fundo Maneio | -1 194 | -1 295 | -1 498 | -2 115 | -2 683 | -2 487 | -987 | -1 263 | 464 | -2 633 |
| Tesouraria | Tesouraria Ativa | 3 491 | 3 116 | 3 222 | 2 229 | 3 650 | 4 349 | 4 657 | 5 759 | 3 842 | 4 119 |
| | Tesouraria Passiva | 3 088 | 4 348 | 4 042 | 4 083 | 3 894 | 3 737 | 3 555 | 3 613 | 4 553 | 4 016 |
| | Tesouraria Líquida | 403 | -1 232 | -820 | -1 854 | -244 | 612 | 1 102 | 2 146 | -711 | 103 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.11 podemos concluir que a AJEJD, relativamente ao indicador FM dos dez anos em análise, não teve margem de segurança nos anos de 2010 até 2015 e de 2018 a 2019. Os recursos estáveis não foram suficientes para financiar a totalidade das aplicações fixas líquidas, ou seja, apresentou um FM negativo na maior parte do período analisado.

Apenas nos anos de 2016 e 2017 os recursos estáveis da AJEJD financiaram a totalidade das aplicações fixas líquidas e ainda uma pequena parte das necessidades cíclicas, tendo apresentado uma margem de segurança positiva, conforme evidenciada pelo FM.

O indicador NFM foi negativo entre 2010 e 2017 e em 2019, o que mostra que o ciclo de exploração não só foi auto-suficiente, como também gerava excedentes, diminuindo assim a margem de segurança necessária em termos de FM. Já no ano de 2018, as NFM foram positivas, existindo necessidade de financiar o ciclo de exploração, havendo uma maior pressão sobre o FM, forçando assim a procurar outras formas de financiamento.

Relativamente ao ciclo de financiamento de curto prazo, o indicador TL mostra-nos que, nos anos de 2010, de 2015 a 2017, e 2019, a TL foi excedentária, apresentando um saldo positivo, o que mostra que a AJEJD possuiu um FM superior às NFM, tendo assim um equilíbrio de tesouraria (proporcionando um desafogo financeiro). Nos restantes anos (2011, 2012, 2013, 2014 e 2018), a TL foi deficitária, não existindo um equilíbrio de tesouraria, o que refletiu que o FM não foi suficiente para fazer face às NFM, ou seja, a AJEJD teve necessidade de financiar parte das necessidades de exploração com operações de tesouraria passiva.

- **Análise do Equilíbrio Financeiro a Médio e Longo Prazo**

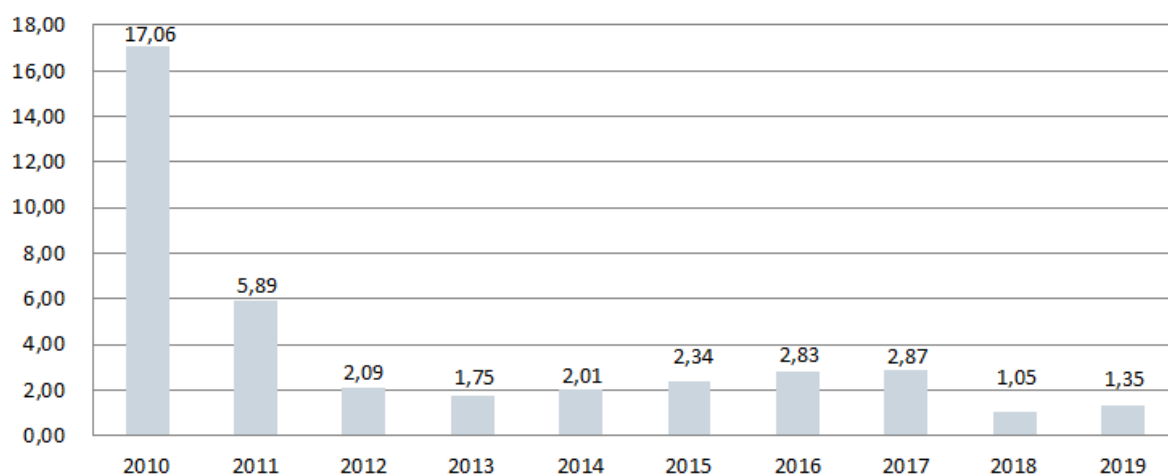
⇒ **Rácio de Estrutura do Passivo (REP)**

Tabela 3.12: Rácio de Estrutura do Passivo

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Rubrica | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Passivo Corrente | 6 331 | 7 161 | 7 117 | 7 551 | 7 737 | 7 532 | 7 186 | 7 336 | 7 258 | 8 309 |
| Passivo Não Corrente | 371 | 1 216 | 3 398 | 4 320 | 3 848 | 3 214 | 2 538 | 2 555 | 6 923 | 6 164 |
| Rácio de Estrutura do Passivo | 17,06 | 5,89 | 2,09 | 1,75 | 2,01 | 2,34 | 2,83 | 2,87 | 1,05 | 1,35 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.7: Rácio de Estrutura do Passivo



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

A tabela 3.12 e o gráfico 3.7 mostram uma tendência decrescente ao longo dos anos do período em análise. Desta maneira podemos verificar que o REP indicou uma predominância do passivo de curto prazo na estrutura do passivo. Neste cenário, ocorreu uma maior pressão sobre a tesouraria, pois o cumprimento da maioria das obrigações por parte da AJEJD apresentava prazos inferiores a um ano. Esta situação pode ser identificada como uma das potenciais causas de algumas situações de tesouraria líquida negativa, como se observou na tabela 3.11.

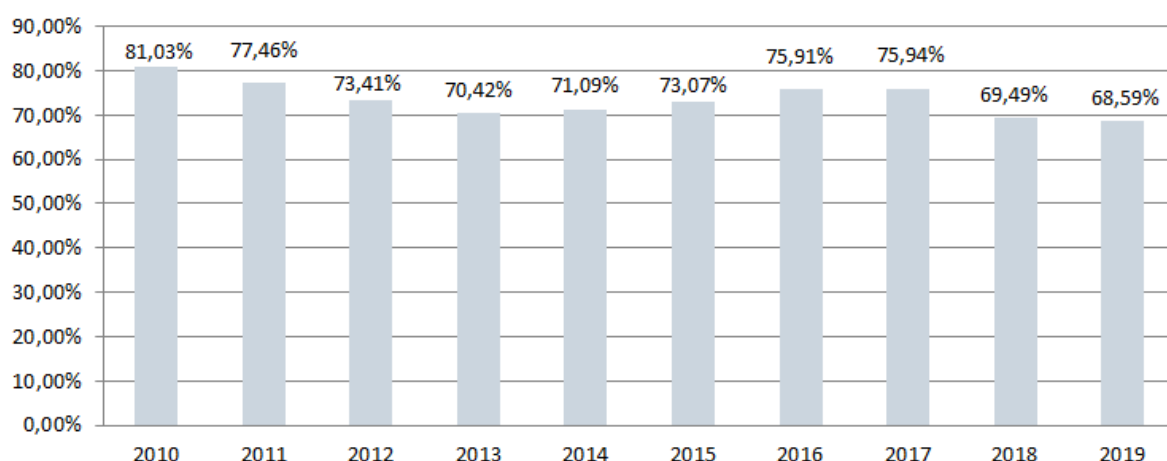
⇒ **Rácio de Autonomia Financeira (RAF)**

Tabela 3.13: Rácio de Autonomia Financeira

| Rubrica | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Fundo Patrimonial | 28 624 | 28 788 | 29 025 | 28 257 | 28 484 | 29 151 | 30 643 | 31 220 | 32 293 | 31 605 |
| Ativo Total | 35 326 | 37 165 | 39 540 | 40 128 | 40 069 | 39 897 | 40 367 | 41 111 | 46 474 | 46 078 |
| Rácio de Autonomia Financeira | 81,03% | 77,46% | 73,41% | 70,42% | 71,09% | 73,07% | 75,91% | 75,94% | 69,49% | 68,59% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.8: Rácio de Autonomia Financeira



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Ao analisar a tabela 3.13 e o gráfico 3.8 verificamos que os valores do RAF diminuíram nos primeiros quatro anos (2010 a 2013) do período em análise, tendo nos seguintes quatro anos (2014 a 2017) invertido essa tendência, terminando os últimos dois anos (2018 a 2019) do período em análise com uma diminuição dos valores do RAF.

Como podemos observar, a AJEJD apresentou um RAF com uma média no período em análise de cerca de 74% (Anexo VII), o que revela que a percentagem do ativo que foi financiada por fundos patrimoniais foi bastante alta, ou seja, os fundos patrimoniais foram suficientes para financiar mais de dois terços do ativo total.

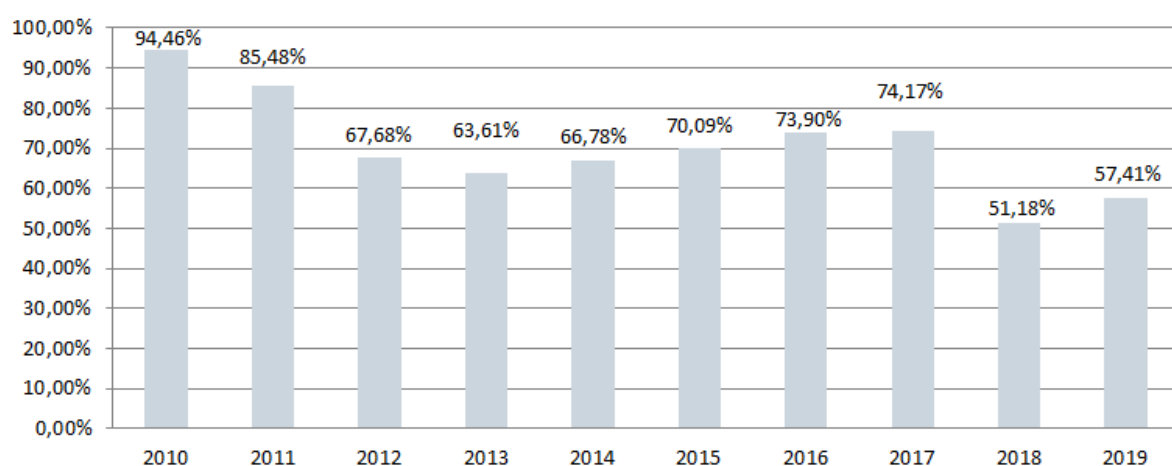
⇒ Rácio de Estrutura do Endividamento (REE)

Tabela 3.14: Rácio de Estrutura do Endividamento

| (Milhares de euros) | | | | | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Rubrica | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Passivo Corrente | 6 331 | 7 161 | 7 117 | 7 551 | 7 737 | 7 532 | 7 186 | 7 336 | 7 258 | 8 309 |
| Passivo Total | 6 702 | 8 377 | 10 515 | 11 871 | 11 585 | 10 746 | 9 724 | 9 891 | 14 181 | 14 473 |
| Rácio de Estrutura do Endividamento | 94,46% | 85,48% | 67,68% | 63,61% | 66,78% | 70,09% | 73,90% | 74,17% | 51,18% | 57,41% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.9: Rácio de Estrutura do Endividamento



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Analisando a tabela 3.14 e o gráfico 3.9, verificamos que o REE apresentou o valor mais alto no ano de 2010 (cerca de 94%), situação que estava a exercer pressão sobre a tesouraria, visto que a maioria das responsabilidades da AJEJD venciam-se a prazos inferiores a um ano. É possível observar ainda que, de 2010 a 2013, o REE apresentou uma tendência decrescente (uma redução de aproximadamente de 33%). Esta tendência decrescente foi invertida nos anos de 2014 a 2017, terminando os últimos dois anos do período em análise (2018 e 2019) novamente a decrescer. O REE apresentou o seu valor mais baixo (cerca de 51%) de todo o período em análise no ano de 2018.

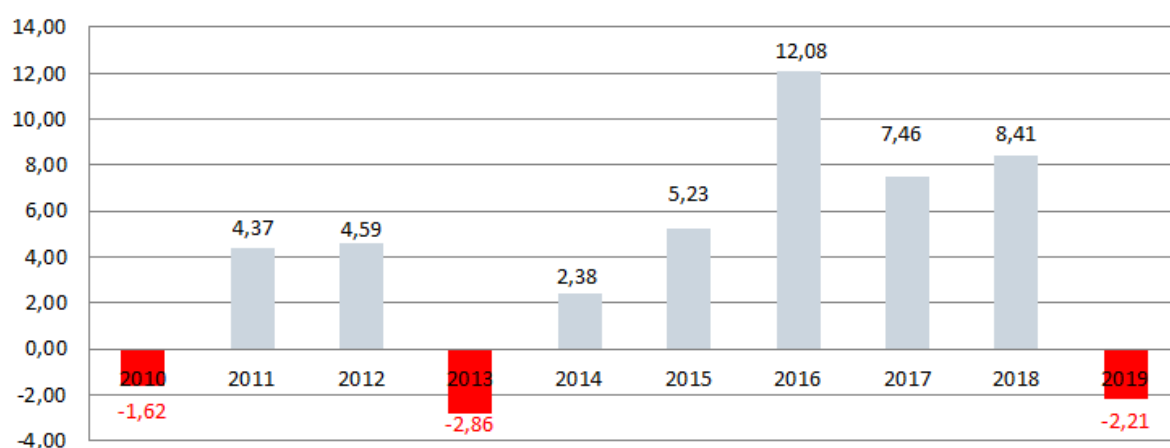
⇒ **Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento (RCGF)**

Tabela 3.15: Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento

| Rubrica | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|--|---------------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Resultado Operacional | -156 | 266 | 363 | -529 | 490 | 894 | 1 679 | 850 | 1 077 | -430 |
| Rendimentos Financeiros | 59 | 40 | 13 | 3 | 2 | 0 | 0 | 1 | 8 | 4 |
| Gastos Financeiros | 60 | 70 | 82 | 184 | 207 | 171 | 139 | 114 | 129 | 193 |
| Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento | -1,62 | 4,37 | 4,59 | -2,86 | 2,38 | 5,23 | 12,08 | 7,46 | 8,41 | -2,21 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.10: Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Analisando a tabela 3.15 e o gráfico 3.10, observa-se que os valores alcançados nos anos 2011, 2012 e 2014 a 2018 evidenciam que a AJEJD apresentou um EBIT que permitiu suportar o valor destes gastos (a AJEJD gerou recursos operacionais suficientes para cobrir os gastos financeiros). Em 2016 a AJEJD apresentou resultados bastante superiores aos dos restantes períodos (a rubrica “outros rendimentos e ganhos” foi superior neste ano).

Já nos anos de 2010, 2013 e 2019 verificaram-se resultados negativos neste rácio, demonstrando que a AJEJD não teve capacidade para suportar os seus gastos financeiros, tendo apresentado um maior risco financeiro, visto que os recursos operacionais foram insuficientes para cobrir os gastos financeiros.

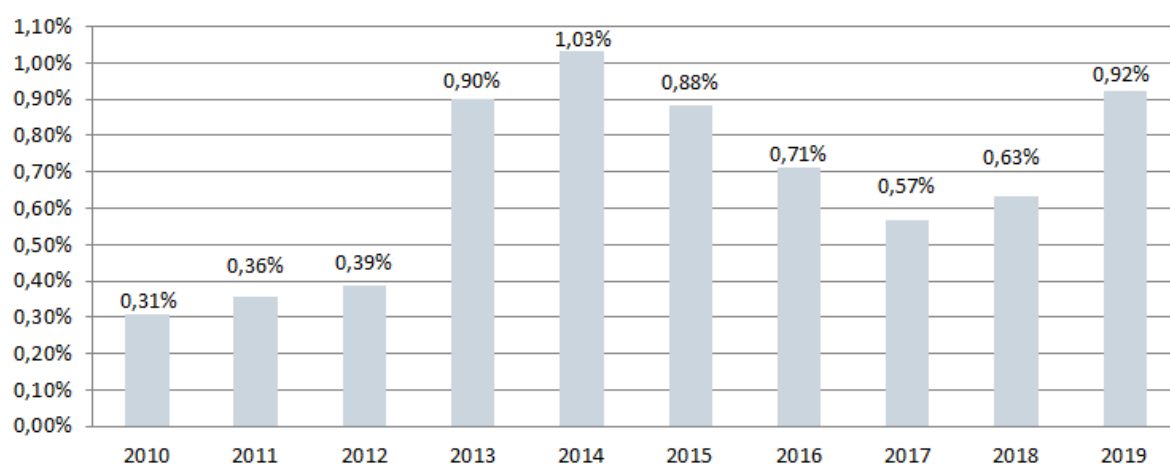
⇒ Rácio de Gastos de Financiamento (RGF)

Tabela 3.16: Rácio de Gastos de Financiamento

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | | |
|---|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--|
| Rubrica | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | |
| Gastos Financeiros | 60 | 70 | 82 | 184 | 207 | 171 | 139 | 114 | 129 | 193 | |
| Volume de Negócios | 19 514 | 19 649 | 21 156 | 20 393 | 20 060 | 19 349 | 19 572 | 20 064 | 20 315 | 20 909 | |
| Rácio de Gastos de Financiamento | 0,31% | 0,36% | 0,39% | 0,90% | 1,03% | 0,88% | 0,71% | 0,57% | 0,63% | 0,92% | |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.11: Rácio de Gastos de Financiamento



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.16 e o gráfico 3.11, podemos verificar que o peso dos gastos financeiros face ao volume de negócios durante o período em análise foi sempre reduzido (tendo sido sempre inferior a 1%, exceto no ano de 2014 que apresentou o valor aproximadamente de 1,03%). Os gastos financeiros ao longo dos dez anos analisados apresentaram oscilações significativas, tendo aumentado de 2010 para 2019, aproximadamente 133 milhares de euros.

Verifica-se também que a tendência do RGF foi crescente ao longo dos primeiros cinco anos em análise (2010 a 2014), tendência essa que se inverteu nos anos 2015 a 2017. Já nos anos 2018 e 2019 o RGF voltou a apresentar uma tendência de crescimento.

O incremento do RGF no ano de 2019 deveu-se principalmente ao aumento do passivo corrente (como se verifica na tabela 3.5) por parte do acréscimo dos financiamentos obtidos de curto prazo. Este incremento foi também devido ao aumento do passivo não corrente (como se verifica na tabela 3.4) por parte dos financiamentos obtidos com um prazo superior a um ano, relativamente aos empréstimos obtidos para a construção dos Jardins-Escolas de Odivelas (2011) e Belas (2017). Menciona-se ainda que, no ano de 2019, a AJEJD recorreu a uma conta corrente caucionada no montante de 1.250 milhares de euros.

➤ Análise de Atividade

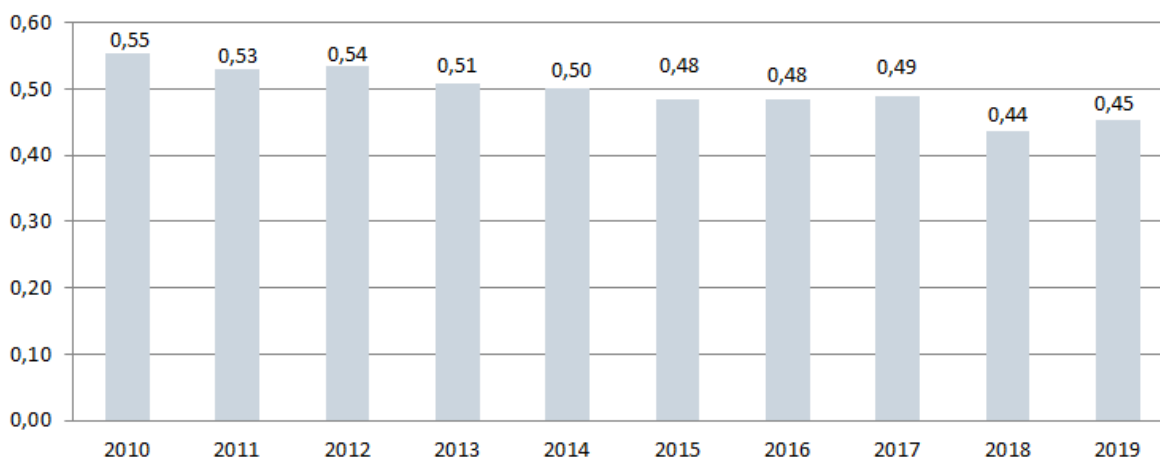
⇒ Rácio de Rotação do Ativo Total (RA)

Tabela 3.17: Rácio de Rotação do Ativo Total

| Rubrica | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|--|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Volume de Negócios | 19 514 | 19 649 | 21 156 | 20 393 | 20 060 | 19 349 | 19 572 | 20 064 | 20 315 | 20 909 |
| Ativo Total | 35 326 | 37 165 | 39 540 | 40 128 | 40 069 | 39 897 | 40 367 | 41 111 | 46 474 | 46 078 |
| Rácio de Rotação do Ativo Total | 0,55 | 0,53 | 0,54 | 0,51 | 0,50 | 0,48 | 0,48 | 0,49 | 0,44 | 0,45 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.12: Rácio de Rotação do Ativo Total



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Conforme mostra a tabela 3.17 e o gráfico 3.12, o número de unidades monetárias vendidas por cada unidade monetária investida na AJEJD foi decrescente no período. Entre o ano de 2010 e 2014 o rácio de RA diminuiu gradualmente, não tendo apresentado valores inferiores a 0,5. Esta diminuição gradual continuou nos restantes cinco anos (2015 a 2019). Não tendo a AJEJD fins lucrativos e tendo como objetivo essencial servir a população e aumentar a sua capacidade de satisfazer as necessidades sociais, a AJEJD tem vindo a aumentar a sua rede de Jardins-Escolas (através da construção de novos Jardins-Escolas).

➤ Análise da Liquidez

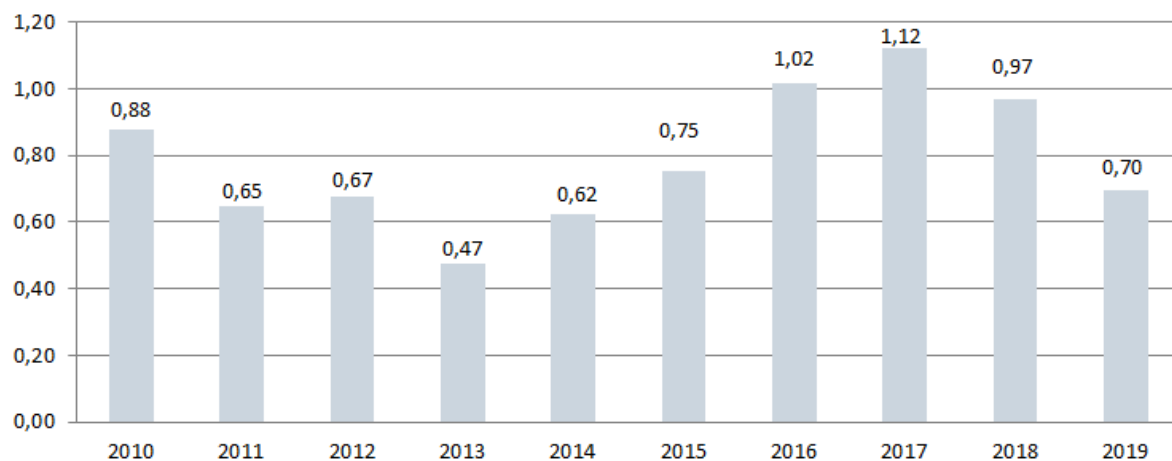
⇒ Rácio de Liquidez Geral (LG)

Tabela 3.18: Rácio de Liquidez Geral

| (Milhares de euros) | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Rubrica | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Ativo Corrente | 5 540 | 4 634 | 4 799 | 3 582 | 4 810 | 5 657 | 7 301 | 8 219 | 7 011 | 5 779 |
| Passivo Corrente | 6 331 | 7 161 | 7 117 | 7 551 | 7 737 | 7 532 | 7 186 | 7 336 | 7 258 | 8 309 |
| Rácio de Liquidez Geral | 0,88 | 0,65 | 0,67 | 0,47 | 0,62 | 0,75 | 1,02 | 1,12 | 0,97 | 0,70 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.13: Rácio de Liquidez Geral



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Ao examinar a tabela 3.18 e o gráfico 3.13 averiguamos que, nos anos 2016 e 2017, os valores obtidos no rácio de LG foram superiores a um. Neste sentido, a AJEJD possui uma margem de segurança favorável, pois dispôs de um conjunto de ativos correntes que uma vez transformados em meios monetários, permitiam solver os seus compromissos de curto prazo. Já nos restantes anos, o rácio de LG foi inferior a um, ou seja, o valor monetário que os ativos correntes geraram não foram suficientes para solver a totalidade dos seus compromissos de curto prazo.

Não obstante do rácio de LG ser inferior a um, portanto o indicador de FM ser negativo, (como verificado na tabela 3.11) e considerando que o indicador de NFM foi sistematicamente negativo, isto reduz a importância desse problema, porque no fundo o equilíbrio financeiro mínimo será avaliado pelo indicador de TL e não pelo rácio de LG.

➤ Análise da Rendibilidade

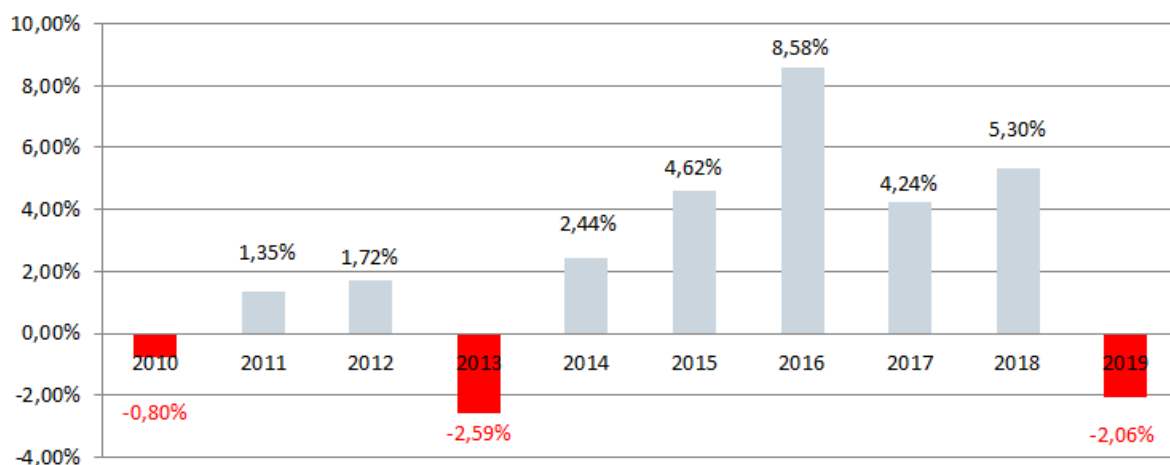
⇒ Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas (ROV)

Tabela 3.19: Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas

| (Milhares de euros) | | | | | | | | | | |
|--|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Rubrica | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Resultado Operacional | -156 | 266 | 363 | -529 | 490 | 894 | 1 679 | 850 | 1 077 | -430 |
| Volume de Negócios | 19 514 | 19 649 | 21 156 | 20 393 | 20 060 | 19 349 | 19 572 | 20 064 | 20 315 | 20 909 |
| Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas | -0,80% | 1,35% | 1,72% | -2,59% | 2,44% | 4,62% | 8,58% | 4,24% | 5,30% | -2,06% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.14: Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Ao observar a tabela 3.19 e o gráfico 3.14, verifica-se que a AJEJD apresentou valores de resultados operacionais negativos em três dos dez anos estudados (2010, 2013 e 2019), tendo sido a diminuição das rubricas “subsídios, doações e legados” e “outros rendimentos e ganhos” e o aumento das rubricas “FSE” e “gastos com o pessoal” as possíveis causas. Já nos restantes anos do período em análise, a AJEJD conseguiu um retorno do resultado operacional por intermédio do volume de negócios, tendo apresentado o valor mais elevado no ano de 2016, devido ao aumento da rubrica “outros rendimentos e ganhos” e a diminuição da rubrica “gastos/reversões de depreciação e de amortização”. Neste ano, por cada unidade monetária vendida, foi obtido um retorno de cerca de 9%.

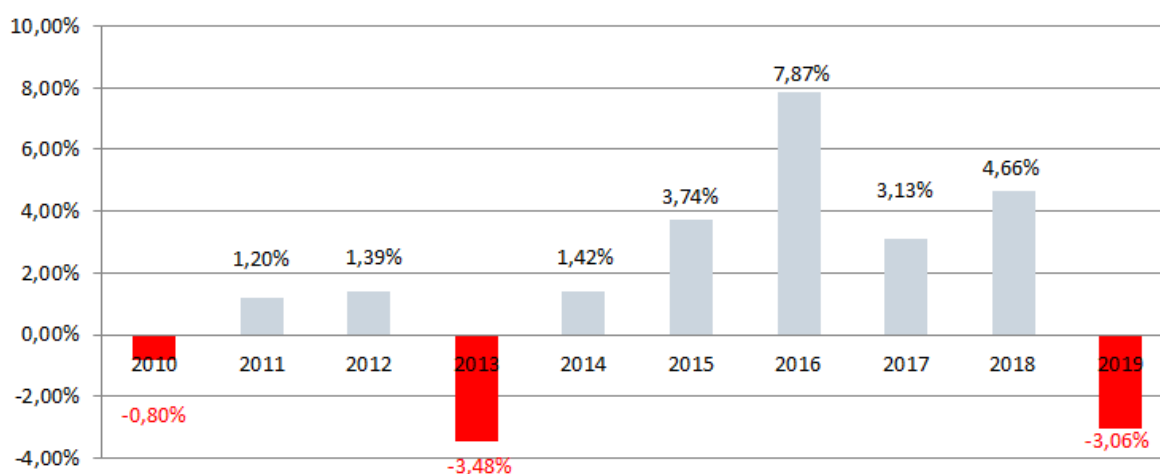
⇒ Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas (RLV)

Tabela 3.20: Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | | |
|--|---------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--|
| Rubrica | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | |
| Resultado Líquido do Período | -157 | 236 | 294 | -710 | 285 | 723 | 1 540 | 627 | 947 | -639 | |
| Volume de Negócios | 19 514 | 19 649 | 21 156 | 20 393 | 20 060 | 19 349 | 19 572 | 20 064 | 20 315 | 20 909 | |
| Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas | -0,80% | 1,20% | 1,39% | -3,48% | 1,42% | 3,74% | 7,87% | 3,13% | 4,66% | -3,06% | |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.15: Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Ao analisar a tabela 3.20 e o gráfico 3.15, o rácio de RLV (tal como o rácio de ROV), não apresentou uma tendência linear ao longo dos dez anos analisados. Começou o ano de 2010 com valores negativos e acabou o ano de 2019 também com valores negativos, assim como o ano de 2013.

Tal como foi referido anteriormente no rácio de ROV, os valores negativos do rácio de RLV são justificados pelas mesmas razões, dado que a rubrica “gastos financeiros” (com exceção dos anos de 2013 e 2019) não foi muito relevante.

Os demais anos apresentaram valores positivos, sendo que o ano de 2016 foi o ano com o rácio de RLV mais elevado. No que respeita aos ganhos líquidos obtidos por cada unidade monetária vendida, pode-se concluir que, no ano de 2016, a AJEJD conseguiu um resultado de cerca de 8% por intermédio do volume de negócios.

Ressalta-se ainda que o rácio de RLV apresenta valores inferiores face ao rácio de ROV, sinal que o resultado líquido do período foi inferior ao resultado operacional, verificando-se que os gastos de financiamento foram mais elevados que os juros e rendimentos obtidos.

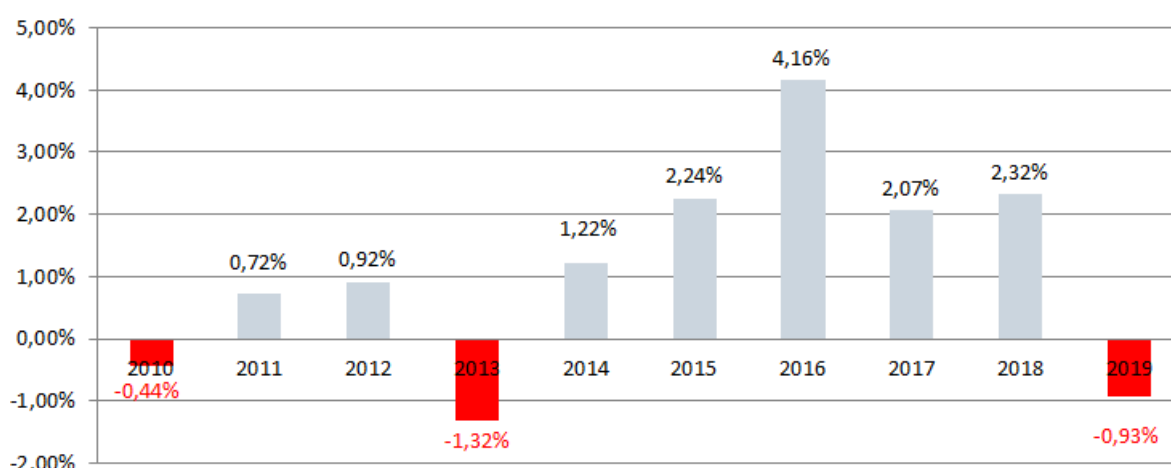
⇒ **Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo (ROA)**

Tabela 3.21: Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo

| | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|---|---------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Rubrica | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Resultado Operacional | -156 | 266 | 363 | -529 | 490 | 894 | 1 679 | 850 | 1 077 | -430 |
| Ativo Total | 35 326 | 37 165 | 39 540 | 40 128 | 40 069 | 39 897 | 40 367 | 41 111 | 46 474 | 46 078 |
| Rendibilidade Operacional do Ativo | -0,44% | 0,72% | 0,92% | -1,32% | 1,22% | 2,24% | 4,16% | 2,07% | 2,32% | -0,93% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.16: Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Avaliando a tabela 3.21 e o gráfico 3.16, o rácio de ROA apresentou valores negativos nos anos de 2010, 2015 e 2019, ou seja, não existiu qualquer retorno a nível operacional por cada unidade monetária vendida. Em relação ao rácio de ROA apresentar-se negativo em três anos, considera-se a sua justificação similar à justificação do rácio de RLV. No ano de 2016 o rácio ROA obteve o valor mais alto, tendo-se verificado cerca de 4% de retorno em termos operacionais.

O rácio de ROA teve um comportamento semelhante ao rácio de RLV e ao rácio de ROV, não apresentando uma tendência linear ao longo dos dez anos analisados.

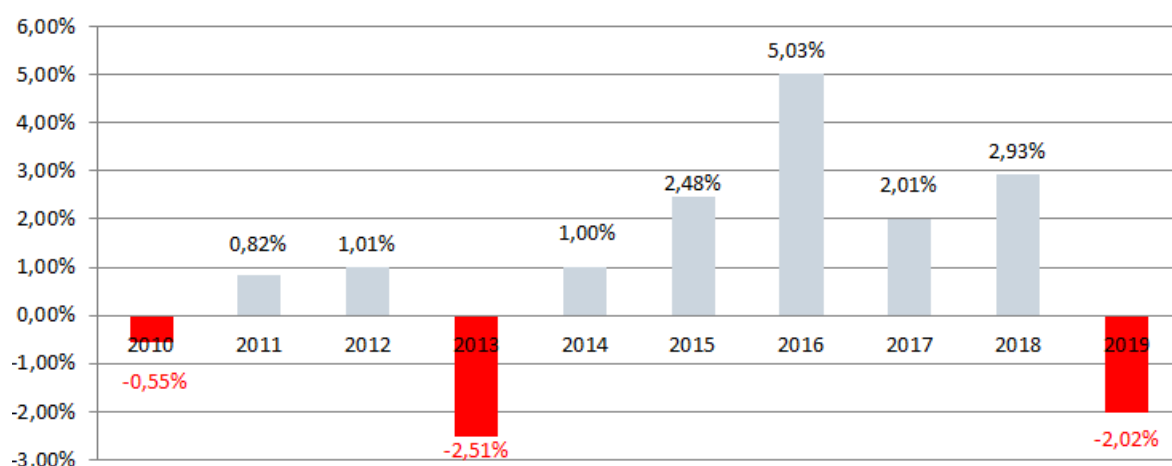
⇒ Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio (Fundo Patrimonial) (RCP)

Tabela 3.22: Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio (Fundo Patrimonial)

| (Milhares de euros) | | | | | | | | | | |
|---|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Rubrica | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Resultado Líquido do Período | -157 | 236 | 294 | -710 | 285 | 723 | 1 540 | 627 | 947 | -639 |
| Fundo Patrimonial | 28 624 | 28 788 | 29 025 | 28 257 | 28 484 | 29 151 | 30 643 | 31 220 | 32 293 | 31 605 |
| Rendibilidade do Fundo Patrimonial | -0,55% | 0,82% | 1,01% | -2,51% | 1,00% | 2,48% | 5,03% | 2,01% | 2,93% | -2,02% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.17: Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio (Fundo Patrimonial)



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.22 e o gráfico 3.17 podemos averiguar que a AJEJD, nos anos de 2010, 2013 e 2019, obteve RLP negativos, o que originou um rácio de rendibilidade do fundo patrimonial negativo (a justificação de ser negativo é semelhante à justificação do rácio de ROA). No ano de 2016 apresentou o valor mais alto (cerca de 5%) de todo o período em análise.

Tal como os anteriores rácios de rendibilidade, também a rendibilidade do fundo patrimonial não apresentou uma tendência linear ao longo dos dez anos analisados.

➤ Análise do Risco

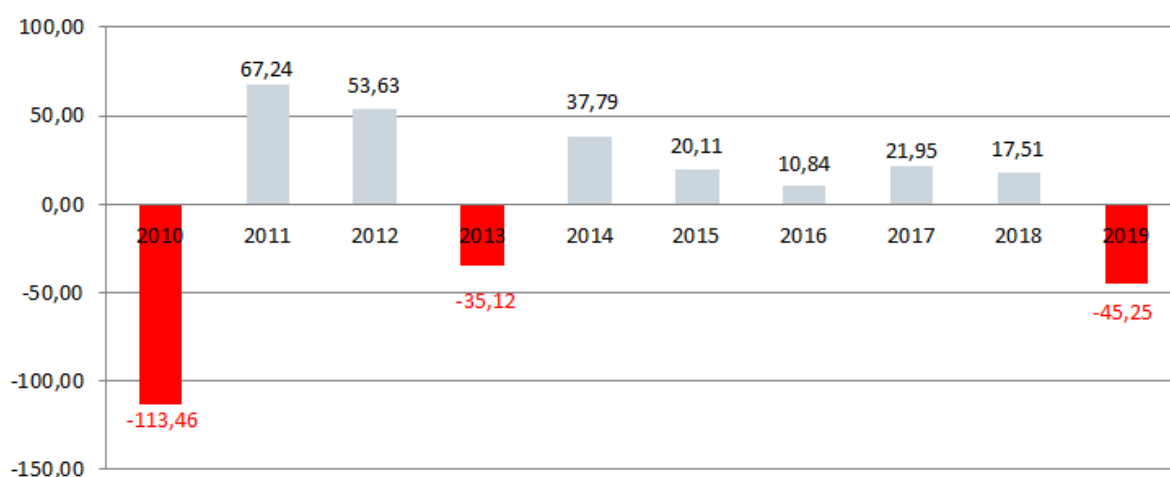
⇒ Grau de Alavanca Operacional (GAO)

Tabela 3.23: Grau de Alavanca Operacional

| Rubrica | (Milhares de euros) | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|---------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Margem Bruta | 17 699 | 17 887 | 19 468 | 18 579 | 18 518 | 17 979 | 18 196 | 18 661 | 18 856 | 19 458 |
| Resultado Operacional | -156 | 266 | 363 | -529 | 490 | 894 | 1 679 | 850 | 1 077 | -430 |
| Grau de Alavanca Operacional | -113,46 | 67,24 | 53,63 | -35,12 | 37,79 | 20,11 | 10,84 | 21,95 | 17,51 | -45,25 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.18: Grau de Alavanca Operacional



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Analisando a tabela 3.23 e o gráfico 3.18 podemos constatar que a AJEJD, nos anos de 2010, 2013 e 2019, obteve valores negativos relativamente ao GAO, sendo que no ano de 2010 obteve o GAO mais baixo dos dez anos estudados, cerca de -113, o que traduz numa variação percentual no resultado operacional negativa.

Relativamente aos restantes anos do período em análise verificou-se que o ano de 2011 foi o ano em que o risco foi maior, uma vez que apresentou um GAO de aproximadamente 67, ou seja, por cada variação percentual no volume de negócios, o resultado operacional variou cerca de 67%, tendo registado aproximadamente uma variação 67 vezes superior.

Verifica-se ainda que o risco económico da AJEJD, ao longo dos anos em análise, tem vindo a diminuir.

3.3. Análise dos Quadros do Setor do Banco de Portugal

A AJEJD tem como principal Classificação Portuguesa de Atividades Económicas (CAE), o código: 85100 – Educação Pré-Escolar, onde se lê na respetiva nota explicativa (CAE, 2007, p. 251):

Compreende as actividades de educação pré-escolar para crianças com idades compreendidas entre os três anos e a idade de ingresso no ensino básico.

A educação pré-escolar, no seu aspecto formativo, é complementar e/ou supletiva da acção educativa da família, desenvolvendo-se as actividades em estabelecimentos próprios (jardins de infância) ou em unidades escolares em que é também ministrado o ensino básico.

O Banco de Portugal disponibiliza um conjunto de estatísticas, indicadores, dados e análises por CAE, compilada nos QS e que constituem um elemento importante para a realização da análise económica e financeira comparativa com o SN.

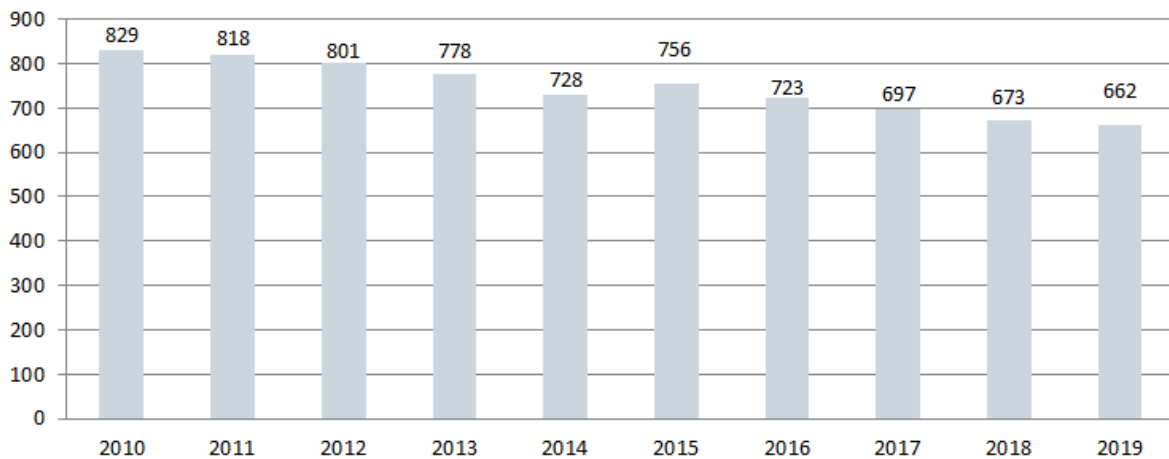
Os QS contêm um conjunto de indicadores económico-financeiros sobre as empresas portuguesas, apresentados por setor de atividade económica e por classe de dimensão, baseando-se, fundamentalmente, nos dados da Informação Empresarial Simplificada divulgada e gerida pela Central de Balanços do Banco de Portugal.

Procedeu-se assim a uma análise comparativa entre os valores obtidos da AJEJD com o SN. De seguida, será realizada uma comparação de alguns indicadores dos QS no horizonte temporal de 2010 a 2019 das entidades classificadas com o código CAE 85100 – Educação Pré-Escolar do SN. Por fim, será realizada uma comparação internacional de alguns indicadores dos QS no horizonte temporal de 2010 a 2019 das entidades classificadas com o código CAE 85 – Educação.

3.3.1. Análise dos QS do CAE 85100 – Educação Pré-Escolar

Como referido no ponto anterior, avaliar-se-á o comportamento do SN entre os anos de 2010 e 2019 (dez anos), através de uma análise à sua dimensão (número de empresas e número de pessoas ao serviço) e dos indicadores económicos e financeiros.

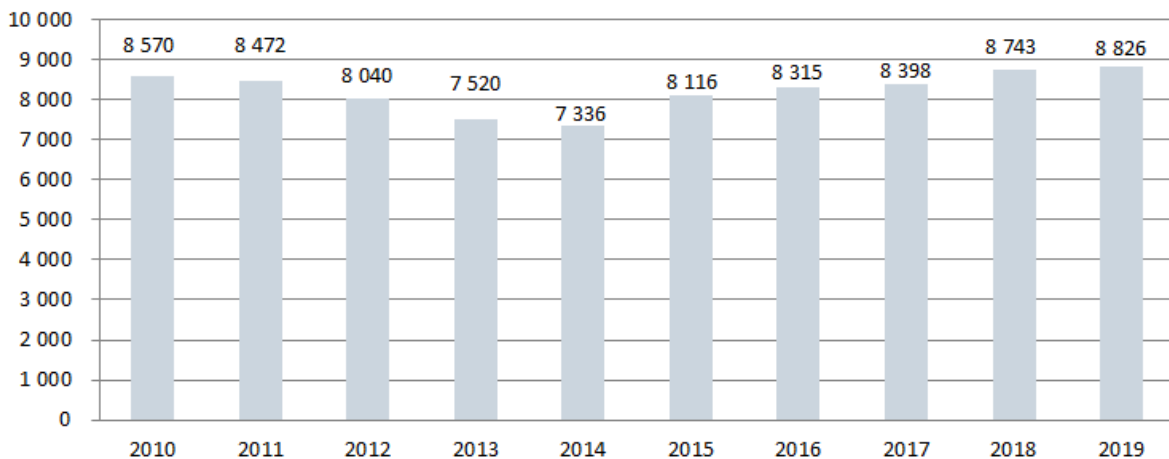
Gráfico 3.19: Número de Empresas



Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Analisando o gráfico 3.19, este apresenta uma tendência de decrescimento no período de 2010 a 2019, atingindo em 2019 um total de 662 empresas, representando uma redução de 167 empresas (aproximadamente menos 20%) face ao ano de 2010.

Gráfico 3.20: Número de Pessoas ao Serviço

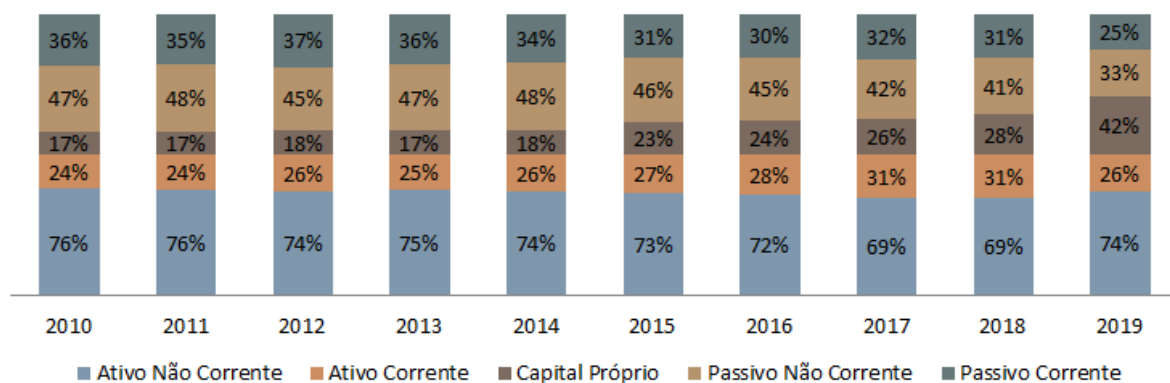


Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Examinando o gráfico 3.20 verificamos que este segue um caminho oposto do gráfico 3.19, tendo existido um aumento de cerca de 3% de pessoas ao serviço entre o período de 2010 a 2019, representando um aumento de 256 pessoas ao serviço.

Nos Anexos encontra-se o Anexo IV – Balanço (Valores Totais) dos Quadros do Setor (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019.

Gráfico 3.21: Estrutura do Balanço



Fonte: Elaboração própria segundo os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Analisando o Anexo IV e o gráfico 3.21, verifica-se os seguintes dados dos Balanços:

- Existiu uma tendência de crescimento do ativo total ao longo do período de 2010 a 2019, um aumento aproximadamente de 33%;
- O ativo não corrente teve um aumento de cerca de 29% entre o período de 2010 a 2019, esse crescimento derivou principalmente da rubrica “investimentos financeiros”, que apresentou um aumento de aproximadamente 60.406 milhares de euros durante o período em análise;
- No ativo corrente verificamos que as rubricas “caixa e depósitos bancários” e “restantes ativos correntes” foram as rubricas onde existiu a maior variação, tendo aumentado cerca de 50% e 33%, respetivamente, entre 2010 a 2019;
- Podemos também averiguar que, tanto o peso do ativo não corrente e do ativo corrente no ativo total ao longo destes dez anos, não apresentou uma variação muito significativa;

- O capital próprio apresentou um crescimento gradual durante o período de 2010 a 2018. E de 2018 para 2019, o seu crescimento foi mais significativo (aproximadamente 238%), representando um aumento de cerca de 104.478 milhares de euros;
- Também o RLP aumentou ao longo destes dez anos em análise, tendo tido o seu valor mais alto no ano de 2019 (cerca de 8.565 milhares de euros);
- Relativamente ao peso do capital próprio na estrutura do Balanço, este apresentou um aumento do ano 2018 para o ano de 2019, passando de cerca de 28% para aproximadamente 42% do total do capital próprio e do passivo;
- Ao longo do período em análise, o passivo total teve um decréscimo aproximadamente de 8%, o que representa uma diminuição de cerca de 17.196 milhares de euros;
- O passivo não corrente foi o principal causador da diminuição do passivo total, através da rubrica “financiamentos obtidos não correntes”, a qual reduziu cerca de 7.484 milhares de euros entre os anos de 2010 a 2019;
- Já o passivo corrente teve uma diminuição de aproximadamente 10%. Esta redução deveu-se essencialmente à rubrica “financiamentos obtidos correntes” ter reduzido cerca de 11.383 milhares de euros entre os anos de 2010 a 2019;
- Ao longo do período de 2010 a 2019, o peso do passivo não corrente e do passivo corrente na estrutura do Balanço veio a diminuir gradualmente tendo apresentado o valor mais baixo no ano de 2019, o que representou um decréscimo de cerca de 14% e 11%, respetivamente, de 2010 para 2019 no peso do passivo total;
- Podemos concluir que, do período total em análise, o ano de 2019 foi o ano que apresentou os valores mais altos no ativo total, bem como no capital próprio e, opostamente, o valor mais baixo no passivo total.

Nos Anexos encontra-se o Anexo V, onde podemos observar os seguintes dados das Demonstrações de Resultados:

- A rubrica “vendas e serviços prestados” apresentou uma tendência de crescimento. No ano de 2019 atingiu o montante próximo de 202.172 milhares de euros, uma variação positiva de cerca de 32.149 milhares de euros (aproximadamente 17%) relativamente a 2010;
- A rubrica “CMVMC” praticamente manteve-se nos mesmos valores ao longo dos dez anos analisados;
- As rubricas de “FSE” e “gastos com o pessoal” apresentaram um acréscimo de cerca de 7.339 milhares de euros (aproximadamente 13%) e 19.053 milhares de euros (aproximadamente 17%), respetivamente, do ano de 2010 para 2019;
- A margem bruta teve um crescimento positivo aproximadamente de 20% ao longo do período em análise, bem como o resultado de exploração que também apresentou um aumento (cerca de 29%) durante o período analisado;
- Verificou-se um crescimento da rubrica “rendimentos financeiros e de financiamento” de aproximadamente 45% no período de 2010 a 2019. Igualmente a rubrica “gastos financeiros exceto de financiamento” teve um aumento, de cerca de 696 milhares de euros;
- O EBITDA e o resultado antes de gastos de financiamento e impostos apresentaram valores positivos entre 2010 e 2019, mostrando uma tendência de crescimento;
- O ano de 2012 foi o ano com o menor RLP, tendo apresentado valores negativos (cerca de 330 milhares de euros negativos). Já o ano 2019 foi o ano que apresentou o melhor RLP (cerca de 8.565 milhares de euros).

Face ao exposto, podemos concluir que o SN ao longo dos dez anos em análise apresentou um crescimento positivo relativamente aos indicadores económicos.

Tabela 3.24: Rendimentos e Gastos Totais

| (Milhares de euros) | | | | | | | | | | |
|---|-------------|---------------|---------------|---------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Rubrica | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Rendimentos Totais | 205 072 | 203 204 | 192 513 | 183 113 | 180 457 | 203 914 | 210 663 | 216 154 | 232 021 | 239 184 |
| Gastos Totais | 205 402 | 204 845 | 194 647 | 184 514 | 179 915 | 200 845 | 205 197 | 209 195 | 223 845 | 230 619 |
| Rendimentos Totais - Gastos Totais | -330 | -1 641 | -2 134 | -1 401 | 542 | 3 069 | 5 466 | 6 959 | 8 176 | 8 565 |

Fonte: Elaboração própria segundo os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.24, podemos verificar que tanto os rendimentos totais quanto os gastos totais foram crescendo ao longo do período em análise, tendo tido um aumento de aproximadamente 17% e 12%, respetivamente. Verificamos também que os rendimentos totais nos primeiros quatro anos do período em estudo (2010 a 2013) foram inferiores aos gastos totais, invertendo essa inferioridade nos restantes anos em análise (2014 a 2019).

Nos Anexos encontra-se o Anexo VI, onde podemos observar as seguintes situações:

- O REP do SN obteve o valor mais baixo no ano de 2016 (cerca de 0,67) e o valor mais alto no ano de 2012 (aproximadamente 0,82). Durante a maior parte dos anos analisados, o REP teve uma tendência crescente. O REP do SN, ao longo dos dez anos em análise, foi sempre superior a um, o que mostra o predomínio do passivo de curto prazo, situação que pode ter feito pressão sobre a tesouraria na medida em que o SN teve que satisfazer a maioria das suas obrigações em prazos inferiores a um ano. A média dos valores do REP do SN do período em análise foi aproximadamente 0,74 (Anexo VII);
- O RAF do SN apresentou o valor mais baixo no ano de 2010 (cerca de 17%) e o valor mais alto no ano de 2019 (aproximadamente 42%), tendo aumentado mais do dobro durante o período de 2010 a 2019. A média dos valores do RAF do SN do período em análise foi cerca de 23% (Anexo VII);

- O REE do SN apresentou o valor mais baixo no ano de 2016 (cerca de 40%) e o valor mais alto no ano de 2012 (aproximadamente 45%). Verifica-se uma tendência ao longo do período de diminuição do valor do REE e a média dos valores do REE do SN do período em análise foi de cerca de 42% (Anexo VII);
- O RCGF do SN apresentou o valor mais baixo no ano de 2013 (aproximadamente -2.592) e o valor mais alto no ano de 2012 (cerca de 3.867). Podemos observar que dos dez anos analisados, quatro anos apresentaram valores negativos. A média dos valores do RCGF do SN do período em análise foi de aproximadamente 399 (Anexo VII);
- O RGF do SN obteve o valor mais baixo nos anos de 2012 e 2013 (cerca de 0,00%) e o valor mais alto no ano de 2019 (cerca de 0,33%), tendo aumentado durante o período de 2010 a 2019 aproximadamente 0,33%. Entre os anos de 2010 e 2018, o RGF apresentou valores entre 0,00% e 0,06%. A média dos valores do RGF do SN do período em análise foi de aproximadamente 0,06% (Anexo VII);
- O rácio de RA do SN apresentou o valor mais baixo no ano de 2019 (cerca de 0,62) e o valor mais alto (aproximadamente 0,74) no ano de 2018. Verificaram-se duas tendências durante o período analisado: entre os anos de 2010 a 2013, a tendência foi de diminuição do valor do rácio de RA e, entre 2014 a 2018, a tendência foi de aumento. A média dos valores do rácio de RA do SN do período em análise foi próximo de 0,67 (Anexo VII);
- O rácio de LG do SN teve o valor mais baixo no ano de 2010 (cerca de 0,67) e o valor mais alto no ano de 2019 (cerca de 1,07), tendo aumentado aproximadamente 0,40 durante o período de 2010 a 2019. Verifica-se que a LG do SN entre os anos de 2010 a 2018 foi inferior a um, ou seja, o valor monetário que os ativos correntes geraram não foi suficiente para solver a totalidade dos compromissos de curto prazo. A média dos valores do rácio de LG do SN do período em análise foi aproximadamente de 0,84 (Anexo VII);

- O rácio de ROV do SN apresentou o valor mais baixo no ano de 2013 (cerca de 10%) e o valor mais alto nos anos de 2016 e 2017 (aproximadamente 13%). Nos primeiros quatro anos do período analisado (2010 a 2013), verificou-se uma diminuição do rácio de ROV. Nos seguintes quatro anos, o comportamento do rácio de ROV foi oposto, tendo este aumentado três vezes mais face a diminuição. O rácio de ROV terminou o ano 2018 e 2019 decrescendo face ao ano de 2017. A média dos valores do rácio de ROV do SN do período em análise foi cerca de 11% (Anexo VII);
- O rácio de RLV do SN teve o valor mais baixo no ano de 2012 (cerca de -1%) e o valor mais alto no ano de 2019 (próximo de 4%). Durante o período de 2010 a 2019, o rácio de RLV aumentou cerca de 4%. Durante os primeiros quatro anos do período analisado (2010 a 2013) o rácio de RLV apresentou valores negativos. Verificou-se que, do ano 2012 para o ano 2019, o rácio de RLV apresentou uma tendência crescente. A média dos valores do rácio de RLV do SN do período em análise foi de aproximadamente 1% (Anexo VII);
- O rácio de ROA do SN apresentou o valor mais baixo no ano de 2013 (aproximadamente 7%) e o valor mais alto no ano de 2018 (cerca de 9%). Verificou-se que entre o ano de 2010 a 2013 o rácio de ROA diminuiu, mas voltou a aumentar a partir de 2014 até 2018, voltando a diminuir no ano de 2019 face a 2018. A média dos valores do rácio de ROA do SN do período em análise foi de cerca de 8% (Anexo VII);
- O rácio de RCP do SN teve o valor mais baixo no ano de 2012 (próximo de -4%) e o valor mais alto no ano de 2018 (aproximadamente 10%). Durante o período de 2010 a 2019 o rácio de RCP aumentou cerca de 5%. Durante os primeiros quatro anos do período analisado (2010 a 2013) o rácio de RCP apresentou valores negativos, valores estes que entre os anos de 2014 a 2018 passaram a positivos e que mostraram também uma tendência crescente, decrescendo no ano de 2019. A média dos valores do rácio de RCP do SN do período em análise foi aproximadamente de 3% (Anexo VII);

- O GAO do SN alcançou no ano de 2017 o valor mais baixo (cerca de 8) e no ano de 2013 o valor mais alto (próximo de 9). Nos primeiros três anos (2010 a 2012), o GAO cresceu, enquanto nos cinco anos seguintes (2013 a 2016) diminuiu, voltando a aumentar em 2018 e 2019. A média dos valores do GAO do SN do período em análise foi de aproximadamente 8 (Anexo VII);

3.3.2. Análise de Rácios e Indicadores da AJEJD com os QS do CAE 85100 – Educação Pré-Escolar

Procedeu-se a uma análise comparativa entre os valores obtidos da AJEJD com o SN, de alguns rácios e indicadores dos QS no horizonte temporal de 2010 a 2019 das entidades classificadas com o código de CAE 85100 – Educação Pré-Escolar.

➤ Análise do Equilíbrio Financeiro

- **Análise do Equilíbrio Financeiro a Médio e Longo Prazo**

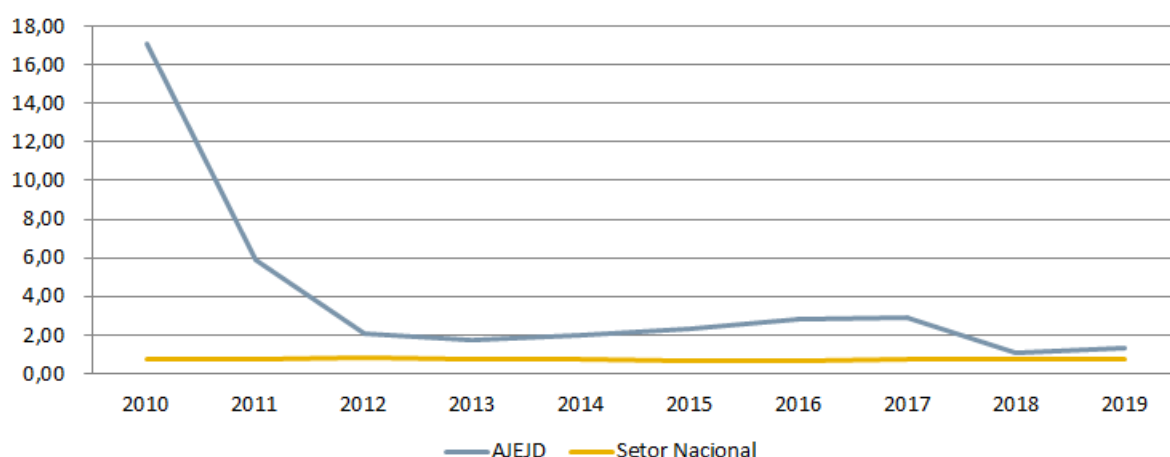
⇒ **Rácio de Estrutura do Passivo (REP)**

Tabela 3.25: Comparação do Rácio de Estrutura do Passivo entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Estrutura do Passivo | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------------------------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| AJEJD | 17,06 | 5,89 | 2,09 | 1,75 | 2,01 | 2,34 | 2,83 | 2,87 | 1,05 | 1,35 |
| Setor Nacional | 0,77 | 0,75 | 0,82 | 0,76 | 0,70 | 0,68 | 0,67 | 0,75 | 0,75 | 0,74 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.22: Comparação do Rácio de Estrutura do Passivo entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Analisando a tabela 3.25 e o gráfico 3.22 verificamos que o REP da AJEJD e do SN ao longo do período de 2010 a 2019 foi superior a um, o que mostra que o passivo de curto prazo foi predominante no passivo total.

Verifica-se que a média dos valores do REP da AJEJD do período em análise foi de aproximadamente 4 e a média dos valores do REP do SN do período em análise foi de cerca de 1 (Anexo VII).

Podemos apurar que o REP da AJEJD no ano de 2010 foi aproximadamente treze vezes superior ao valor do REP do SN. Averigua-se ainda que no ano de 2018 a AJEJD apresentou valores do REP inferiores à média dos valores do REP do SN no período em análise. A AJEJD acabou o último ano do período em análise (2019) com um REP inferior ao REP do SN.

No geral verifica-se que o REP do SN é constante e estável ao longo dos dez anos analisados. Relativamente à AJEJD, o REP nos anos de 2010 e 2011 é substancialmente diferente do SN; já a partir do ano de 2012, o REP tem tendência a acompanhar o SN com alguma variação, quase sobrepondo-se no ano de 2019 ao SN.

Deste modo, a média dos valores do REP da AJEJD do período em análise foi superior à média dos valores do REP do SN do período em análise, ou seja, a AJEJD, face à média do SN, apresentou um financiamento por capitais alheios mais consolidado no curto prazo.

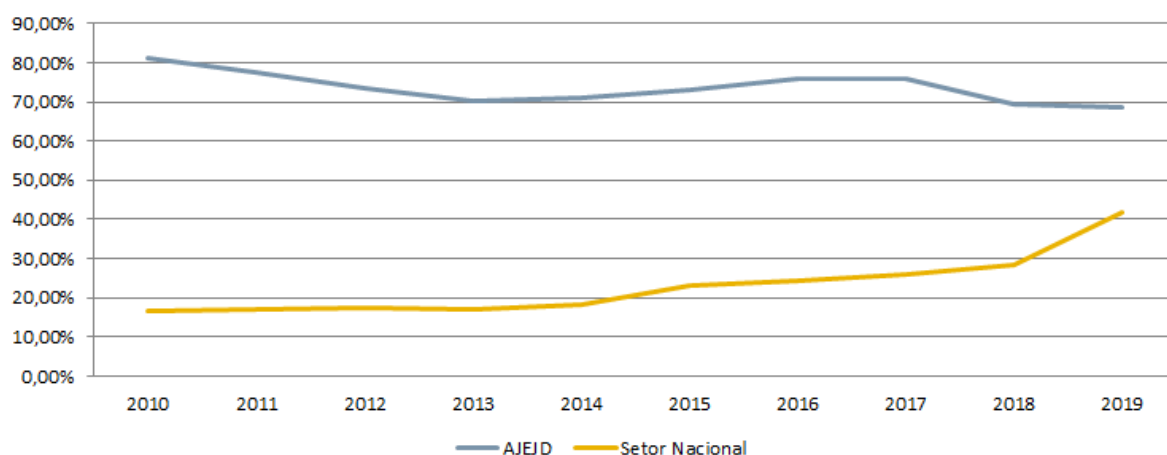
⇒ Rácio de Autonomia Financeira (RAF)

Tabela 3.26: Comparação do Rácio de Autonomia Financeira entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Autonomia Financeira | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| AJEJD | 81,03% | 77,46% | 73,41% | 70,42% | 71,09% | 73,07% | 75,91% | 75,94% | 69,49% | 68,59% |
| Setor Nacional | 16,53% | 16,99% | 17,52% | 17,16% | 18,09% | 23,20% | 24,48% | 25,91% | 28,50% | 42,00% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.23: Comparação do Rácio de Autonomia Financeira entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Examinando a tabela 3.26 e o gráfico 3.23 podemos constatar que, ao longo do período em análise, a AJEJD teve um RAF sempre superior aos valores do RAF do SN do período em análise, tendo uma média dos valores do RAF de aproximadamente 74%, face a uma média de cerca de 23% do SN no mesmo período (Anexo VII).

Verifica-se que o RAF do SN é relativamente baixo, sendo mais baixo que a média das empresas portuguesas (30%) até ao ano de 2018; apenas em 2019 é que apresentou um RAF superior a 30%.

Já o RAF da AJEJD apresenta valores muito acima dos valores do SN, bem como da média das empresas portuguesas e do setor internacional (como se pode verificar na tabela 3.37).

Desta maneira, a AJEJD apresentou uma estrutura de capitais mais conservadora que o SN, privilegiando os fundos patrimoniais no financiamento do ativo.

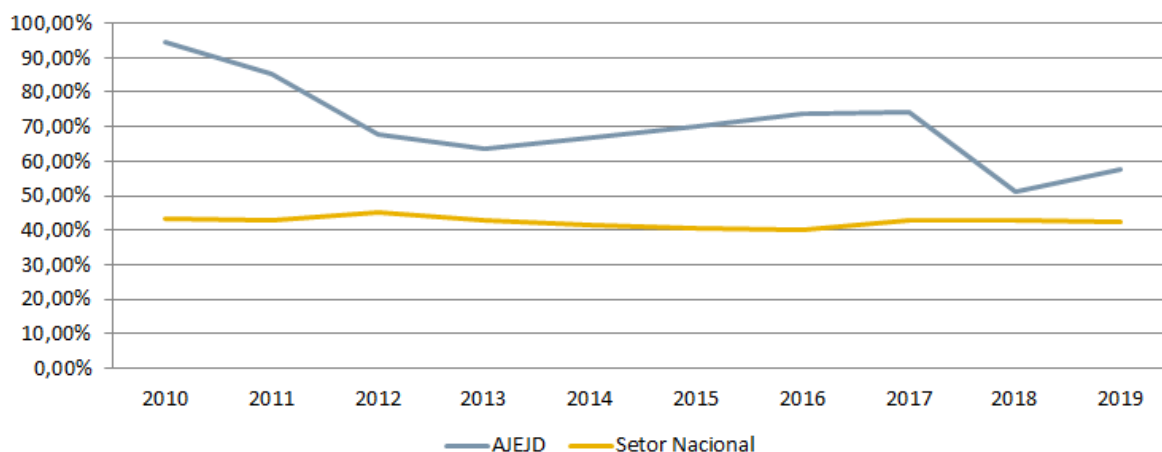
⇒ Rácio de Estrutura do Endividamento (REE)

Tabela 3.27: Comparação do Rácio de Estrutura de Endividamento entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Estrutura de Endividamento | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| AJEJD | 94,46% | 85,48% | 67,68% | 63,61% | 66,78% | 70,09% | 73,90% | 74,17% | 51,18% | 57,41% |
| Setor Nacional | 43,44% | 42,72% | 45,02% | 43,07% | 41,28% | 40,38% | 40,09% | 42,89% | 42,93% | 42,39% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.24: Comparação do Rácio de Estrutura de Endividamento entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Observando a tabela 3.27 e o gráfico 3.24, averiguamos que a média dos valores do REE da AJEJD do período em análise foi cerca de 70% e que a média dos valores do REE do SN do período em análise foi de aproximadamente 42% (Anexo VII).

O REE da AJEJD entre o ano de 2010 a 2019 reduziu aproximadamente 37%, uma diminuição face ao período homólogo do SN, que teve uma redução do REE de aproximadamente 1%.

Desta forma, o endividamento a curto prazo teve um maior peso na estrutura do capital alheio da AJEJD, face à média do SN.

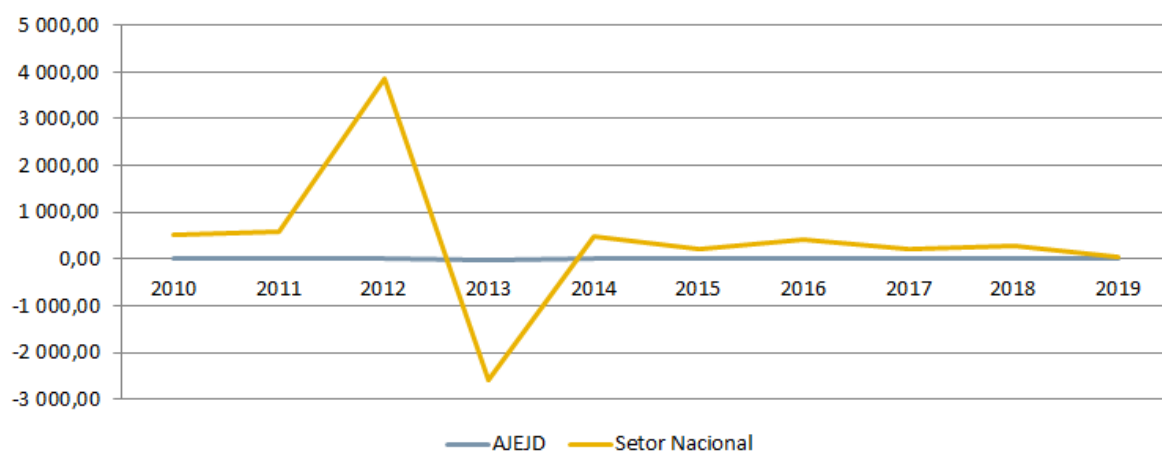
⇒ Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento (RCGF)

Tabela 3.28: Comparação do Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|--------|--------|----------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| AJEJD | -1,62 | 4,37 | 4,59 | -2,86 | 2,38 | 5,23 | 12,08 | 7,46 | 8,41 | -2,21 |
| Setor Nacional | 529,87 | 577,40 | 3 866,58 | -2 592,21 | 469,25 | 216,62 | 403,97 | 212,79 | 269,88 | 35,45 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.25: Comparação do Rácio de Cobertura de Gastos de Financiamento entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.28 e do gráfico 3.25 verificamos que a média dos valores do RCGF da AJEJD do período em análise foi de cerca de 4 e que a média dos valores do RCGF do SN do período em análise foi de aproximadamente 399 (Anexo VII).

Entre 2010 e 2014, o SN apresenta um RCGF superior ao RCGF da AJEJD, uma vez que a AJEJD apresenta valores negativos em dois anos.

Já entre o ano de 2015 a 2019, a AJEJD encontra-se numa situação mais ou menos em linha com o SN, com exceção ao ano de 2019, que apresenta um RCGF negativo.

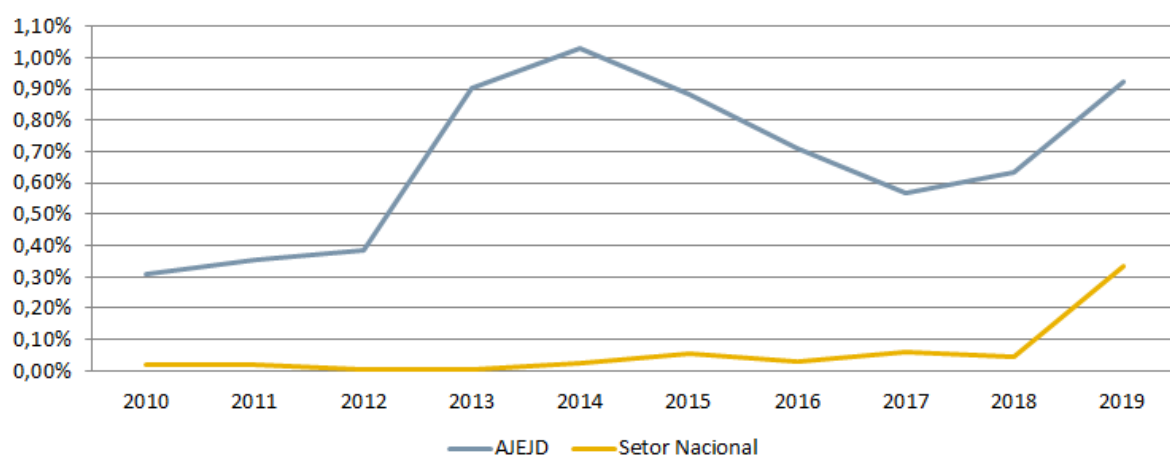
⇒ Rácio de Gastos de Financiamento (RGF)

Tabela 3.29: Comparação do Rácio de Gastos de Financiamento entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Gastos de Financiamento | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| AJEJD | 0,31% | 0,36% | 0,39% | 0,90% | 1,03% | 0,88% | 0,71% | 0,57% | 0,63% | 0,92% |
| Setor Nacional | 0,02% | 0,02% | 0,00% | 0,00% | 0,02% | 0,05% | 0,03% | 0,06% | 0,05% | 0,33% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.26: Comparação do Rácio de Gastos de Financiamento entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Avaliando a tabela 3.29 e o gráfico 3.26 concluímos que a média dos valores do RGF da AJEJD no período em análise foi aproximadamente 0,67% valor superior à média dos valores do RGF do SN (cerca de 0,06%) no mesmo período (Anexo VII).

Entre os anos de 2010 e 2019, o RGF da AJEJD aumentou aproximadamente 0,61% face ao aumento do SN (próximo de 0,31%).

➤ Análise de Atividade

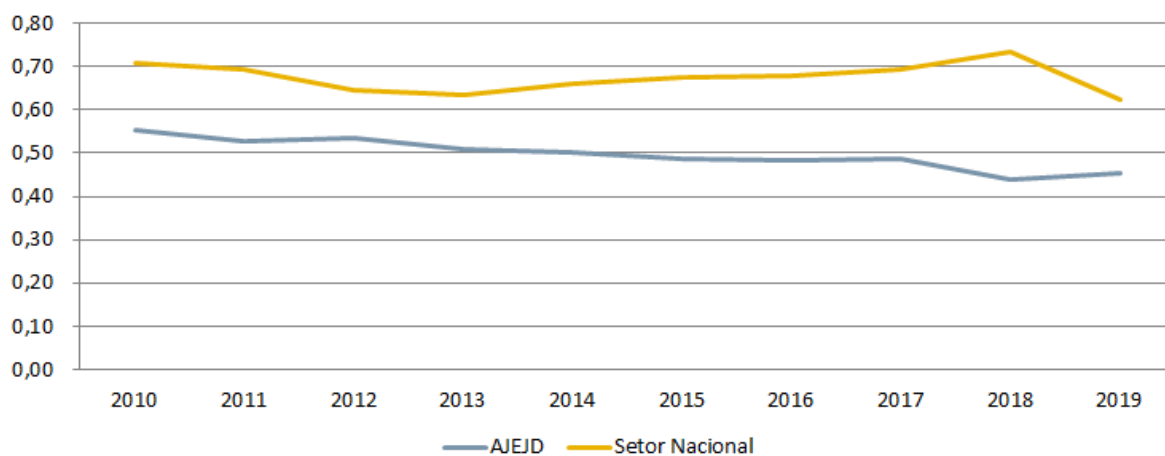
⇒ Rácio de Rotação do Ativo Total (RA)

Tabela 3.30: Comparação do Rácio de Rotação do Ativo Total entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Rotação do Ativo Total | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| AJEJD | 0,55 | 0,53 | 0,54 | 0,51 | 0,50 | 0,48 | 0,48 | 0,49 | 0,44 | 0,45 |
| Setor Nacional | 0,71 | 0,69 | 0,65 | 0,63 | 0,66 | 0,67 | 0,68 | 0,69 | 0,74 | 0,62 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.27: Comparação do Rácio de Rotação do Ativo Total entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Averiguamos através da tabela 3.30 e do gráfico 3.27 que a média dos valores do rácio de RA da AJEJD do período em análise foi de cerca de 0,50, valor inferior à média dos valores do rácio de RA do SN do período em análise que foi aproximadamente de 0,67 (Anexo VII).

Durante o período em análise, é possível observar que a AJEJD durante os dez anos nunca apresentou um rácio de RA superior ao SN. Verificamos também que, tanto a AJEJD quanto o SN, tiveram uma redução dos valores do rácio RA de 2010 para 2019, uma redução de aproximadamente 0,10 e 0,09, respetivamente. Verifica-se assim uma maior recuperação dos capitais investidos no SN do que na AJEJD.

Por sua especificidade e diversidade, assim como pelo número de Jardins-Escolas que a AJEJD detém, o seu investimento em ativos fixos tangíveis é acima da média do SN, o que origina que o rácio de RA apresente valores inferiores ao SN (especialmente por tratar-se de uma associação sem fins lucrativos comparativamente às empresas do SN em que o seu objetivo é o lucro), pois a AJEJD, além de não utilizar arrendamentos, também tem vindo a ampliar a sua rede de Jardins-Escolas ao longo dos anos, ao contrário das empresas do SN que utilizam arrendamentos provisórios.

➤ **Análise de Liquidez**

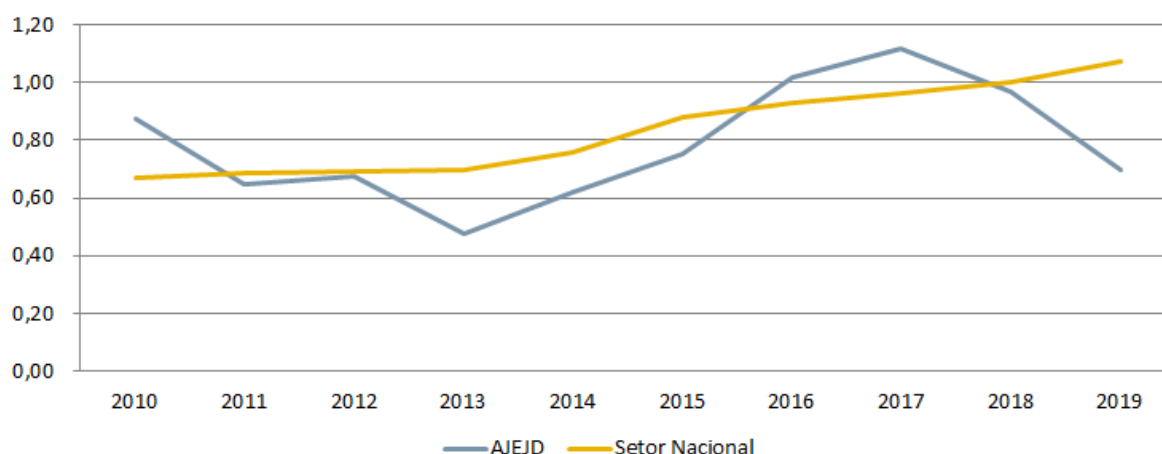
⇒ **Rácio de Liquidez Geral (LG)**

Tabela 3.31: Comparação do Rácio de Liquidez Geral entre a AJEJD e o SN

| Liquidez Geral | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| AJEJD | 0,88 | 0,65 | 0,67 | 0,47 | 0,62 | 0,75 | 1,02 | 1,12 | 0,97 | 0,70 |
| Setor Nacional | 0,67 | 0,69 | 0,69 | 0,70 | 0,76 | 0,88 | 0,93 | 0,96 | 1,00 | 1,07 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.28: Comparação do Rácio de Liquidez Geral entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.31 e do gráfico 3.28 podemos verificar que, entre os anos de 2010 a 2015, tanto a AJEJD quanto o SN apresentaram valores de LG inferiores a um, ou seja, o valor monetário que os ativos correntes geraram não foram suficientes para solver a totalidade dos compromissos de curto prazo.

Podemos observar que a média dos valores da LG da AJEJD do período em análise foi aproximadamente de 0,78, um valor inferior à média dos valores da LG do SN no período em análise, que foi cerca de 0,84 (Anexo VII).

Apuramos que, entre o ano de 2010 a 2019, a LG da AJEJD diminuiu (aproximadamente 0,18), tendo atingido o valor mais alto no ano de 2017 (cerca de 1,12). Além disso, do ano 2017 para o ano de 2019 observou-se uma redução próxima de 0,42.

Já a LG do SN evoluiu positivamente do ano de 2010 a 2019 (aproximadamente 0,40), tendo os seus valores vindo a aumentar gradualmente ao longo dos dez anos em análise, atingindo o valor mais alto em 2019 (cerca de 1,07).

➤ Análise da Rendibilidade

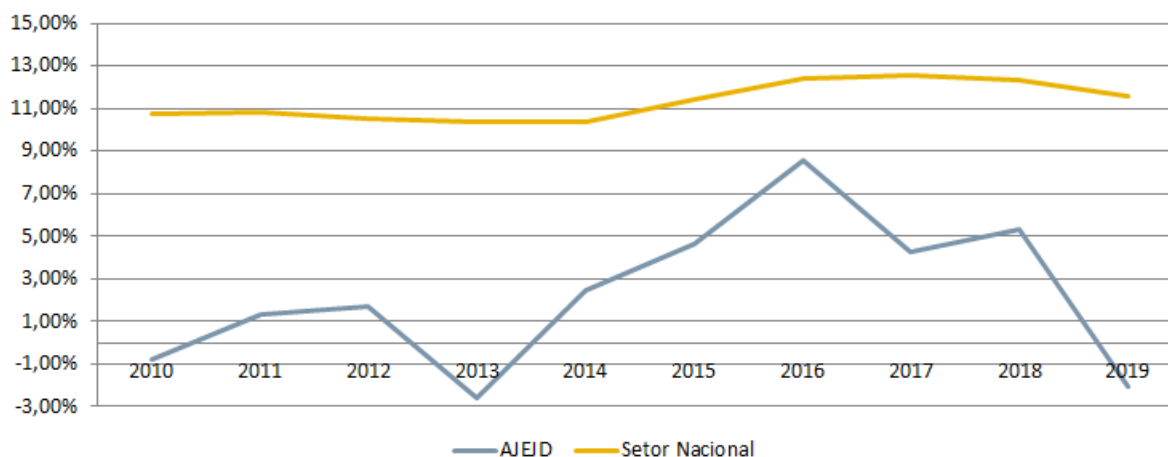
⇒ Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas (ROV)

Tabela 3.32: Comparação do Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| AJEJD | -0,80% | 1,35% | 1,72% | -2,59% | 2,44% | 4,62% | 8,58% | 4,24% | 5,30% | -2,06% |
| Setor Nacional | 10,78% | 10,85% | 10,49% | 10,38% | 10,41% | 11,40% | 12,43% | 12,56% | 12,33% | 11,57% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.29: Comparação do Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Ao analisar a tabela 3.32 e o gráfico 3.29 conseguimos apurar que a AJEJD apresenta uma média dos valores do rácio de ROV do período em análise aproximadamente cinco vezes menor que a média dos valores do rácio de ROV do SN no período em análise (cerca de 11% e 2%, respetivamente) (Anexo VII).

Durante o período em análise, a AJEJD apresentou valores negativos durante três anos do período analisado. O SN, ao longo dos dez anos em estudo, mantiveram-se praticamente com os mesmos valores do rácio de ROV, mostrando uma tendência crescente. Já os valores da AJEJD variaram bastante, com períodos de subida e descida.

Desta forma, a média dos valores do rácio de ROV da AJEJD do período em análise foi inferior à média dos valores do rácio de ROV do SN do período em análise, ou seja, o SN apresentou uma maior capacidade de geração de resultados operacionais que a AJEJD.

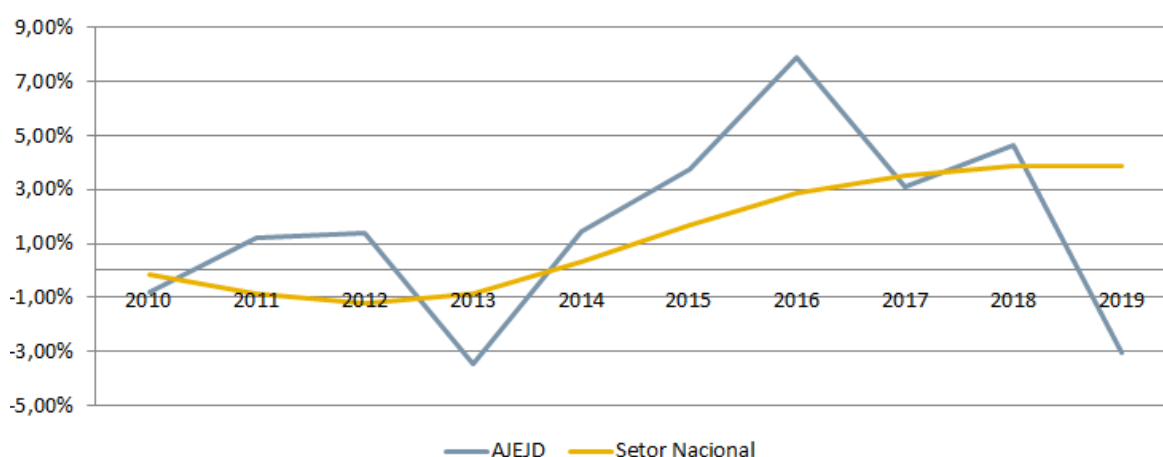
⇒ Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas (RLV)

Tabela 3.33: Comparação do Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| AJEJD | -0,80% | 1,20% | 1,39% | -3,48% | 1,42% | 3,74% | 7,87% | 3,13% | 4,66% | -3,06% |
| Setor Nacional | -0,18% | -0,88% | -1,21% | -0,84% | 0,33% | 1,66% | 2,85% | 3,53% | 3,84% | 3,89% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.30: Comparação do Rácio de Rendibilidade Líquidas das Vendas entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Observa-se na tabela 3.33 e no gráfico 3.30 que a média dos valores do rácio de RLV da AJEJD do período em análise foi de cerca de 1,61%, e que o valor do rácio de RLV do SN no período em análise foi de cerca de 1,30% (Anexo VII). O SN e a AJEJD durante o período estudado apresentaram valores negativos em quatro anos e em três anos do período em análise, respetivamente. O rácio de RLV do SN entre 2010 a 2019 apresentou uma tendência de crescimento. Já o rácio de RLV da AJEJD mostrou algumas variações, sendo que no ano de 2019 apresentou valores negativos, contrariamente ao SN. A AJEJD, face à média do SN, teve uma melhor capacidade de geração de resultados líquidos.

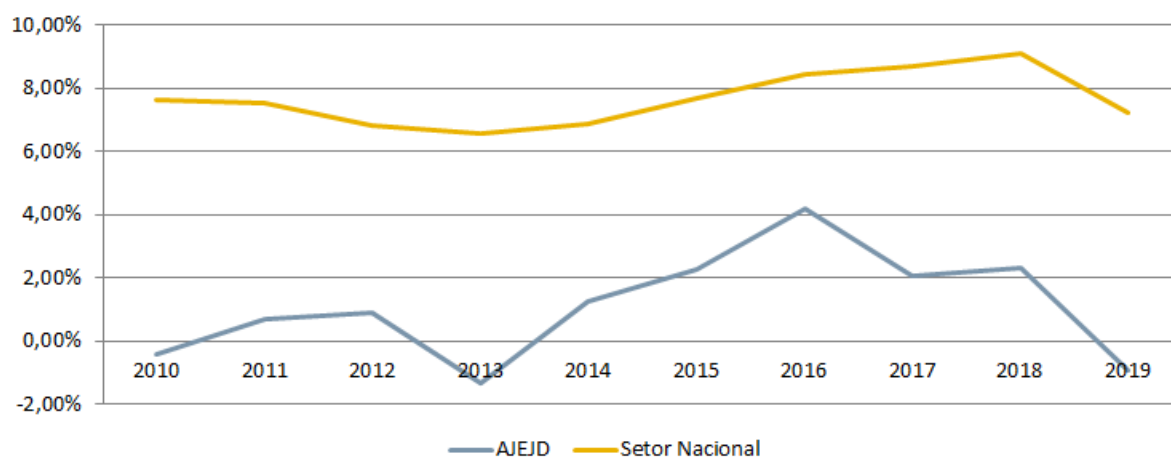
⇒ Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo (ROA)

Tabela 3.34: Comparação do Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|--------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| AJEJD | -0,44% | 0,72% | 0,92% | -1,32% | 1,22% | 2,24% | 4,16% | 2,07% | 2,32% | -0,93% |
| Setor Nacional | 7,61% | 7,51% | 6,79% | 6,58% | 6,85% | 7,68% | 8,43% | 8,69% | 9,07% | 7,21% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.31: Comparação do Rácio de Rendibilidade Operacional do Ativo entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Ao verificar a tabela 3.34 e do gráfico 3.31 reparamos que a média dos valores do rácio de ROA da AJEJD no período em análise foi de cerca de 1%, valor aproximadamente sete vezes inferior à média dos valores do rácio de ROA do SN (próximo de 8%) (Anexo VII).

A AJEJD apresentou valores negativos em três anos do período em análise (2010, 2013 e 2019). É possível observar que, entre os anos 2013 e 2016, a AJEJD, bem como o SN, apresentaram uma tendência de crescimento. Desta maneira, a AJEJD apresentou uma menor capacidade de geração de rendibilidade operacional das aplicações face ao SN.

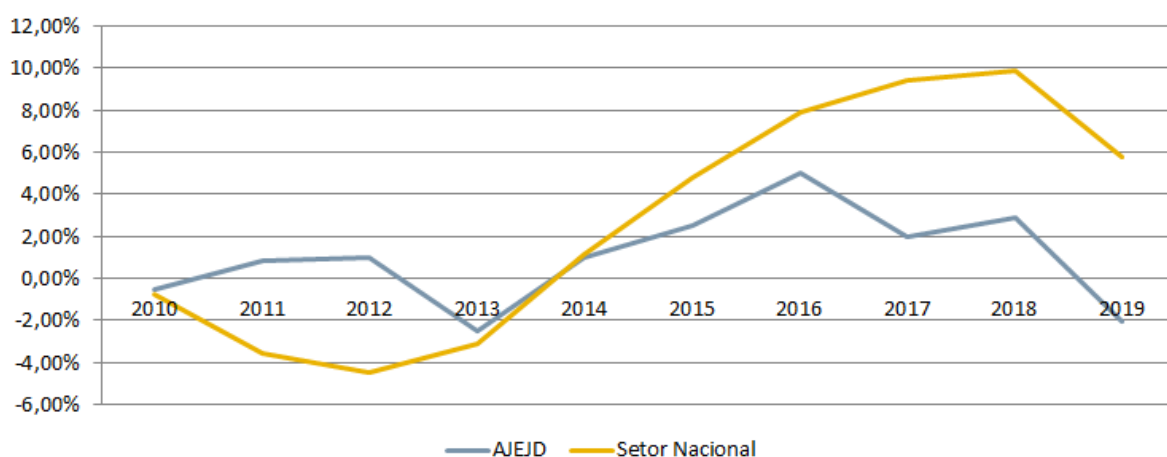
⇒ Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio (Fundo Patrimonial) (RCP)

Tabela 3.35: Comparação do Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio entre a AJEJD e o SN

| Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| AJEJD | -0,55% | 0,82% | 1,01% | -2,51% | 1,00% | 2,48% | 5,03% | 2,01% | 2,93% | -2,02% |
| Setor Nacional | -0,75% | -3,59% | -4,48% | -3,08% | 1,18% | 4,83% | 7,91% | 9,42% | 9,92% | 5,77% |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.32: Comparação do Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Analisando a tabela 3.35 e o gráfico 3.32 examinamos que a média dos valores do rácio de RCP da AJEJD do período em análise foi de aproximadamente 1%, valor inferior à média dos valores do rácio de RCP do SN (cerca de 3%) (Anexo VII).

Durante o período de 2010 a 2019 o SN apresentou valores negativos em quatro anos, a AJEJD por sua vez, apresentou valores negativos em três anos do período em análise.

Podemos demonstrar que os valores do rácio de RLV da AJEJD e do SN, entre os anos de 2010 a 2019, exibiram algumas variações nos valores do rácio de RCP. Entre os anos de 2013 e 2016, tanto a AJEJD bem como o SN apresentaram uma tendência de crescimento. Já nos anos de 2018 a 2019 o rácio de RCP da AJEJD e do SN tiveram uma queda.

Desta forma, observou-se que o SN apresentou uma maior rendibilidade dos capitais próprios (fundos patrimoniais) do que a AJEJD, em virtude do que já foi dito anteriormente de que a AJEJD trata-se de uma associação sem fins lucrativos, comparativamente às empresas do SN em que o seu objetivo é o lucro. Procurando ter saldos de exploração positivos por razões de equilíbrio financeiro e de gestão, a AJEJD, de forma a ter a melhor administração dos seus recursos, dando ênfase essencial no reforço da sua capacidade assistencial e no desenvolvimento da sua rede de Jardins-Escolas, procura ter uma gestão equilibrada com resultados positivos consistentes, como se mostra com os capitais próprios (fundos patrimoniais).

➤ **Análise do Risco**

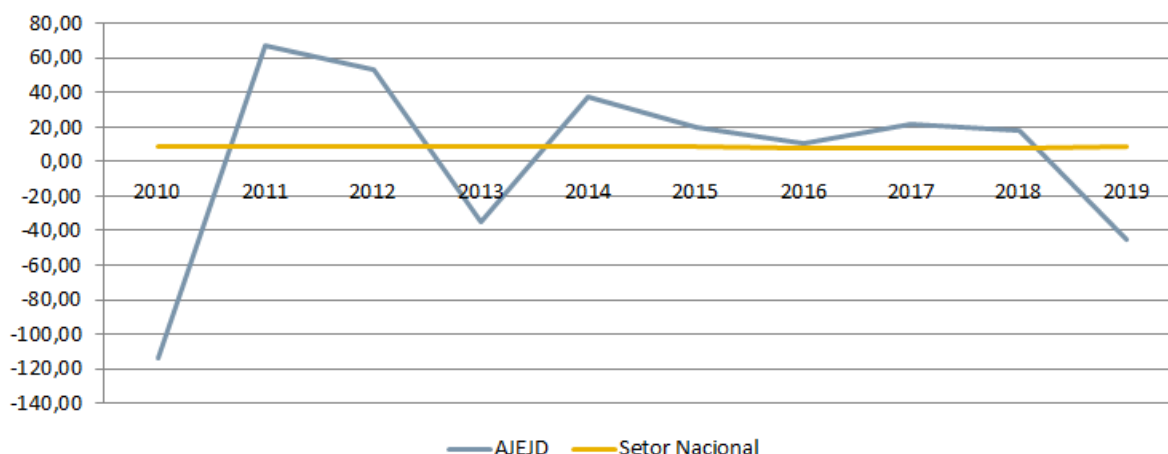
⇒ **Grau de Alavanca Operacional (GAO)**

Tabela 3.36: Comparação do Grau de Alavanca Operacional entre a AJEJD e o SN

| Grau de Alavanca Operacional | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| AJEJD | -113,46 | 67,24 | 53,63 | -35,12 | 37,79 | 20,11 | 10,84 | 21,95 | 17,51 | -45,25 |
| Setor Nacional | 8,75 | 8,72 | 9,00 | 9,08 | 9,06 | 8,28 | 7,62 | 7,56 | 7,70 | 8,23 |

Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.33: Comparação do Grau de Alavanca Operacional entre a AJEJD e o SN



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD e os QS (Valores Totais) do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Analisando a tabela 3.36 e o gráfico 3.33 podemos verificar que a média dos valores do GAO da AJEJD do período em análise foi de aproximadamente 4 e que a média dos valores do GAO do SN do período em análise foi cerca de 8 (Anexo VII).

Durante o período analisado, a AJEJD apresentou valores negativos em três anos. Ao longo dos dez anos em estudo, o SN manteve-se praticamente com os mesmos valores do GAO, a rondar valores entre 7 e 9, já os valores do GAO da AJEJD variaram bastante, aproximadamente entre -113 e 67.

3.3.3. Análise das Empresas Internacionais do CAE 85 – Educação

Os dados internacionais disponibilizados pelos QS do Banco de Portugal são provenientes do BACH, uma base de dados que contém informação contabilística anual harmonizada sobre as empresas não financeiras de 12 países europeus. O BACH é gerido pelo Comité Europeu das Centrais de Balanços, do qual faz parte o Banco de Portugal.

Os dados obtidos através do BACH permitem comparar um setor de atividade económica português com o mesmo setor noutros países europeus, para um conjunto selecionado de rácios e indicadores económico-financeiros. A informação sobre as empresas de outros

países europeus apresenta um detalhe máximo até dois dígitos da CAE, sendo neste caso o código 85 – Educação.

Será feita uma análise comparativa relativamente ao período compreendido entre o ano de 2010 a 2019, de alguns indicadores económico-financeiros através dos dados obtidos pelo BACH, abrangendo os seguintes países: Alemanha, Áustria, Bélgica, Eslováquia, Espanha, França, Itália, Luxemburgo, Polónia, Portugal e República Checa.

Considerando não existirem dados disponíveis nos QS fornecidos pelo BACH relativamente às empresas dinamarquesas, a Dinamarca não faz parte da análise realizada.

Por uma questão de apresentação e de melhor visualização, nos Anexos encontra-se o Anexo IX, onde estão os gráficos 3.34, 3.35, 3.36, 3.37, 3.38 e 3.39 em tamanho maior, de modo a que a sua análise possa ser visualmente mais detalhada.

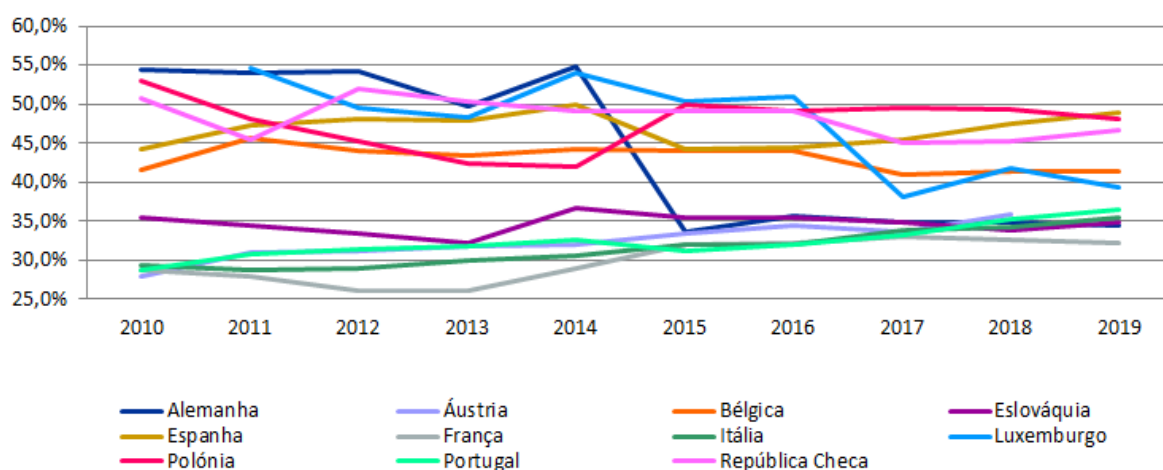
⇒ Autonomia Financeira

Tabela 3.37: Autonomia Financeira

| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
| Alemanha | 54,4% | 54,0% | 54,2% | 49,8% | 54,8% | 33,6% | 35,6% | 34,8% | 34,9% | 34,5% |
| Áustria | 27,9% | 30,9% | 31,3% | 31,9% | 32,0% | 33,4% | 34,4% | 33,7% | 35,9% | Sem Informação |
| Bélgica | 41,5% | 45,6% | 44,0% | 43,4% | 44,2% | 44,0% | 44,0% | 41,0% | 41,3% | 41,4% |
| Eslováquia | 35,5% | 34,5% | 33,4% | 32,2% | 36,7% | 35,4% | 35,4% | 34,8% | 33,8% | 34,8% |
| Espanha | 44,3% | 47,4% | 48,2% | 47,9% | 49,9% | 44,3% | 44,5% | 45,4% | 47,6% | 49,0% |
| França | 28,8% | 27,9% | 26,2% | 26,1% | 29,0% | 32,1% | 32,3% | 33,0% | 32,6% | 32,3% |
| Itália | 29,4% | 28,7% | 29,0% | 29,9% | 30,6% | 32,1% | 32,1% | 33,9% | 34,3% | 35,5% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 54,7% | 49,6% | 48,4% | 54,1% | 50,4% | 50,9% | 38,1% | 41,9% | 39,3% |
| Polónia | 53,1% | 48,1% | 45,2% | 42,5% | 42,1% | 49,9% | 49,1% | 49,6% | 49,3% | 48,2% |
| Portugal | 28,8% | 30,8% | 31,4% | 31,8% | 32,6% | 31,3% | 32,1% | 33,2% | 35,2% | 36,5% |
| República Checa | 50,8% | 45,4% | 51,9% | 50,3% | 49,1% | 49,2% | 49,2% | 45,1% | 45,2% | 46,7% |

Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.34: Autonomia Financeira



Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.37 e do gráfico 3.34 verificamos que no ano de 2010 as empresas alemãs apresentavam a maior autonomia financeira (54,4%) face às restantes empresas dos países em estudo, seguidas das empresas polacas e checas (53,1% e 50,8%, respetivamente). As empresas portuguesas e francesas ocupavam os últimos lugares do grupo, ambas com 28,8%.

Podemos também verificar que, durante o período em análise, as empresas portuguesas, austríacas, italianas, eslovacas e francesas apresentaram valores sempre abaixo dos 40,0% de autonomia financeira.

As empresas portuguesas registaram uma evolução positiva ao longo dos dez anos em análise, com um aumento da autonomia financeira de 7,7% de 2010 para 2019, aumento superior à verificada nos restantes países europeus constantes do estudo.

Em 2019, no último ano do período analisado, as empresas com maior autonomia financeira foram as espanholas, seguidas pelas empresas polacas (49,0% e 48,2%, respetivamente). As empresas portuguesas encontravam-se na sexta posição do grupo, com uma autonomia financeira de 36,5%, superior aos valores apresentados pelas empresas italianas (35,5%), eslovacas (34,8%), alemãs (34,5%) e francesas (32,3%).

Considerando a autonomia financeira média de 39,9% de todo o período analisado (Anexo VIII), as empresas checas, luxemburguesas, polacas, espanholas, belgas e alemãs exibiram uma autonomia financeira superior à média durante todo o período analisado.

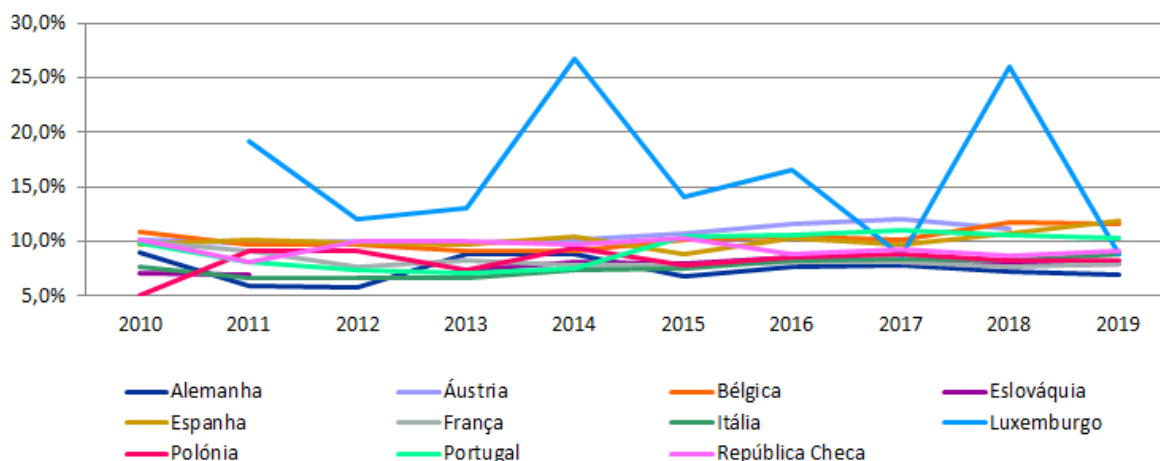
⇒ Margem EBITDA em % dos Rendimentos

Tabela 3.38: Margem EBITDA em % dos Rendimentos

| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------|----------------|-------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| Alemanha | 9,0% | 5,9% | 5,8% | 8,8% | 8,8% | 6,8% | 7,7% | 7,9% | 7,3% | 7,0% |
| Áustria | 10,2% | 9,8% | 10,0% | 9,9% | 10,1% | 10,8% | 11,6% | 12,0% | 11,2% | Sem Informação |
| Bélgica | 10,9% | 9,7% | 9,7% | 9,1% | 9,2% | 10,1% | 10,4% | 10,1% | 11,8% | 11,6% |
| Eslováquia | 7,1% | 7,0% | Sem Informação | 7,4% | 8,1% | 8,0% | 8,5% | 8,1% | 7,8% | 8,0% |
| Espanha | 9,7% | 10,2% | 9,9% | 9,7% | 10,4% | 8,9% | 10,3% | 9,7% | 10,7% | 11,9% |
| França | 10,0% | 9,1% | 7,7% | 8,2% | 7,9% | 7,8% | 8,1% | 8,1% | 7,7% | 8,0% |
| Itália | 7,7% | 6,7% | 6,6% | 6,6% | 7,4% | 7,6% | 8,2% | 8,4% | 8,3% | 8,8% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 19,2% | 12,1% | 13,0% | 26,8% | 14,1% | 16,5% | 8,7% | 26,0% | 8,9% |
| Polónia | 5,0% | 9,2% | 9,2% | 7,4% | 9,4% | 7,9% | 8,6% | 8,9% | 8,2% | 8,3% |
| Portugal | 9,9% | 8,1% | 7,4% | 7,1% | 7,5% | 10,5% | 10,6% | 11,1% | 10,6% | 10,3% |
| República Checa | 10,1% | 8,1% | 10,0% | 10,0% | 9,7% | 10,3% | 8,9% | 9,3% | 8,7% | 9,2% |

Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.35: Margem EBITDA em % dos Rendimentos



Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Pela tabela 3.38 e o gráfico 3.35 averiguamos que, no ano de 2010, as empresas belgas e austríacas situavam-se com a maior margem EBITDA em % dos rendimentos (10,9% e 10,2%, respetivamente), seguidas das empresas checas e francesas (10,1% e 10,0%, respetivamente). As empresas polacas ocupavam o último lugar, com 5,0%.

As empresas portuguesas registaram um declínio entre 2010 a 2014, apresentando uma margem EBITDA em % dos rendimentos inferior a 10,0%, tendo apresentado um crescimento positivo entre 2015 e 2017. Tal aumento veio a diminuir de 2017 para 2019.

No ano de 2019, as empresas com maior margem EBITDA em % foram as espanholas, em primeiro lugar, seguidas pelas empresas belgas (11,9% e 11,6%, respetivamente). As empresas portuguesas estavam na terceira posição do grupo, com uma margem EBITDA em % dos rendimentos de 10,3%, superior aos valores apresentados pelas empresas checas (9,2%) e luxemburguesas (8,9%). Durante os dez anos em análise, a margem EBITDA em % dos rendimentos dos onze países em estudo teve várias flutuações, não existindo uma tendência linear de crescimento ou decrescimento entre os países analisados.

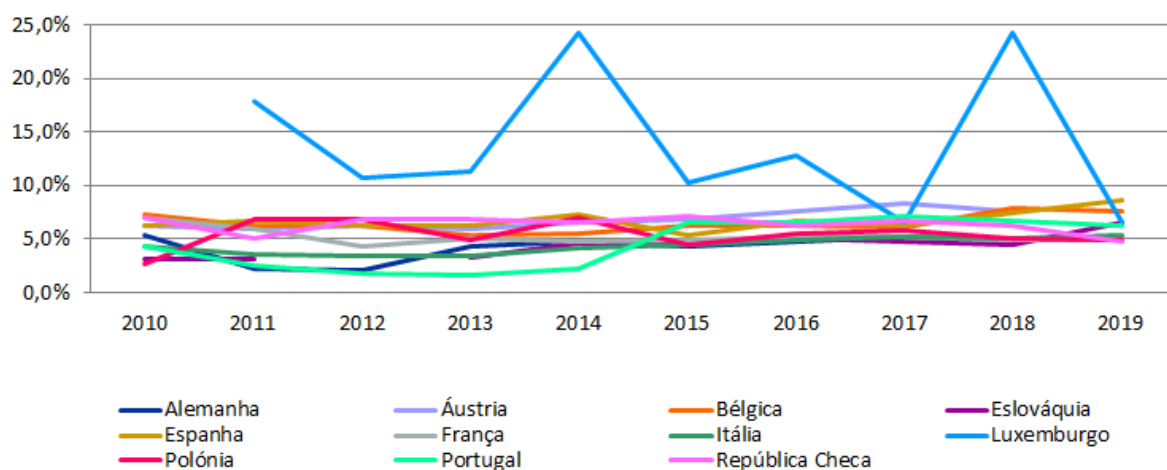
⇒ Margem EBIT em % dos Rendimentos

Tabela 3.39: Margem EBIT em % dos Rendimentos

| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------|----------------|-------|----------------|-------|-------|-------|-------|------|-------|----------------|
| Alemanha | 5,3% | 2,2% | 2,0% | 4,3% | 4,8% | 4,3% | 4,8% | 5,2% | 4,9% | 5,1% |
| Áustria | 6,2% | 5,9% | 6,2% | 6,0% | 6,5% | 6,9% | 7,6% | 8,3% | 7,6% | Sem Informação |
| Bélgica | 7,3% | 6,2% | 6,2% | 5,4% | 5,5% | 6,3% | 6,2% | 6,1% | 7,8% | 7,5% |
| Eslováquia | 3,1% | 3,1% | Sem Informação | 3,3% | 4,6% | 4,8% | 5,0% | 4,8% | 4,5% | 6,6% |
| Espanha | 6,3% | 6,7% | 6,3% | 6,3% | 7,3% | 5,4% | 6,7% | 6,3% | 7,4% | 8,6% |
| França | 7,0% | 6,0% | 4,3% | 5,0% | 4,8% | 4,9% | 5,2% | 5,2% | 4,9% | 5,1% |
| Itália | 4,3% | 3,5% | 3,4% | 3,4% | 4,2% | 4,4% | 4,9% | 5,2% | 5,1% | 5,3% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 17,8% | 10,7% | 11,3% | 24,3% | 10,3% | 12,8% | 6,6% | 24,2% | 6,5% |
| Polónia | 2,6% | 6,8% | 6,8% | 4,9% | 7,0% | 4,4% | 5,5% | 5,8% | 5,1% | 4,9% |
| Portugal | 4,3% | 2,5% | 1,7% | 1,6% | 2,2% | 6,5% | 6,5% | 7,1% | 6,7% | 6,2% |
| República Checa | 7,0% | 5,0% | 6,9% | 6,8% | 6,6% | 7,2% | 6,2% | 6,7% | 6,2% | 4,7% |

Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.36: Margem EBIT em % dos Rendimentos



Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Ao observar a tabela 3.39 e o gráfico 3.36 validamos que no ano de 2010 as empresas belgas (7,3%) apresentavam a maior margem EBIT em % dos rendimentos face às restantes empresas dos países em estudo, seguida das empresas francesas e checas (ambas com 7,0%). As empresas eslovacas e polacas ocupavam o penúltimo e último lugar do grupo de países em análise, com 3,1% e 2,6%, respetivamente.

As empresas portuguesas, entre 2010 e 2013, registaram um declínio de 2,7% da margem EBIT em % dos rendimentos, tendo-se verificado um aumento a partir do ano de 2014 a 2017 da margem EBIT em % dos rendimentos de 4,9%.

Dos onze países em análise, no ano de 2013 as empresas portuguesas encontravam-se com o valor mais baixo de margem EBIT em % dos rendimentos (1,6%), tendo vindo a crescer 4,9% entre 2013 a 2015. Nos últimos cinco anos, apresentaram valores superiores relativamente à média total do período em estudo (5,2%).

No último ano do período analisado (2019), as empresas com maior margem EBIT em % dos rendimentos foram as espanholas, em primeiro lugar, seguidas pelas empresas belgas (8,6% e 7,5%, respetivamente). As empresas portuguesas situaram-se na quinta posição do grupo, com uma margem EBIT em % dos rendimentos de 6,2%, superior aos valores apresentados pelas empresas francesas (5,1%), alemãs (5,1%) e polacas (4,9%).

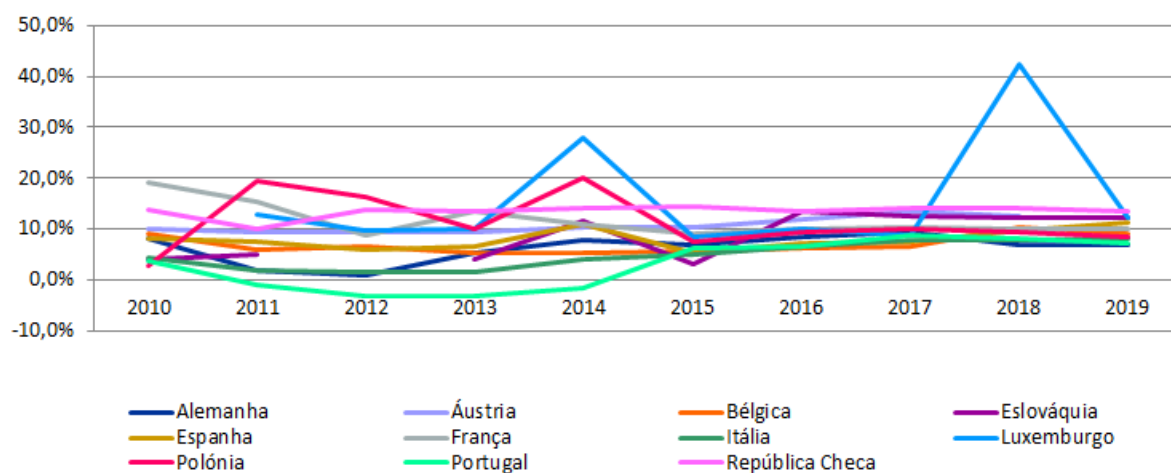
⇒ Rendibilidade dos Capitais Próprios

Tabela 3.40: Rendibilidade dos Capitais Próprios

| País | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------|----------------|-------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| Alemanha | 8,3% | 2,0% | 1,0% | 5,3% | 7,8% | 7,0% | 8,5% | 9,5% | 7,0% | 7,0% |
| Áustria | 10,2% | 9,4% | 9,3% | 9,4% | 10,3% | 10,4% | 12,0% | 13,6% | 12,7% | Sem Informação |
| Bélgica | 9,0% | 6,1% | 6,5% | 5,3% | 5,2% | 5,8% | 6,3% | 6,5% | 10,4% | 9,1% |
| Eslováquia | 4,2% | 4,9% | Sem Informação | 4,1% | 11,6% | 3,1% | 13,5% | 12,6% | 12,4% | 12,4% |
| Espanha | 8,3% | 7,5% | 6,1% | 6,6% | 10,9% | 5,3% | 7,3% | 7,4% | 9,7% | 11,3% |
| França | 19,1% | 15,4% | 8,9% | 13,6% | 10,9% | 9,2% | 10,1% | 10,4% | 10,0% | 9,9% |
| Itália | 4,4% | 2,0% | 1,7% | 1,5% | 4,0% | 4,9% | 6,5% | 7,8% | 7,8% | 8,2% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 12,9% | 9,6% | 9,9% | 27,8% | 8,4% | 10,1% | 8,7% | 42,4% | 12,4% |
| Polónia | 2,7% | 19,6% | 16,4% | 10,2% | 20,0% | 7,5% | 9,5% | 10,1% | 9,3% | 8,6% |
| Portugal | 3,7% | -0,9% | -3,0% | -3,1% | -1,6% | 6,3% | 6,7% | 8,8% | 8,3% | 7,2% |
| República Checa | 13,7% | 9,9% | 13,9% | 13,4% | 14,0% | 14,4% | 13,6% | 14,1% | 14,1% | 13,4% |

Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.37: Rendibilidade dos Capitais Próprios



Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Ao estudar a tabela 3.40 e o gráfico 3.37 concluímos que as empresas francesas (19,1%) detinham a maior rendibilidade dos capitais próprios face às restantes empresas dos países em estudo no ano de 2010, seguidas das empresas checas e austríacas com 13,7% e 10,2%, respetivamente. As empresas portuguesas e polacas ocupavam o penúltimo e último lugar do grupo (3,7% e 2,7%, respetivamente).

Dos onze países em análise, observamos que as empresas portuguesas foram as únicas a apresentar valores negativos. Nos restantes cinco anos a % anual de rendibilidade dos capitais próprios foi superior a 6,0%. As empresas portuguesas apresentaram a média mais baixa (3,2%) de todo o período do grupo de países em estudo (Anexo VIII).

Observa-se assim no ano de 2019 que as empresas com maior rendibilidade dos capitais próprios foram as checas, em primeiro lugar (13,4%), seguidas pelas empresas eslovacas e luxemburguesas (ambas com 12,4%). As empresas portuguesas encontravam-se na penúltima posição do grupo em análise, com uma rendibilidade dos capitais próprios de 7,2%, seguida das empresas alemãs (7,0%) que ocuparam o último lugar.

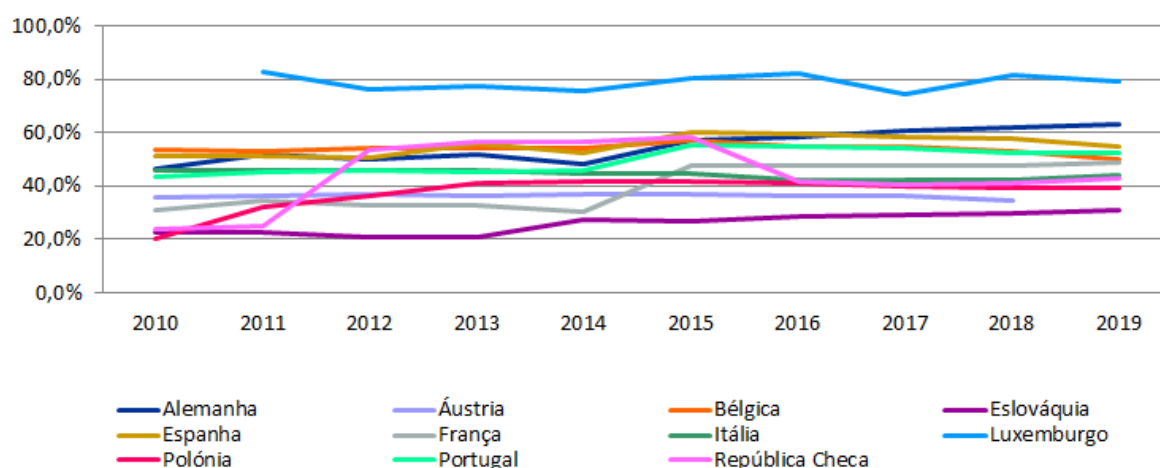
⇒ Financiamentos Obtidos em % do Passivo

Tabela 3.41: Financiamentos Obtidos em % do Passivo

| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
| Alemanha | 46,6% | 51,7% | 50,1% | 51,7% | 48,4% | 57,2% | 58,1% | 60,6% | 61,9% | 63,1% |
| Áustria | 35,5% | 36,1% | 37,0% | 36,5% | 37,0% | 36,6% | 36,2% | 36,0% | 34,6% | Sem Informação |
| Bélgica | 53,4% | 52,7% | 54,3% | 53,9% | 53,9% | 57,0% | 54,5% | 54,8% | 52,9% | 50,2% |
| Eslováquia | 22,4% | 22,6% | 21,0% | 20,6% | 27,3% | 27,0% | 28,8% | 29,1% | 29,8% | 30,8% |
| Espanha | 50,9% | 51,4% | 50,8% | 56,2% | 52,1% | 60,3% | 59,6% | 58,6% | 57,8% | 55,0% |
| França | 30,8% | 34,6% | 32,5% | 32,4% | 30,2% | 47,5% | 47,5% | 47,4% | 47,3% | 48,9% |
| Itália | 46,0% | 45,6% | 46,0% | 46,0% | 44,6% | 44,4% | 42,3% | 42,1% | 42,2% | 44,1% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 82,6% | 76,0% | 77,4% | 75,4% | 80,5% | 82,4% | 74,7% | 81,5% | 79,1% |
| Polónia | 20,0% | 32,1% | 36,5% | 40,9% | 41,5% | 41,6% | 41,3% | 40,0% | 39,4% | 39,1% |
| Portugal | 43,4% | 45,4% | 45,7% | 45,3% | 45,6% | 55,4% | 54,6% | 54,0% | 52,6% | 52,5% |
| República Checa | 23,8% | 25,1% | 53,5% | 56,7% | 56,4% | 58,5% | 41,9% | 40,6% | 41,3% | 42,6% |

Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.38: Financiamentos Obtidos em % do Passivo



Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Através da tabela 3.41 e do gráfico 3.38 podemos apurar que no ano de 2010 as empresas belgas (53,4%) detinham a maior percentagem de financiamentos obtidos em % do passivo face às restantes empresas do grupo de países em estudo, seguidas das empresas espanholas e alemãs (50,9% e 46,6%, respetivamente). As empresas eslovacas e polacas ocupavam o penúltimo e último lugar do grupo (22,4% e 20,0%, respetivamente).

Ao longo dos primeiros cinco anos (2010 a 2014) em análise, os financiamentos obtidos em % do passivo das empresas portuguesas apresentaram uma tendência crescente, tendo alcançado o valor mais alto no ano de 2015, com um valor de 55,4%. Já a partir do ano 2015 até 2019 a tendência foi diminuindo ao longo dos anos. As empresas portuguesas encerraram o período em análise com 52,5%.

No último ano do período examinado, as empresas com maior percentagem de financiamentos obtidos em % do passivo foram as luxemburguesas, em primeiro lugar, seguidas pelas empresas alemãs (79,1% e 63,1%, respetivamente). As empresas portuguesas encontravam-se na quarta posição do grupo, com uma percentagem de financiamentos obtidos em % do passivo de 52,5%, superior aos valores apresentados pelas empresas belgas (50,2%) e francesas (48,9%).

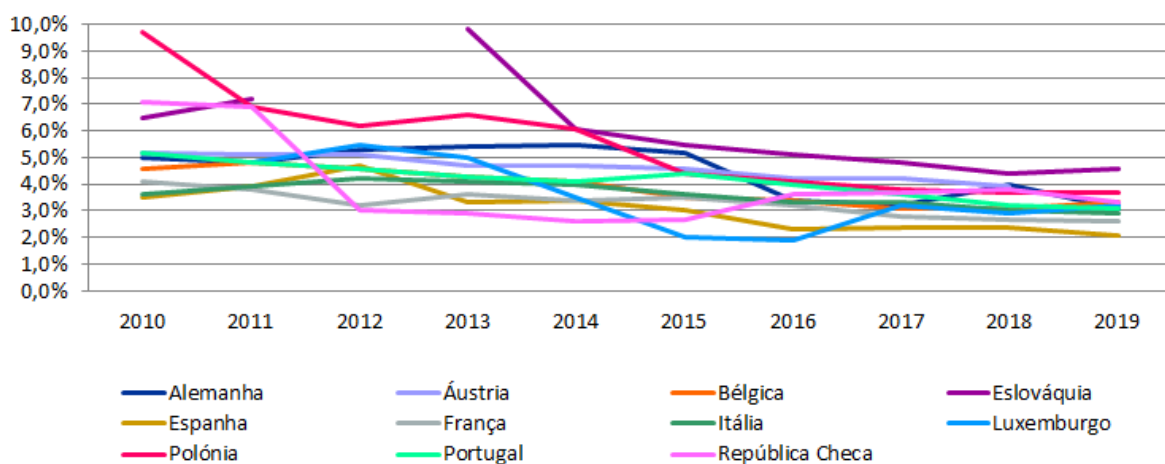
⇒ **Custo dos Financiamentos Obtidos**

Tabela 3.42: Custo dos Financiamentos Obtidos

| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------|----------------|------|----------------|------|------|------|------|------|------|----------------|
| Alemanha | 5,0% | 4,8% | 5,3% | 5,4% | 5,5% | 5,2% | 3,4% | 3,2% | 4,0% | 3,1% |
| Áustria | 5,2% | 5,1% | 5,1% | 4,7% | 4,7% | 4,6% | 4,2% | 4,2% | 3,9% | Sem Informação |
| Bélgica | 4,6% | 4,8% | 4,6% | 4,3% | 4,1% | 3,5% | 3,4% | 3,1% | 3,1% | 3,3% |
| Eslováquia | 6,5% | 7,2% | Sem Informação | 9,8% | 6,1% | 5,5% | 5,1% | 4,8% | 4,4% | 4,6% |
| Espanha | 3,5% | 3,9% | 4,7% | 3,3% | 3,4% | 3,0% | 2,3% | 2,4% | 2,4% | 2,1% |
| França | 4,1% | 3,8% | 3,2% | 3,6% | 3,4% | 3,5% | 3,2% | 2,8% | 2,7% | 2,6% |
| Itália | 3,6% | 3,9% | 4,2% | 4,1% | 4,0% | 3,6% | 3,3% | 3,3% | 3,0% | 2,9% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 4,8% | 5,5% | 5,0% | 3,5% | 2,0% | 1,9% | 3,2% | 2,9% | 3,2% |
| Polónia | 9,7% | 6,9% | 6,2% | 6,6% | 6,1% | 4,4% | 4,1% | 3,8% | 3,7% | 3,7% |
| Portugal | 5,2% | 4,8% | 4,6% | 4,3% | 4,1% | 4,4% | 4,0% | 3,6% | 3,2% | 3,1% |
| República Checa | 7,1% | 6,9% | 3,0% | 2,9% | 2,6% | 2,7% | 3,6% | 3,7% | 3,8% | 3,3% |

Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Gráfico 3.39: Custo dos Financiamentos Obtidos



Fonte: Elaboração própria segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Ao verificar a tabela 3.42 e o gráfico 3.39 averiguamos que as empresas polacas (9,7%) tinham o maior custo dos financiamentos obtidos face às restantes empresas do grupo de países em estudo no ano de 2010, seguidas das empresas checas e eslovacas (7,1% e 6,5%, respetivamente). As empresas italianas e espanholas ocupavam o penúltimo e último lugar do grupo (3,61% e 3,5%, respetivamente).

Do grupo em análise, as empresas polacas foram as que tiveram a maior redução dos custos dos financiamentos obtidos, tendo diminuído 6,0% de 2010 para 2019. As empresas portuguesas diminuíram os custos dos financiamentos obtidos de 2010 para 2019 em 2,1%.

Relativamente às empresas portuguesas, os custos dos financiamentos obtidos entre o ano de 2010 a 2019 tiveram uma tendência decrescente, encontrando-se nos últimos quatro anos em análise abaixo do valor médio do período em estudo (4,1%) (Anexo VIII).

No ano de 2019, as empresas com o maior custo dos financiamentos obtidos foram as eslovacas, em primeiro lugar (4,6%), seguidas pelas empresas polacas (3,7%). As empresas portuguesas e alemãs situaram-se na quinta posição do grupo, ambas com custos dos financiamentos obtidos de 3,1%.

4. Conclusão

Através, da presente dissertação “Análise Económica e Financeira de uma IPSS: Avaliação do Equilíbrio e Sustentabilidade Financeira – Estudo de Caso: Associação de Jardins-Escolas João de Deus (AJEJD)”, foi possível obter informações e dados conclusivos que possibilitaram alcançar os objetivos específicos propostos pela investigação.

Na primeira parte desta dissertação, foi efetuada uma revisão da literatura existente sobre a temática do estudo, tendo sido assim abordado as principais definições, características e importância dos seguintes temas: Terceiro Setor, Organizações Sem Fins Lucrativos, Economia Social, Economia Solidária, Empreendedorismo Social, Instituições Particulares de Solidariedade Social e Análise Económica e Financeira através de Rácios e Indicadores.

Na segunda parte da dissertação foi realizado um estudo de caso sobre a AJEJD, estudo este que considerou quatro análises distintas entre o período de 2010 a 2019.

A primeira baseou-se na análise longitudinal de rácios e indicadores económicos e financeiros, bem como, uma análise das rubricas dos Balanços e das Demonstrações de Resultados da AJEJD. A segunda focou-se na análise do principal CAE da AJEJD, onde as empresas classificadas com o código de CAE 85100 – Educação Pré-Escolar do SN foram analisadas através de indicadores dos QS fornecidos pelo Banco de Portugal. A terceira comparou os dados da AJEJD obtidos anteriormente com os dados do SN. Por fim, a quarta comparou os dados das empresas portuguesas com a base de dados do BACH (comparação internacional), fornecidos pelos QS do Banco de Portugal, através do código de CAE 85 – Educação.

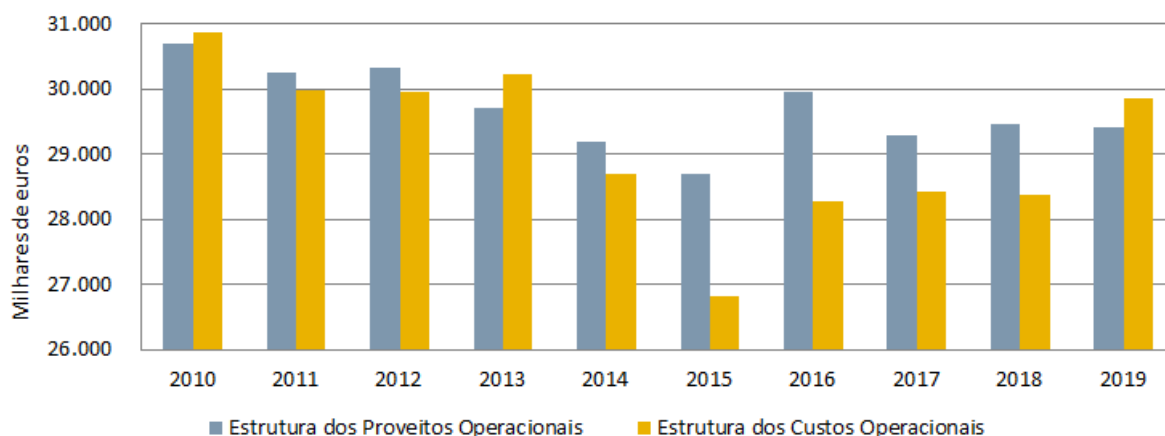
Após a análise económica e financeira realizada no capítulo anterior, foi possível dar uma resposta aos objetivos específicos propostos nesta investigação.

Objetivo 1: Avaliar se a estrutura dos proveitos operacionais foi capaz de suportar a estrutura dos custos operacionais da AJEJD.

Podemos averiguar que, relativamente ao Objetivo 1, a estrutura dos proveitos operacionais da AJEJD encontrou-se capaz de suportar a estrutura dos custos operacionais em sete dos dez anos analisados (como observado no gráfico 4.1).

Apenas nos anos 2010, 2013 e 2019 a AJEJD apresentou um resultado operacional negativo, verificando-se que nestes anos a estrutura dos proveitos operacionais encontrava-se inadequada à estrutura dos custos operacionais.

Gráfico 4.1: Estrutura dos Proveitos Operacionais / Estrutura dos Custos Operacionais



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Observa-se ainda que, tanto a estrutura dos proveitos operacionais quanto a estrutura dos custos operacionais, não apresentaram uma tendência linear durante o período estudado.

A rubrica “gastos com o pessoal” foi o custo com maior peso na estrutura dos custos operacionais, representando cerca de 74% da totalidade desta estrutura. É possível verificar que a AJEJD não conseguiria fazer face à rubrica “gastos com o pessoal” dependendo apenas da rubrica “vendas e serviços prestados”.

Averiguou-se também que a rubrica “subsídios, doações e legados” conseguiu cobrir as rubricas “CMVCM” e “FSE”, conseguindo ainda fazer face a outras rubricas da estrutura dos custos operacionais.

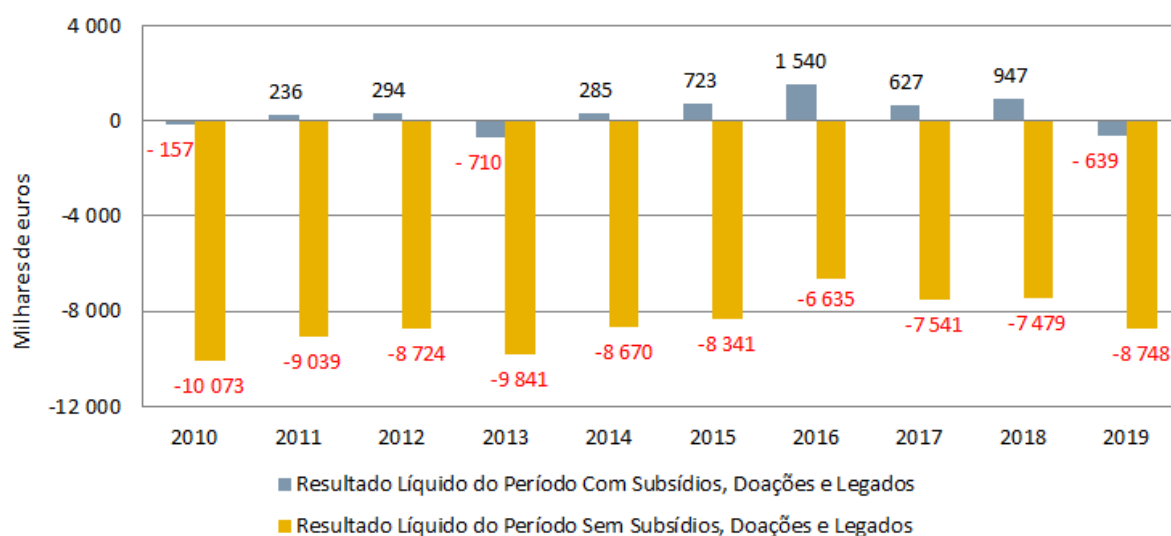
Também através da análise do rácio de ROV podemos verificar que, nos anos 2010, 2013 e 2019, os custos operacionais foram superiores aos proveitos operacionais, tendo a AJEJD apresentado valores negativos.

Verificou-se ainda que a AJEJD no ano 2016 obteve o seu melhor resultado operacional, sendo que, por cada unidade monetária vendida, a AJEJD obteve um retorno de aproximadamente 9%.

Objetivo 2: Determinar o impacto dos subsídios, doações e legados nos resultados líquidos do período da AJEJD.

Apuramos que os subsídios, doações e legados têm bastante impacto nos resultados líquidos do período da AJEJD, como se pode observar no gráfico 4.2.

Gráfico 4.2: Impacto dos Subsídios, Doações e Legados nos Resultados Líquidos do Período da AJEJD



Fonte: Elaboração própria segundo os RACG da AJEJD do período de 2010 a 2019

Com os subsídios, doações e legados, provenientes do Ministério do Trabalho e da Segurança Social e de Outras Entidades do Setor Público durante os dez anos em análise, é possível verificar que a AJEJD obteve RLP positivos em sete dos dez anos analisados. Exibindo nos anos de 2010, 2013 e 2019, RLP negativos, estes resultados negativos

deveram-se principalmente sobretudo à diminuição das rubricas “subsídios, doações e legados” e “outros rendimentos e ganhos”.

Já sem os subsídios, doações e legados, provenientes do Ministério do Trabalho e da Segurança Social e de Outras Entidades do Setor Público, durante os dez anos em análise (2010 a 2019) a AJEJD apresentaria sistematicamente um RLP negativo. Sem estes subsídios, doações e legados, a AJEJD apresentaria durante os dez anos analisados resultados antes de depreciações, gastos de financiamentos e impostos negativos e, conseqüentemente, com os gastos de depreciações e de amortização o resultado operacional também seria negativo.

Objetivo 3: Analisar se a AJEJD consegue solver os seus compromissos a curto prazo e médio e longo prazo.

Relativamente ao equilíbrio financeiro de curto prazo, a AJEJD apresentou um indicador de FM negativo em oito dos dez anos em análise, ou seja, a AJEJD teve uma ausência de margem de segurança. Os ativos não correntes excederam os capitais permanentes, assim como os passivos correntes superaram os ativos correntes. Por outras palavras, os ativos da AJEJD foram insuficientes para fazer face aos passivos correntes, bem como os capitais permanentes foram escassos para cobrir o ativo não corrente, tendo-se verificado assim que em oito dos dez anos estudados apresentou uma situação de desequilíbrio financeiro.

Já o indicador de NFM apresentou-se negativo em nove dos dez anos em estudo, o que mostrou que o ciclo de exploração não só foi auto-suficiente, como também gerou excedentes, diminuindo assim a margem de segurança necessária em termos de FM.

Em relação ao indicador de TL, verificou-se que a mesma foi excedentária em cinco dos dez anos em análise, o que apontou para a existência de equilíbrio de tesouraria (o FM foi superior às NFM). Contrariamente nos restantes cinco anos em análise, o indicador de TL apresentou valores deficitários, ou seja, o indicador de FM não foi suficiente para fazer face às NFM, refletindo a necessidade da AJEJD de financiar parte das suas necessidades cíclicas com operações de tesouraria passiva, não existindo assim equilíbrio de tesouraria.

No que diz respeito ao equilíbrio financeiro de médio e longo prazo, a AJEJD apresentou um RAF nunca inferior a 65%, tendo-se observado uma média no período em análise de

cerca de 74%, o que revelou que a percentagem do ativo que foi financiada por fundos patrimoniais foi alta, ou seja, os fundos patrimoniais foram suficientes para financiar mais de dois terços do ativo total. A AJEJD apresentou uma autonomia face a terceiros, o que indicou que teve capacidade de solver os seus compromissos a médio e longo prazo.

Em relação ao REE é possível verificar que a carga do endividamento da AJEJD incidiu essencialmente no curto prazo, nunca sendo inferior a 50%, situação que poderá ter exercido pressão sobre a tesouraria, uma vez que a maioria dos compromissos da AJEJD se vence a prazos inferiores a um ano.

Objetivo 4: Verificar se os rácios e indicadores da AJEJD estão em linha com os resultados dos Quadros do Setor Nacional.

Relativamente ao equilíbrio financeiro a médio e longo prazo, a AJEJD apresentou um RAF com valores muito acima dos valores do SN, bem como da média das empresas portuguesas, com uma média no período em análise de cerca de 74%, o que revela que a percentagem do ativo que foi financiada por fundos patrimoniais foi bastante alta, ou seja, os fundos patrimoniais foram suficientes para financiar mais de dois terços do ativo total. Verifica-se que o RAF do SN é relativamente baixo, sendo mais baixo que a média das empresas portuguesas (30%) em nove dos dez anos analisados.

A AJEJD exibiu um financiamento por capitais alheios mais consolidado no curto prazo e uma estrutura de capitais mais conservadora comparativamente ao SN. Já o endividamento a curto prazo teve um peso maior na estrutura do fundo patrimonial da AJEJD do que no SN. Estas, por sua vez, exibiram um excessivo peso do capital alheio no seu financiamento face à AJEJD.

Em relação à análise da atividade, mais concretamente ao rácio de RA, a AJEJD mostrou valores inferiores ao SN, verificando-se assim uma menor recuperação dos capitais investidos por via das atividades de exploração. Esta situação ocorre pela especificidade, diversidade e pelo número de Jardins-Escolas que a AJEJD detém, de modo que o seu investimento em ativos fixos tangíveis é acima da média do SN, o que provoca que o RA apresente valores inferiores ao SN (numa associação sem fins lucrativos face às empresas do SN em que o seu objetivo é o lucro), pois conforme mencionado anteriormente, a

AJEJD não utiliza arrendamentos, mas sim, amplia a sua rede de Jardins-Escolas ao longo dos anos, ao contrário das empresas do SN que utilizam arrendamentos provisórios.

Quanto à análise de liquidez, tanto a AJEJD como o SN apresentaram uma média dos valores do período em análise inferiores a um, ou seja, o valor monetário que os ativos correntes geraram não foram suficientes para solver a totalidade dos compromissos de curto prazo.

Relativamente à análise de rentabilidade, a AJEJD apresentou valores de resultados operacionais negativos em três dos dez anos estudados. Em todos os rácios de rentabilidade analisados, as causas desses valores negativos foram a diminuição das rubricas “subsídios, doações e legados” e “outros rendimentos e ganhos” e o aumento das rubricas “FSE” e “gastos com o pessoal”.

O SN, nos rácios de RLV e RCP, apresentou valores negativos em quatro dos dez anos estudados, contudo, ainda assim, apresentou valores de rentabilidade superiores à AJEJD.

Objetivo 5: Averiguar se os rácios e indicadores das empresas portuguesas estão em linha com os resultados das empresas internacionais.

Tabela 4.1: Médias Empresas Internacionais e Portuguesas no Período de 2010 a 2019

| Rácios e Indicadores | Média do período de 2010 a 2019 | |
|--|---------------------------------|----------------------|
| | Empresas Internacionais | Empresas Portuguesas |
| Autonomia Financeira | 39,9% | 32,4% |
| Margem EBITDA em % dos Rendimentos | 9,6% | 9,3% |
| Margem EBIT em % dos Rendimentos | 6,2% | 4,5% |
| Rendibilidade dos Capitais Próprios | 9,2% | 3,2% |
| Financiamentos Obtidos em % do Passivo | 47,3% | 49,5% |
| Custo dos Financiamentos Obtidos | 4,2% | 4,1% |

Fonte: Elaboração própria segundo os segundo os QS do Banco de Portugal do período de 2010 a 2019

Analisando a tabela 4.1 e o Anexo VIII, podemos verificar as seguintes informações:

- As empresas portuguesas relativamente ao rácio de autonomia financeira apresentaram uma média do período em análise (2010 a 2019) inferior à média do período dos QS, em 7,5%;
- Em relação ao indicador da margem EBITDA em % dos rendimentos, a média do período em análise das empresas portuguesas situava-se ligeiramente abaixo da média do período dos QS, em 0,3%;
- Quanto ao indicador da margem EBIT em % dos rendimentos, a média do período em análise das empresas portuguesas situava-se também inferior à média do período dos QS, em 1,7%;
- No que se refere ao rácio de rendibilidade dos capitais próprios, a média do período em análise das empresas portuguesas encontrava-se abaixo da média do período dos QS, em 6,0%;
- Relativamente ao indicador de financiamentos obtidos em % do passivo, este foi o único indicador que a média do período em análise das empresas portuguesas foi superior à média do período dos QS, tendo sido superior em 2,2%;
- No que diz respeito ao indicador de custos dos financiamentos obtidos, a média do período em análise das empresas portuguesas foi inferior à média do período dos QS, em 0,1%.

Dada a dependência da AJEJD relativamente aos subsídios, doações e legados, a variação dos mesmos entre o primeiro e o último ano do período analisado foi de cerca de 1.807 milhares de euros, o que tem alguma relevância, assim como o aumento da sua rede de Jardins-Escolas, que poderão gerar impacto nos resultados de imediato, com o agravamento dos gastos financeiros associados ao financiamento, não obstante a AJEJD ter uma elevada taxa de auto financiamento.

A AJEJD apresentou uma autonomia face a terceiros, dispondo de capitais próprios (fundos patrimoniais) suficientes para financiar mais de dois terços do ativo, com valores muito acima dos valores do SN, bem como da média das empresas portuguesas e ainda acima da média das empresas do setor internacional.

Procurando a AJEJD ter saldos de exploração positivos, por razões de equilíbrio financeiro e de gestão, de maneira a ter uma melhor administração dos seus recursos e não tendo como objetivo o lucro, a AJEJD procura ter uma gestão equilibrada com resultados positivos consistentes.

5. Contributo, Limitações e Perspetivas Futuras

No que se refere aos contributos, esta investigação desenvolvida, considerando o papel fundamental que as IPSS desempenham no panorama mundial e mais concretamente no panorama nacional, contribui para conhecer e apresentar definições e características do Terceiro Setor e restantes nomenclaturas similares.

Relativamente à análise económica e financeira, mais concretamente a utilização dos rácios e indicadores, esta contribuí para fornecer e ajudar de forma mais fundamentada a tomada de decisões por parte dos gestores financeiros, tendo como principal papel a avaliação da situação financeira da empresa, sendo um instrumento fundamental para o controlo do equilíbrio e a sustentabilidade financeira.

Os resultados obtidos através da análise de rácios e indicadores podem também fornecer um conjunto de medidas e recomendações essenciais com vista a providenciar a sua melhoria e, por conseguinte, o equilíbrio e a sustentabilidade financeira.

Concretamente no caso da AJEJD, a análise longitudinal de rácios e indicadores económicos e financeiros, bem como, a análise das rubricas dos Balanços e das Demonstrações de Resultados ao longo do decénio estudado (2010 a 2019), contribui para verificar a evolução da situação financeira, bem como da rendibilidade e riscos envolvidos, facultando dados e elementos para ajudar de forma mais fundamentada a tomada de decisões por parte dos gestores financeiros.

As principais limitações desta dissertação deparam-se com a aplicação de rácios e indicadores financeiros como ferramenta de análise podem distorcer algumas conclusões, provenientes das delimitações dos mesmos, tais como: se as Demonstrações Financeiras apresentarem erros, os rácios e indicadores irão espelhar esses mesmos erros, apenas tratam de dados quantitativos, podem deturpar comparações entre rácios e indicadores de empresas similares se estas possuírem práticas contabilísticas diferentes, podem ser usados critérios diferenciados de construção para o mesmo rácio e que dois valores idênticos para o mesmo rácio podem ter dois significados diferentes.

Outra limitação desta dissertação é que a informação disponível nos QS do Banco de Portugal onde foram recolhidos os dados económicos e financeiros baseiam-se nos dados

recolhidos através da Informação Empresarial Simplificada e tratados pela Central de Balanços do Banco de Portugal. Estes dados podem apresentar algumas distorções visto as empresas portuguesas enquadradas neste setor de atividade poderem possuir práticas de contabilidade diferentes.

Futuramente no que respeita a novas investigações, a realização de um estudo de caso comparando os dados económico-financeiros das IPSS portuguesas com os dados de IPSS europeias, num ponto de vista de equilíbrio e sustentabilidade económica e financeira, seria interessante, pois seria possível retirar informações benéficas para as IPSS nacionais.

6. Referências Bibliográficas

Alves, A. R. C. (2019). *Os Indicadores de Performance Social e de Liderança como Fatores de Desenvolvimento no Terceiro Setor: O Caso Particular da 3ª Idade no Concelho de Felgueiras* (dissertação de mestrado, Instituto Politécnico do Porto. Escola Superior de Tecnologia e Gestão, Porto, Portugal). Disponível em <https://recipp.ipp.pt/handle/10400.22/13633> (Consultado a 06/01/2021)

Alves, M. A. (2002). *Terceiro Setor: As Origens do Conceito*. Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração. Disponível em https://www.ufjf.br/virgilio_oliveira/files/2014/10/01-b-Alves-2002.pdf (Consultado a 06/01/2021)

Alves, S. V. B. (2016). *Análise do Risco de Crédito de Empresas: Aplicação ao Caso da Ydreams*. (dissertação de mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Lisboa, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.21/7232> (Consultado a 20/06/2021)

Alvord, S. H., Brown, L. D. & Letts, C. W. (2002). Social Entrepreneurship and Social Transformation: An Exploratory Study. *Hauser Center for Nonprofit Organizations Working Paper No. 15*. The Kennedy School of Government, Harvard University. Disponível em https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=701181 (Consultado a 06/01/2021)

Andrade, A. M. & Franco, R. C. (2007). *Economia do Conhecimento e Organizações Sem Fins Lucrativos*. Porto: SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação. Disponível em https://spi.pt/documents/books/economia_conhecimento/docs/Manual_VIII.pdf (Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2010). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2010.pdf (Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2011). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em

http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2011.pdf

(Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2012). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2012.pdf

(Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2013). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2013.pdf

(Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2014). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2014.pdf

(Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2015). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2015.pdf

(Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2016). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2016.pdf

(Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2017). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2017.pdf

(Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2018). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2018.pdf

(Consultado a 06/01/2021)

Associação de Jardins-Escolas João de Deus. (2019). *Relatório de Atividades e Contas de Gerência*. Lisboa: Associação de Jardins-Escolas João de Deus. Disponível em http://www.joaodeus.com/docs/Relatorio_Atividades_Contas_Gerencia_2019.pdf

(Consultado a 06/01/2021)

Banco de Portugal. (2010). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2011). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2012). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2013). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2014). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2015). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2016). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2017). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2018). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2019). *Quadros do Setor*. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards> (Consultado a 18/05/2021)

Banco de Portugal. (2019). *Quadros do Setor e Quadros da Empresa e do Setor. Estudos da Central de Balanços*. N.º 36. Fevereiro 2019. Lisboa: Banco de Portugal. Disponível em <https://www.bportugal.pt/publicacao/estudo-da-central-de-balanços-estudo-36-quadros-do-setor-e-quadros-da-empresa-e-do-setor> (Consultado a 18/05/2021)

Bonito, M. F. R. (2014). *Estudo Comparativo de Efeitos de Alavancagem no Risco Sistemático Baseado no CAPM entre Empresas do PSI 20 e IBEX 35*. (dissertação de

mestrado, Universidade de Évora – Escola de Ciências Sociais – Departamento de Gestão, Évora, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10174/18258> (Consultado a 20/06/2021)

Brealey, R. A., Myers, S. C. & Allen, F. (2010). *Principles of Corporate Finance. (10th Edition)*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.

Breia, A. F., Mata, M. N. N. S. & Pereira, V. M. M. (2014). *Análise Económica e Financeira – Aspetos Teóricos e Casos Práticos*. Rei do Livros.

Caeiro, J. M. C. (2008). Economia Social: Conceitos, Fundamentos e Tipologia. *Revista Katálysis*, 11(1), 61-72. Disponível em <https://www.scielo.br/pdf/rk/v11n1/06.pdf> (Consultado a 06/01/2021)

Caldeira, J. (2012). *100 Indicadores da Gestão*. Coimbra: Conjuntura Actual Editora.

Campos, M. T. M. (2013). *O Terceiro Sector em Portugal: A Importância dos Planos de Comunicação Estratégica nas Instituições Particulares de Solidariedade Social da Região Norte: O caso da Misericórdia de Santo Tirso*. (dissertação de mestrado, Universidade da Beira Interior – Faculdade de Artes e Letras, Covilhã, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.6/2798> (Consultado a 10/01/2021)

Chaves, R. & Monzón, L. J. (2007). *A Economia Social na União Europeia*. Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre a Economia Pública e Cooperativa (CIRIEC) Espanha. Bruxelas: Comité Económico e Social Europeu. Disponível em <https://www.eesc.europa.eu/resources/docs/eesc-2007-11-pt.pdf> (Consultado a 10/01/2021)

Chaves, R. & Monzón, L. J. (2017). *Evolução Recente da Economia Social na União Europeia*. Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre a Economia Pública e Cooperativa (CIRIEC) Espanha. Bruxelas: Comité Económico e Social Europeu. Disponível em https://www.fenacerci.pt/web/publicacoes/outras/Estudo_ES.pdf (Consultado a 10/01/2021)

Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES). (2019). *Guia Prático da Economia Social*. Lisboa: CASES. Disponível em https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2019/11/Guia_Pr%C3%A1tico_da_Economia_Social.pdf (Consultado a 06/01/2021)

Correia, M. J. B. C. A. (2011). *O Empreendedorismo Social e as Estratégias de Comunicação das Instituições do Terceiro Sector*. (dissertação de mestrado, Faculdade de

Economia da Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10316/21511> (Consultado a 11/02/2021)

Coutinho, C. P. & Chaves, J. H. (2002). O Estudo de Caso na Investigação em Tecnologia Educativa em Portugal. *Revista Portuguesa de Educação*, 15 (1), 221-244. Universidade do Minho: Centro de Investigação em Educação. Disponível em <http://hdl.handle.net/1822/492> (Consultado a 11/02/2021)

Couto, C. S. M. (2020). *Organizações do Terceiro Sector: Contributo do Assistente Social na Implementação de Sistemas de Gestão da Qualidade*. (dissertação de mestrado, Universidade Lusíada – Instituto Superior de Serviço Social de Lisboa, Lisboa, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/11067/5703> (Consultado a 11/02/2021)

Cunha, J. (2013). *A Análise Financeira como Ferramenta de Apoio à Tomada de Decisão, Estudo de Caso: Termalístur, E.E.M. – Termas de S. Pedro do Sul*. (dissertação de mestrado, Universidade da Beira Interior – Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Covilhã, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.6/2895> (Consultado a 06/01/2021)

Dias, M. C. C. G. (2019). *A Gestão Otimizada de Recursos na Economia Social: Desenho de um Modelo Colaborativo Através de uma Abordagem Participativa*. (dissertação de mestrado, Associação de Politécnicos do Norte – Instituto Politécnico do Porto, Porto, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.22/17761> (Consultado a 23/02/2021)

Encarnação, C. F. G. (2009). *Indicadores Económico-financeiros: Os Impactos da Alteração Normativa em Portugal*. (dissertação de mestrado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa – Instituto Universitário de Lisboa, Lisboa, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10071/1851> (Consultado a 20/06/2021)

Fernandes, C., Peguinho, C., Vieira, E. & Neiva, J. (2019). *Análise Financeira – Teoria e Prática*. (5.^a Edição). Lisboa: Edições Sílabo.

Ferreira, G. G. D. (2017). *Organizações Sem fins Lucrativos e a Economia Comportamental: O Nudge como Ferramenta para Aumentar a Captação de Recursos*. (dissertação de mestrado, Universidade Católica Portuguesa – Católica Porto Business School, Porto, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.14/31363> (Consultado a 14/06/2021)

Ferreira, S. (2004). O Papel de Movimento Social das Organizações do Terceiro Sector em Portugal. *Actas do V Congresso Português de Sociologia: Sociedades Contemporâneas- Reflexividade e Acção*. 81-85. Braga: Associação Portuguesa de Sociologia. Disponível em https://aps.pt/wp-content/uploads/2017/08/DPR461518504bc0c_1.pdf (Consultado a 23/02/2021)

Franco, R. C. (2005). Defining the Nonprofit Sector: Portugal. *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, No. 43. Baltimore: The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Disponível em http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/09/Portugal_CNP_WP43_2005.pdf (Consultado a 06/01/2021)

Franco, R. C., Sokolowski, S. W., Hairel, E. M. H. & Salamon, L. M. (2005). *O Sector Não Lucrativo Português Numa Perspectiva Comparada*. Porto: Faculdade de Economia e Gestão – Universidade Católica Portuguesa. Disponível em https://www.akdn.org/sites/akdn/files/Publications/2008_portugal_nonprofitsector.pdf (Consultado a 06/01/2021)

Freitas, A. S. C. (2020). *A Importância da Responsabilidade Social nas Organizações da Economia Social: O Caso das IPSS*. (dissertação de mestrado, Universidade do Minho – Escola de Economia e Gestão, Minho, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/1822/69104> (Consultado a 06/01/2021)

Gonçalves, J. M. (2019). *Estratégias de Sustentabilidade Financeira das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS): Estudo de Caso: ARIA Associação de Reabilitação e Integração Ajuda*. (dissertação de mestrado, Instituto Politécnico de Setúbal. Escola Superior de Ciências Empresariais, Setúbal, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.26/29966> (Consultado a 06/01/2021)

Gonçalves, L. M. P, (2017). *Contributo para uma Discussão da Sustentabilidade Económica e Financeira das Instituições Particulares de Solidariedade Social do Distrito de Bragança*. (dissertação de mestrado, Universidade do Minho – Escola de Economia e Gestão, Minho, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/1822/49511> (Consultado a 01/06/2021)

Grilo, V. I. V. (2013). *Da Contratação (Pública) das Instituições Particulares de Solidariedade Social*. (dissertação de mestrado, Universidade do Minho. Escola de Direito,

Braga, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/1822/29176> (Consultado a 06/01/2021)

INE – Instituto Nacional de Estatística. (2007). *Classificação Portuguesa das Actividades Económicas Rev.3*. Lisboa: INE. Disponível em https://www.ine.pt/ine_novidades/semin/cae/CAE_REV_3.pdf (Consultado a 06/01/2021)

INE – Instituto Nacional de Estatística. (2019). *Conta Satélite da Economia Social – 2016*. Lisboa: INE. Disponível em https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaquas&DESTAQUESdest_boui=379958840&DESTAQUESmodo=2&xlang=pt (Consultado a 06/01/2021)

Instituto da Segurança Social, I. P. (2014). *Guia Prático – Constituição de Instituições Particulares de Solidariedade Social*. Disponível em http://www.seg-social.pt/documents/10152/15030/constituicao_ipss (Consultado a 06/01/2021)

Lopes, S. R. S. (2016). *Análise Económico-financeira de uma Empresa de Fabricação de Produtos de Betão no Período de 2005 a 2014*. (dissertação de mestrado, Universidade de Aveiro – Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial, Aveiro, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10773/16371> (Consultado a 01/06/2021)

Mações, M. A. R. (2020). *Manual de Gestão Moderna – Teoria e Prática*. (2.^a Edição). Coimbra: Actual Editora.

Martins, J. C. S. (2019). *Sistemas de Gestão da Qualidade em IPSS: O Caso do Tâmega e Sousa*. (dissertação de mestrado, Instituto Politécnico do Porto – Escola Superior de Tecnologia e Gestão, Porto, Portugal). Disponível em <https://recipp.ipp.pt/handle/10400.22/15549> (Consultado a 06/06/2021)

Marques, C. S. (2009). *Análise Económico-Financeira de uma Empresa: Relatório de Estágio*. (dissertação de mestrado, Universidade Coimbra – Faculdade de Economia, Coimbra, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10316/12049> (Consultado a 20/06/2021)

Monteiro, A. S. (2010). *As Organizações Sem Fins Lucrativos e a Estratégia de uma Organização Patronal Sem Fins Lucrativos na Economia Local. Um Estudo de Caso: ACISCP (Associação Comercial, Industrial e de Serviços do Concelho de Peniche)*. (dissertação de mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa,

Lisboa, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.21/80> (Consultado a 06/06/2021)

Moreira, J. A. C. (1997). *Análise Financeira de Empresas – Da Teoria à Prática*. (1.^a Edição). Porto: Associação da Bolsa de Derivados do Porto.

Nabais, C. & Nabais, F. (2011). *Prática Financeira I – Análise Económica & Financeira*. (8.^a Edição). Lisboa: Lidel – Edições Técnicas.

Nalha, V. I. (2020). *A Capacitação de Pessoas em Risco de Exclusão Social e a sua Contribuição para o Desenvolvimento Local: O Papel das Organizações de Economia Social no Concelho de Alpiarça*. (dissertação de mestrado, Escola Superior de Gestão e Tecnologia, Santarém, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.15/3005> (Consultado a 06/06/2021)

Natário, M. H. T, (2018). *Análise Económico-financeira dos Setores Nacionais Metalúrgico de Base e de Produtos Metálicos no Período de 2006 a 2015*. (dissertação de mestrado, Universidade Católica Portuguesa – Católica Porto *Business School*, Porto, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.14/31344> (Consultado a 01/06/2021)

Neves, J. C. (2005). *Análise Financeira – Técnicas Fundamentais* (1.^a Edição). Lisboa: Texto Editores.

Neves, J. C. (2012). *Análise e Relato Financeiro – Uma Visão Integrada de Gestão* (5.^a Edição). Alfragide: Texto Editores.

Nogueira, V. M. S, (2012). *Impacte da Adoção do SNC nos Ativos Fixos Tangíveis*. (dissertação de mestrado, Universidade de Aveiro – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Aveiro, Aveiro, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10773/11303> (Consultado a 20/06/2021)

Observatório da Economia Social Portuguesa. (2011). *A Economia Social: Conceito Proposto pelo OBESP*. Disponível em https://cases.pt/wp-content/uploads/OBESP_Conceito_de_Economia_social_09_DEZ_2011.pdf (Consultado a 06/01/2021)

Oliveira, C. A. S. (2014). *Gestão de Risco no Sector Automóvel – O Caso do Grupo Soluções Automóveis Globais*. (dissertação de mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Lisboa, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.21/4219> (Consultado a 06/01/2021)

Oliveira, L. G. M. B. (2014). *A Gestão Financeira de Curto Prazo e o Equilíbrio Financeiro do Grupo Derovo*. (dissertação de mestrado, Instituto Politécnico de Coimbra – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra, Coimbra, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.26/13465> (Consultado a 20/06/2021)

Oliveira, I. H. M. (2012). *Economia Social, Pilar de um Novo Modelo de Desenvolvimento Económico*. (dissertação de mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.22/1173> (Consultado a 06/01/2021)

Pitacas, J. & Reto, L. (2020). *A Economia Social Numa Visão Plural*. Lisboa: Centro de Estudos de Economia Pública e Social (CIRIEC Portugal). Disponível em https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2020/03/A-Economia-Social-numa-vis%C3%A3o-plural_CIRIEC-PT_2020.pdf (Consultado a 01/02/2021)

Ponte, J. P. (2006). Estudos de Caso em Educação Matemática. *Bolema*, 25. 105-132. Centro de Investigação em Educação e Departamento de Educação Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa. Disponível em <http://hdl.handle.net/10451/3007> (Consultado a 06/06/2021)

Portela, J., Hespanha, P., Nogueira, C., Teixeira, M. S. & Baptista, A. (2008). *Microempreendedorismo em Portugal – Experiências e Perspectivas*. Lisboa: INSCOOP – Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo. Disponível em <https://www.ces.uc.pt/publicacoes/outras/200802/> (Consultado a 06/06/2021)

Queirós, M., Mota, C., Silva, E. S., Pereira, A. & Resende, M. (2020). *Análise Financeira de Empresas – Finanças Empresariais*. Porto: Gestbook

Quintão, C. (2004). Terceiro Sector: Elementos para Referenciação Teórica e Conceptual. *V Congresso Português de Sociologia – Sociedades Contemporâneas: Reflexividade e Ação*. Braga: Universidade do Minho. Disponível em <https://hdl.handle.net/10216/54377> (Consultado a 06/01/2021)

Rodrigues, J. F. B. (2020). *Controlo de Gestão e Análise Económica e Financeira: O Caso das Organizações Sem Fins Lucrativos de Protecção Animal*. (dissertação de mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Lisboa, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.21/13184> (Consultado a 20/02/2021)

- Salamon, L. M. & Anheier, H. K. (1997). The Third World's Third Sector In Comparative Perspective. *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*. N.º 24. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies. Disponível em <https://www.sociedadnaccion.cl/wp-content/uploads/2015/06/Salamon-L.-Anheier-H.-1997.-The-Third-World%E2%80%99s-Third-Sector.pdf> (Consultado a 20/02/2021)
- Salvatore, V. (2004). A Racionalidade do 3º Setor – *Terceiro Setor, Planejamento e Gestão*. In Voltolini, R. (Organizador). São Paulo: Editora Senac
- Santos, D. C. D. (2019). *Os Contributos da Economia Solidária para a Revitalização de Territórios Fragilizados e para a Revalorização das Artes e Ofícios Tradicionais: Estudo caso da Cooperativa Terra Chã*. (dissertação de mestrado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa – Instituto Universitário de Lisboa – Escola de Ciências Sociais e Humanas Departamento de Economia Política, Lisboa, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10071/19303> (Consultado a 20/02/2021)
- Santos, H. C. (2020). *Organizações Culturais Híbridas: Uma Alternativa para Independência da Cultura?*. (dissertação de mestrado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa – Instituto Universitário de Lisboa – Departamento de História, Lisboa, Portugal). Disponível em <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/20594> (Consultado a 20/02/2021)
- Silva, E. S. (2010). *Gestão Financeira – Análise de Fluxos Financeiros*. (3.ª Edição). Porto: Vida Económica.
- Silva, P. M. L. (2013). *Empreendedorismo Social, o Papel das IPSS: Estudo de Caso*. (dissertação de mestrado, Associação de Politécnicos do Norte, Porto, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.22/1977> (Consultado a 20/02/2021)
- Soares, C., Fialho, J. A. S., Chau, F., Gageiro, J. & Pestana, H. (2012). *A Economia Social e a sua Sustentabilidade como Fator de Inclusão Social*. Lisboa: Serviços, Organização e Informática. Disponível em <http://www.serga.pt/userfiles/files/Relatorio%20Final.pdf> (Consultado a 20/02/2021)
- Social Economy Europe. (2020). *Social Economy*. Bruxelas: Social Economy Europe. Disponível em <https://www.socialeconomy.eu.org/the-social-economy/the-social-economy-in-the-eu/#> (Consultado a 20/02/2021)

Tavares, R. B. (2016). *Relatório de Estágio Curricular Bluepharma Genéricos*. (dissertação de mestrado, Instituto Politécnico de Coimbra – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra, Coimbra, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10400.26/17907> (Consultado a 20/06/2021)

Veiga, V. M. L. (2020). *Sustentabilidade Económico-financeira das Instituições Particulares de Solidariedade Social de Paralisia Cerebral*. (dissertação de mestrado, Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias – Instituto de Serviço Social, Lisboa, Portugal). Disponível em <http://hdl.handle.net/10437/11607> (Consultado a 06/06/2021)

Yin, R. K. (2001). *Estudo de Caso: Planejamento e Métodos*. (2.^a Edição). Porto Alegre: Bookman.

Legislação

Constituição da República Portuguesa. (2015). Constituição da República Portuguesa Sétima Revisão Constitucional – 2005. *Diário da República*, N.º 155 – I Série – A (12-08-2005). Lisboa: Assembleia da República – Divisão de Edições. Disponível em <https://www.parlamento.pt/ArquivoDocumentacao/Documents/CRPVIIrevisao.pdf>

Decreto-Lei N.º 119/1983. *Diário da República*. Série I (25-02-1983) 643 – 656.

Decreto-Lei N.º 215/1989. *Diário da República*. Série I (01-07-1989) 2578 – 2591.

Decreto-Lei N.º 151/1999. *Diário da República*. Série I-A (14-09-1999) 6295 – 6295.

Decreto-Lei N.º 287/2003. *Diário da República*. Série I-A (12-11-2003) 7568 – 7647.

Decreto-Lei N.º 22-A/2007. *Diário da República*. Série I 1.º Suplemento (29-06-2007) 4164 (2) – 4164 (30).

Decreto-Lei N.º 34/2008. *Diário da República*. Série I (26-02-2008) 1261 – 1288.

Decreto-Lei N.º 102/2008. *Diário da República*. Série I (20-06-2008) 3542 – 3611.

Decreto-Lei N.º 110/2009. *Diário da República*. Série I (16-09-2009) 6490 – 6528.

Decreto-Lei N.º 84/2017. *Diário da República*. Série I (21-07-2017) 3888 – 3890.

Lei N.º 30-G/2000. *Diário da República*. Série I-A 3.º Suplemento (29-12-2000) 7492 (653) – 7492 (693).

Lei N.º 2/2014. *Diário da República*. Série I (16-01-2014) 253 – 346.

Portaria N.º 105/2011. *Diário da República N.º 56/2011*. Série I (14-03-2011) 1425 – 1430.

Portaria N.º 196-A/2015. *Diário da República N.º 126/2015*. 1.º Suplemento Série I (01-07-2015) 4564 (2) – 4564 (12).

Anexos

Anexo I – Enquadramento Fiscal e Contabilístico das IPSS

➤ Enquadramento Fiscal das IPSS

Podem ser atribuídas as seguintes isenções às IPSS:

Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

As IPSS, bem como as pessoas coletivas àquelas legalmente equiparadas, estão isentas de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC) desde que sejam observados os requisitos obrigatórios, ou seja, que não exista qualquer interesse direto ou indireto dos membros dos órgãos estatutários, por si mesmos ou por interposta pessoa, nos resultados da exploração das atividades económicas por elas prosseguidas. O não cumprimento dos critérios anteriormente mencionados determina o fim da isenção.

As IPSS ficam dispensadas da obrigação do Modelo 22, exceto quando estas estejam sujeitas a uma qualquer tributação autónoma ou quando obtenham rendimentos de capitais que não tenham sido objeto de retenção na fonte com carácter definitivo.

Imposto de Valor Acrescentado

As IPSS estão isentas das transmissões de bens e prestação de serviços, beneficiando da restituição total ou parcial do montante equivalente ao Imposto de Valor Acrescentado (IVA) suportado respeitante a:

- Construção, manutenção e conservação dos imóveis utilizados, total ou principalmente, na prossecução dos fins estatutários;
- Elementos do ativo fixo tangível, sujeitos a deprecimento utilizados única e exclusivamente na prossecução dos respetivos fins estatutários, com exceção de veículos e respetivas reparações;
- Aquisições de bens ou serviços de alimentação e bebidas no âmbito das atividades sociais desenvolvidas;

- No caso das IPSS, se prestarem a outras operações fora do âmbito das isenções, deverá ser aplicado o método de dedução relativa a bens de utilização mista.

Imposto Municipal sobre Transmissões Onerosas de Imóveis

As IPSS e entidades equiparadas estão isentas do Imposto Municipal sobre Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT) quando os bens destinados estão, diretamente e imediatamente, alocados à realização dos seus fins estatutários.

Imposto Municipal sobre Imóveis

As IPSS estão isentas de Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) quando os prédios ou parte de prédios estão destinados diretamente à realização dos seus fins.

Imposto Sobre Veículos

As IPSS encontram-se isentas do Imposto Sobre Veículos (ISV) desde que os automóveis ligeiros de passageiros com lotação de nove lugares, incluindo o do condutor, adquiridos a título oneroso, se destinem ao transporte coletivo em atividades de interesse público e que se mostrem adequados à sua natureza e finalidades.

Imposto Único de Circulação

As IPSS, bem como as pessoas coletivas àquelas legalmente equiparadas, estão isentas do Imposto Único de Circulação (IUC).

Imposto de Selo

As IPSS, bem como as pessoas coletivas àquelas legalmente equiparadas, estão isentas do Imposto de Selo (IS).

Custas Judiciais

As IPSS estão isentas de Custas Judiciais quando atuem exclusivamente no âmbito das suas especiais atribuições, ou para defender os interesses que lhes estão especialmente conferidos pelo respetivo estatuto, ou ainda nos termos de legislação que lhes seja aplicável.

Segurança Social

Relativamente à Segurança Social, as Entidades Empregadoras sem Fins Lucrativos têm uma redução na taxa contributiva da Segurança Social. Sendo a taxa contributiva relativa aos trabalhadores fixada em 33,3%, sendo 22,3% da responsabilidade da entidade empregadora e 11,0% imputado ao trabalhador, em vez da taxa generalista de 34,75% (sendo 23,75% da entidade empregadora e 11,0% do trabalhador).

Regime Fiscal do Mecenato

O Mecenato consiste basicamente em donativos, em dinheiro ou em espécie, sem quaisquer contrapartidas que figurem obrigações de carácter pecuniário ou comercial, concedidos por pessoas singulares ou coletivas, a outras entidades públicas ou privadas, cuja atividade consista predominantemente na realização de iniciativas nas áreas social, cultural, ambiental, desportiva ou educacional, segundo o artigo N.º 61.º do Decreto-Lei N.º 108/2008 de 26 de junho do Estatuto dos Benefícios Fiscais.

| Isenções | Artigos |
|---|---|
| Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas | <ul style="list-style-type: none"> • Alínea e) do artigo N.º 1.º da Lei N.º 151/99 de 14 de setembro; • Alínea b) do N.º 1 do artigo N.º 10.º da Lei N.º 2/2014 de 16 de janeiro, do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas; • Alínea c) do N.º 3 do artigo N.º 10.º da Lei N.º 2/2014 de 16 de janeiro, do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas; • N.º 6 e N.º 7 do artigo N.º 117.º da Lei N.º 2/2014 de 16 de janeiro, do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas; • N.º1 do artigo N.º 5.º do Decreto-Lei N.º 215/89 de 1 de julho, do Estatuto dos Benefícios Fiscais; • N.º 3 e N.º 4 do artigo N.º 9.º do Capítulo II da Lei N.º 30-G/2000 de 29 de dezembro. |
| Imposto sobre o Valor Acrescentado | <ul style="list-style-type: none"> • Alínea c do N.º 1 do artigo N.º 2.º do Decreto-Lei N.º 84/2017 de 21 de julho; • Artigo N.º 9.º e N.º 10.º do Decreto-Lei N.º 102/2008 de 20 de junho, do Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado; • Artigo N.º 23.º do Decreto-Lei N.º 102/2008 de 20 de junho, do Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado. |
| Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis | <ul style="list-style-type: none"> • Alínea c) do artigo N.º 1.º da Lei N.º 151/99 de 14 de setembro; • Alíneas d) e e) do artigo N.º 6.º do Decreto-Lei N.º 287/2003 de 12 de novembro, do Código Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis. |

| | |
|--|--|
| <p style="text-align: center;">Imposto Municipal Sobre Imóveis</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Alínea b) do artigo N.º 1.º, da Lei N.º 151/99 de 14 de setembro; • Alínea b) do artigo N.º 44.º do Decreto-Lei N.º 215/89 de 1 de julho, do Estatuto dos Benefícios Fiscais. |
| <p style="text-align: center;">Imposto Sobre Veículos</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Alínea f) do artigo N.º 1.º da Lei N.º 151/99 de 14 de setembro; • Alínea b) do N.º 1 do artigo N.º 52.º, da Lei N.º 22-A/2017 de 29 de junho, do Código do Imposto sobre Veículos e o Código do Imposto Único de Circulação, publicado no Anexo I. |
| <p style="text-align: center;">Imposto Único de Circulação</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Alínea f) do artigo N.º 1.º da Lei N.º 151/99 de 14 de setembro; • Alínea b) do N.º 2, do artigo 5.º da Lei N.º 22-A/2017 de 29 de junho, do Código do Imposto sobre Veículos e o Código do Imposto Único de Circulação, publicado no Anexo I; • N.º 6 do artigo N.º 5.º da Lei N.º 22-A/2017 de 29 de junho, do Código do Imposto sobre Veículos e o Código do Imposto Único de Circulação, publicado no Anexo I. |
| <p style="text-align: center;">Imposto de Selo</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Alínea a) do artigo N.º 1.º da Lei N.º 151/99 de 14 de setembro; • Alínea d) do artigo N.º 6.º do Decreto-Lei N.º 287/2003 de 12 de novembro, do Código do Imposto do Selo. |
| <p style="text-align: center;">Custas Judiciais</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Alínea g) do artigo N.º 1.º da Lei N.º 151/99 de 14 de setembro; • Alínea f) do N.º 1 do artigo N.º 4.º do Decreto-Lei N.º 34/2008 de 26 de fevereiro, relativo ao Regulamento das Custas Processuais. |
| <p style="text-align: center;">Segurança Social</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Artigo N.º 281.º da Lei N.º 110/2009 de 16 de Setembro, do Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social. |

➤ **Enquadramento Contabilístico das IPSS**

O SNC, que assimila a transposição da Diretiva Contabilística da União Europeia, é composto pelos seguintes instrumentos:

- Bases para a apresentação de Demonstrações Financeiras;
- Modelos de Demonstrações Financeiras.

Os modelos apresentados estão publicados na Portaria N.º 105/2011 de 14 de março, com a faculdade de delegar os modelos referidos no artigo N.º 11.º do Decreto-Lei N.º 98/2015.

Um conjunto completo de Demonstrações Financeiras inclui:

- Balanço;
- Demonstração dos Resultados;
- Demonstração das Alterações nos Fundos Patrimoniais;
- Demonstração dos Fluxos de Caixa;
- Anexo.

Código de Conta

A Portaria N.º 218/2015 de 23 de julho aprovou o Código de Contas e respetivas notas de enquadramento específico às ESNL.

Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor Não Lucrativo

A Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Entidades do Setor Não Lucrativo (NCRF-ESNL) foi publicada pelo Aviso N.º 6726-B/2011 de 14 de março, e alterada pelo Decreto-Lei N.º 98/2015. Segundo o artigo N.º 9.º-E, do Decreto-Lei N.º 98/2015, a NCRF-ESNL é aplicada às ESNL.

Regime de Caixa

O n.º 2 do artigo N.º 10.º do Decreto-Lei N.º 98/2015 dispensa a aplicação da normalização contabilística para as ESNL quando as vendas e outros rendimentos não excedam, em nenhum dos dois exercícios anteriores, 150.000,00€, exceto nos casos em que as entidades integrem o perímetro de consolidação de uma entidade que apresente Demonstrações Financeiras consolidadas ou estejam obrigadas à apresentação de qualquer das Demonstrações Financeiras.

Estas entidades, desde que não optem por aplicar a normalização contabilística para as ESNL, ficam obrigadas à apresentação de contas em regime de caixa, divulgando informação referente aos pagamentos e recebimentos realizados, bem como aos bens que integram o seu património fixo e aos direitos e compromissos futuros existentes num dado ano (n.º 4 do artigo N.º 10.º, do Decreto-Lei N.º 98/2015). As entidades obrigadas à apresentação de contas em regime de caixa divulgam a seguinte informação:

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

Esta informação é adquirida através dos modelos de mapas financeiros aprovados na Portaria n.º 105/2011, de 14 de março.

Anexo II – Balanço da AJEJD segundo os Relatórios de Atividades e Contas de Gerência da AJEJD do Período de 2010 a 2019

(Milhares de euros)

| ATIVO | | | | | | | | | | |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Ativo Não Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Ativos fixos tangíveis | 29 785 | 32 530 | 34 740 | 36 545 | 35 253 | 34 228 | 33 050 | 32 871 | 38 253 | 39 289 |
| Ativos intangíveis | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 5 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Investimentos financeiros | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 7 | 15 | 21 | 28 | 44 |
| Propriedades de investimento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 182 | 87 |
| Ativos não correntes detidos para venda | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 879 |
| Total do Ativo Não Corrente | 29 786 | 32 531 | 34 741 | 36 546 | 35 259 | 34 240 | 33 066 | 32 892 | 39 463 | 40 299 |
| Ativo Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Clientes e utentes | 390 | 478 | 497 | 435 | 479 | 540 | 924 | 826 | 831 | 1 068 |
| Adiantamentos a fornecedores | 5 | 3 | 2 | 7 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 11 |
| Estados e outros entes públicos | 566 | 465 | 527 | 138 | 5 | 97 | 142 | 165 | 923 | 238 |
| Fundadores/beneméritos/patrocinadores/ doadores/associados/membros | 0 | 0 | 0 | 29 | 32 | 35 | 38 | 40 | 42 | 42 |
| Outras contas a receber | 1 088 | 572 | 551 | 628 | 530 | 519 | 1 426 | 1 329 | 1 284 | 189 |
| Diferimentos | 0 | 0 | 0 | 116 | 112 | 116 | 110 | 98 | 86 | 112 |
| Caixa e depósitos bancários | 3 491 | 3 116 | 3 222 | 2 229 | 3 650 | 4 349 | 4 657 | 5 759 | 3 842 | 4 119 |
| Total do Ativo Corrente | 5 540 | 4 634 | 4 799 | 3 582 | 4 810 | 5 657 | 7 301 | 8 219 | 7 011 | 5 779 |
| Total do Ativo | 35 326 | 37 165 | 39 540 | 40 128 | 40 069 | 39 897 | 40 367 | 41 111 | 46 474 | 46 078 |
| FUNDO PATRIMONIAL E PASSIVO | | | | | | | | | | |
| Fundo Patrimonial | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Fundos | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 | 1 266 |
| Reservas | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 | 321 |
| Resultados transitados | 25 911 | 25 754 | 25 991 | 26 286 | 25 576 | 25 861 | 26 584 | 28 123 | 28 750 | 29 697 |
| Ajustamentos/Outras variações nos fundos patrimoniais | 1 283 | 1 211 | 1 153 | 1 094 | 1 036 | 980 | 932 | 883 | 1 009 | 960 |
| Subtotal do Fundo Patrimonial | 28 781 | 28 552 | 28 731 | 28 967 | 28 199 | 28 428 | 29 103 | 30 593 | 31 346 | 32 244 |
| Resultado líquido do período | -157 | 236 | 294 | -710 | 285 | 723 | 1 540 | 627 | 947 | -639 |
| Total do Fundo Patrimonial | 28 624 | 28 788 | 29 025 | 28 257 | 28 484 | 29 151 | 30 643 | 31 220 | 32 293 | 31 605 |
| PASSIVO | | | | | | | | | | |
| Passivo Não Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Provisões | 0 | 0 | 166 | 140 | 202 | 115 | 4 | 7 | 40 | 40 |
| Financiamentos obtidos | 371 | 1 216 | 3 232 | 4 180 | 3 646 | 3 099 | 2 534 | 2 548 | 6 883 | 6 124 |
| Total do Passivo Não Corrente | 371 | 1 216 | 3 398 | 4 320 | 3 848 | 3 214 | 2 538 | 2 555 | 6 923 | 6 164 |
| Passivo Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Fornecedores | 692 | 118 | 179 | 232 | 194 | 292 | 286 | 284 | 267 | 326 |
| Adiantamentos de clientes e utentes | 0 | 2 | 3 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Estado e outros entes públicos | 712 | 655 | 693 | 787 | 760 | 732 | 724 | 863 | 727 | 792 |
| Fundadores/beneméritos/patrocinadores/ doadores/associados/membros | 0 | 0 | 0 | 26 | 32 | 34 | 37 | 39 | 41 | 42 |
| Financiamentos obtidos | 40 | 40 | 263 | 329 | 533 | 547 | 564 | 577 | 622 | 2 043 |
| Diferimentos | 1 799 | 1 998 | 1 937 | 2 090 | 2 324 | 2 190 | 2 020 | 1 960 | 1 048 | 1 090 |
| Outras contas a pagar | 3 088 | 4 348 | 4 042 | 4 083 | 3 894 | 3 737 | 3 555 | 3 613 | 4 553 | 4 016 |
| Total do Passivo Corrente | 6 331 | 7 161 | 7 117 | 7 551 | 7 737 | 7 532 | 7 186 | 7 336 | 7 258 | 8 309 |
| Total do Passivo | 6 702 | 8 377 | 10 515 | 11 871 | 11 585 | 10 746 | 9 724 | 9 891 | 14 181 | 14 473 |
| Total do Fundo Patrimonial e do Passivo | 35 326 | 37 165 | 39 540 | 40 128 | 40 069 | 39 897 | 40 367 | 41 111 | 46 474 | 46 078 |

**Anexo III – Demonstração de Resultados da AJEJD segundo os
Relatórios de Atividades e Contas de Gerência da AJEJD do
Período de 2010 a 2019**

| RENDIMENTOS E GASTOS | (Milhares de euros) | | | | | | | | | | |
|---|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | |
| Vendas e serviços prestados | 19 514 | 19 649 | 21 156 | 20 393 | 20 060 | 19 349 | 19 572 | 20 064 | 20 315 | 20 909 | |
| Subsídios, doações e legados | 9 916 | 9 275 | 9 018 | 9 131 | 8 955 | 9 064 | 8 175 | 8 168 | 8 426 | 8 109 | |
| ISS/IP - Centros Distritais | 8 307 | 7 442 | 8 572 | 8 626 | 8 526 | 8 610 | 7 762 | 7 740 | 7 999 | 7 444 | |
| Outros | 1 609 | 1 833 | 446 | 505 | 429 | 454 | 413 | 428 | 427 | 665 | |
| Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas | -1 815 | -1 762 | -1 688 | -1 814 | -1 542 | -1 370 | -1 376 | -1 403 | -1 459 | -1 451 | |
| Fornecimentos e serviços externos | -5 283 | -4 803 | -4 649 | -4 640 | -3 838 | -3 727 | -3 862 | -4 061 | -3 855 | -4 015 | |
| Gastos com o pessoal | -21 823 | -21 688 | -21 768 | -22 178 | -21 695 | -21 098 | -21 271 | -21 309 | -21 272 | -22 801 | |
| Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) | -39 | 0 | -94 | -5 | 2 | 1 | -105 | -58 | -53 | -56 | |
| Provisões (aumentos/reduções) | 0 | 0 | -166 | 22 | -64 | 88 | 105 | -2 | -34 | 0 | |
| Aumentos/Reduções de justo valor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Outros rendimentos e ganhos | 1 270 | 1 318 | 147 | 161 | 165 | 207 | 2 093 | 1 045 | 714 | 400 | |
| Outros gastos e perdas | -475 | -299 | -93 | -60 | -66 | -172 | -272 | -264 | -422 | -136 | |
| Resultado Antes de Depreciações, Gastos de Financiamentos e Impostos | 1 265 | 1 690 | 1 863 | 1 010 | 1 977 | 2 342 | 3 059 | 2 180 | 2 360 | 959 | |
| Gastos/Reversões de depreciação e de amortização | -1 421 | -1 424 | -1 500 | -1 539 | -1 487 | -1 448 | -1 380 | -1 330 | -1 283 | -1 389 | |
| Resultado Operacional (Antes de Gastos de Financiamento e Impostos) | -156 | 266 | 363 | -529 | 490 | 894 | 1 679 | 850 | 1 077 | -430 | |
| Juros e rendimentos similares obtidos | 59 | 40 | 13 | 3 | 2 | 0 | 0 | 1 | 8 | 4 | |
| Juros e gastos similares suportados | -60 | -70 | -82 | -184 | -207 | -171 | -139 | -114 | -129 | -193 | |
| Resultado Antes de Impostos | -157 | 236 | 294 | -710 | 285 | 723 | 1 540 | 737 | 956 | -619 | |
| Imposto sobre o rendimento do período | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 110 | 9 | 20 | |
| Resultado Líquido do Período | -157 | 236 | 294 | -710 | 285 | 723 | 1 540 | 627 | 947 | -639 | |

Anexo IV – Balanço (Valores Totais) dos QS do Banco de Portugal do Período de 2010 a 2019

(Milhares de euros)

| ATIVO | | | | | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ativo Não Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Investimentos não financeiros | 195 232 | 196 537 | 195 167 | 190 531 | 180 473 | 190 940 | 193 668 | 187 710 | 189 073 | 194 915 |
| Investimentos financeiros | 1 425 | 2 625 | 2 953 | 5 249 | 3 745 | 4 653 | 5 687 | 6 943 | 8 255 | 61 831 |
| Restantes ativos não correntes | 4 830 | 4 242 | 4 103 | 3 221 | 3 495 | 3 580 | 3 571 | 3 305 | 2 944 | 3 653 |
| Total do Ativo Não Corrente | 201 487 | 203 404 | 202 223 | 199 001 | 187 713 | 199 173 | 202 926 | 197 958 | 200 272 | 260 399 |
| Ativo Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Inventários e ativos biológicos consumíveis | 791 | 983 | 871 | 816 | 591 | 2 126 | 2 349 | 2 539 | 2 859 | 3 354 |
| Clientes | 5 919 | 6 241 | 7 533 | 7 727 | 6 051 | 7 922 | 7 784 | 8 061 | 7 956 | 6 986 |
| Caixa e depósitos bancários | 33 543 | 34 621 | 36 695 | 33 207 | 35 839 | 36 700 | 39 964 | 42 889 | 47 132 | 50 336 |
| Restantes ativos correntes | 24 435 | 23 818 | 24 531 | 24 224 | 22 430 | 28 185 | 29 293 | 33 646 | 31 009 | 32 389 |
| Total do Ativo Corrente | 64 688 | 65 663 | 69 630 | 65 974 | 64 911 | 74 933 | 79 390 | 87 135 | 88 956 | 93 065 |
| Total do Ativo | 266 175 | 269 067 | 271 853 | 264 975 | 252 624 | 274 105 | 282 316 | 285 093 | 289 227 | 353 464 |
| CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO | | | | | | | | | | |
| Capital Próprio | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Capital próprio, exceto resultado líquido | 44 319 | 47 342 | 49 750 | 46 862 | 45 151 | 60 525 | 63 655 | 66 898 | 74 240 | 139 902 |
| Resultado líquido do período | -330 | -1 640 | -2 134 | -1 401 | 541 | 3 070 | 5 465 | 6 959 | 8 176 | 8 565 |
| Total do Capital Próprio | 43 989 | 45 702 | 47 616 | 45 461 | 45 692 | 63 595 | 69 120 | 73 857 | 82 416 | 148 467 |
| PASSIVO | | | | | | | | | | |
| Passivo Não Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Financiamentos obtidos não correntes | 112 368 | 116 026 | 112 475 | 115 672 | 110 079 | 111 726 | 114 009 | 104 578 | 102 628 | 104 884 |
| Restantes passivos não correntes | 13 310 | 11 908 | 10 817 | 9 287 | 11 424 | 13 789 | 13 709 | 16 061 | 15 405 | 13 221 |
| Total do Passivo Não Corrente | 125 678 | 127 934 | 123 292 | 124 959 | 121 503 | 125 515 | 127 718 | 120 639 | 118 033 | 118 105 |
| Passivo Corrente | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Fornecedores | 5 925 | 5 959 | 5 622 | 6 065 | 6 037 | 6 663 | 5 456 | 4 123 | 5 511 | 8 043 |
| Financiamentos obtidos correntes | 28 143 | 32 302 | 34 168 | 25 959 | 21 602 | 18 513 | 18 625 | 23 153 | 17 962 | 16 760 |
| Restantes passivos correntes | 62 447 | 57 171 | 61 159 | 62 531 | 57 790 | 59 820 | 61 398 | 63 321 | 65 305 | 62 089 |
| Total do Passivo Corrente | 96 515 | 95 432 | 100 949 | 94 555 | 85 429 | 84 996 | 85 479 | 90 597 | 88 778 | 86 892 |
| Total do Passivo | 222 193 | 223 366 | 224 241 | 219 514 | 206 932 | 210 511 | 213 197 | 211 236 | 206 811 | 204 997 |
| Total do Capital Próprio e do Passivo | 266 175 | 269 067 | 271 853 | 264 975 | 252 624 | 274 105 | 282 316 | 285 093 | 289 227 | 353 464 |

Anexo V – Demonstração de Resultados (Valores Totais) dos QS do Banco de Portugal do Período de 2010 a 2019

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| RENDIMENTOS E GASTOS | | | | | | | | | | |
| Vendas e serviços prestados | 188 023 | 186 289 | 175 950 | 167 782 | 166 325 | 184 718 | 191 618 | 197 259 | 212 750 | 220 172 |
| Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas | -10 606 | -10 189 | -9 798 | -9 569 | -9 390 | -10 318 | -10 165 | -10 036 | -10 696 | -10 613 |
| Fornecimentos e serviços externos | -56 052 | -54 235 | -50 490 | -48 729 | -47 888 | -53 807 | -55 979 | -56 566 | -60 746 | -63 391 |
| Margem Bruta | 121 365 | 121 865 | 115 662 | 109 484 | 109 047 | 120 593 | 125 474 | 130 657 | 141 308 | 146 168 |
| Outros rendimentos, excepto rendimentos financeiros e de financiamento | 16 652 | 16 335 | 15 693 | 14 608 | 13 614 | 18 801 | 18 616 | 18 127 | 18 519 | 18 436 |
| Gastos com o pessoal | -114 843 | -115 157 | -110 384 | -103 648 | -101 438 | -113 442 | -116 176 | -120 410 | -128 895 | -133 896 |
| Outros gastos, excepto gastos financeiros e de financiamento | -3 266 | -3 382 | -3 373 | -3 751 | -4 389 | -5 196 | -4 475 | -4 257 | -5 350 | -5 074 |
| Resultado de Exploração | 19 908 | 19 661 | 17 598 | 16 693 | 16 834 | 20 756 | 23 439 | 24 117 | 25 582 | 25 634 |
| Rendimentos financeiros e de financiamento | 398 | 581 | 870 | 723 | 518 | 395 | 429 | 769 | 753 | 577 |
| Gastos financeiros, exceto de financiamento | -39 | -36 | -5 | 7 | -38 | -99 | -60 | -120 | -100 | -735 |
| Resultado Antes de Depreciações, Gastos de Financiamentos e Impostos | 20 267 | 20 206 | 18 463 | 17 423 | 17 314 | 21 051 | 23 809 | 24 766 | 26 235 | 25 476 |
| Gastos/reversões de depreciação e de amortização | -12 611 | -12 969 | -11 858 | -11 275 | -9 624 | -10 474 | -11 085 | -11 075 | -11 161 | -10 231 |
| Resultado Antes de Gastos de Financiamento e Impostos | 7 656 | 7 237 | 6 605 | 6 148 | 7 690 | 10 577 | 12 724 | 13 691 | 15 074 | 15 245 |
| Gastos de financiamento | -5 706 | -6 592 | -6 177 | -5 530 | -4 717 | -4 573 | -4 037 | -3 534 | -3 562 | -3 427 |
| Resultado Antes de Impostos | 1 950 | 645 | 428 | 618 | 2 973 | 6 004 | 8 687 | 10 157 | 11 512 | 11 818 |
| Imposto sobre o rendimento do período | 2 280 | 2 285 | 2 562 | 2 019 | 2 432 | 2 934 | 3 222 | 3 198 | 3 336 | 3 253 |
| Resultado Líquido do Período | -330 | -1 640 | -2 134 | -1 401 | 541 | 3 070 | 5 465 | 6 959 | 8 176 | 8 565 |

(Milhares de euros)

**Anexo VI – Rácios e Indicadores de Equilíbrio Financeiro,
Liquidez, Atividade e Financiamento dos QS do Banco de Portugal
do Período de 2010 a 2019**

| Rácios e Indicadores | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Rácio de Estrutura do Passivo | 0,77 | 0,75 | 0,82 | 0,76 | 0,70 | 0,68 | 0,67 | 0,75 | 0,75 | 0,74 |
| Rácio de Autonomia Financeira | 16,53% | 16,99% | 17,52% | 17,16% | 18,09% | 23,20% | 24,48% | 25,91% | 28,50% | 42,00% |
| Rácio de Estrutura de Endividamento | 43,44% | 42,72% | 45,02% | 43,07% | 41,28% | 40,38% | 40,09% | 42,89% | 42,93% | 42,39% |
| Rácio de Cobertura de Gastos Financeiros | 529,87 | 577,40 | 3 866,58 | -2 592,21 | 469,25 | 216,62 | 403,97 | 212,79 | 269,88 | 35,45 |
| Rácio de Gastos Financeiros | 0,02% | 0,02% | 0,00% | 0,00% | 0,02% | 0,05% | 0,03% | 0,06% | 0,05% | 0,33% |
| Rácio de Rotação do Ativo Total | 0,71 | 0,69 | 0,65 | 0,63 | 0,66 | 0,67 | 0,68 | 0,69 | 0,74 | 0,62 |
| Rácio de Liquidez Geral | 0,67 | 0,69 | 0,69 | 0,70 | 0,76 | 0,88 | 0,93 | 0,96 | 1,00 | 1,07 |
| Rácio de Rentabilidade Operacional das Vendas | 10,78% | 10,85% | 10,49% | 10,38% | 10,41% | 11,40% | 12,43% | 12,56% | 12,33% | 11,57% |
| Rácio de Rentabilidade Líquida das Vendas | -0,18% | -0,88% | -1,21% | -0,84% | 0,33% | 1,66% | 2,85% | 3,53% | 3,84% | 3,89% |
| Rácio de Rentabilidade Operacional do Ativo | 7,61% | 7,51% | 6,79% | 6,58% | 6,85% | 7,68% | 8,43% | 8,69% | 9,07% | 7,21% |
| Rácio de Rentabilidade do Capital Próprio | -0,75% | -3,59% | -4,48% | -3,08% | 1,18% | 4,83% | 7,91% | 9,42% | 9,92% | 5,77% |
| Grau de Alavanca Operacional | 8,75 | 8,72 | 9,00 | 9,08 | 9,06 | 8,28 | 7,62 | 7,56 | 7,70 | 8,23 |

Anexo VII – Médias dos Rácios e Indicadores do Período em Análise de 2010 a 2019 da AJEJD e do Setor Nacional

| Rácios e Indicadores | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Média do período |
|--|---------|--------|----------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|
| Rácio de Estrutura do Passivo - AJEJD | 17,06 | 5,89 | 2,09 | 1,75 | 2,01 | 2,34 | 2,83 | 2,87 | 1,05 | 1,35 | 3,92 |
| Rácio de Estrutura do Passivo - Setor Nacional | 0,77 | 0,75 | 0,82 | 0,76 | 0,70 | 0,68 | 0,67 | 0,75 | 0,75 | 0,74 | 0,74 |
| Rácio de Autonomia Financeira - AJEJD | 81,03% | 77,46% | 73,41% | 70,42% | 71,09% | 73,07% | 75,91% | 75,94% | 69,49% | 68,59% | 73,64% |
| Rácio de Autonomia Financeira - Setor Nacional | 16,53% | 16,99% | 17,52% | 17,16% | 18,09% | 23,20% | 24,48% | 25,91% | 28,50% | 42,00% | 23,04% |
| Rácio de Estrutura de Endividamento - AJEJD | 94,46% | 85,48% | 67,68% | 63,61% | 66,78% | 70,09% | 73,90% | 74,17% | 51,18% | 57,41% | 70,48% |
| Rácio de Estrutura de Endividamento - Setor Nacional | 43,44% | 42,72% | 45,02% | 43,07% | 41,28% | 40,38% | 40,09% | 42,89% | 42,93% | 42,39% | 42,42% |
| Rácio de Cobertura de Gastos Financeiros - AJEJD | -1,62 | 4,37 | 4,59 | -2,86 | 2,38 | 5,23 | 12,08 | 7,46 | 8,41 | -2,21 | 3,78 |
| Rácio de Cobertura de Gastos Financeiros - Setor Nacional | 529,87 | 577,40 | 3 866,58 | -2 592,21 | 469,25 | 216,62 | 403,97 | 212,79 | 269,88 | 35,45 | 398,96 |
| Rácio de Gastos Financeiros - AJEJD | 0,31% | 0,36% | 0,39% | 0,90% | 1,03% | 0,88% | 0,71% | 0,57% | 0,63% | 0,92% | 0,67% |
| Rácio de Gastos Financeiros - Setor Nacional | 0,02% | 0,02% | 0,00% | 0,00% | 0,02% | 0,05% | 0,03% | 0,06% | 0,05% | 0,33% | 0,06% |
| Rácio de Rotação do Ativo Total - AJEJD | 0,55 | 0,53 | 0,54 | 0,51 | 0,50 | 0,48 | 0,48 | 0,49 | 0,44 | 0,45 | 0,50 |
| Rácio de Rotação do Ativo Total - Setor Nacional | 0,71 | 0,69 | 0,65 | 0,63 | 0,66 | 0,67 | 0,68 | 0,69 | 0,74 | 0,62 | 0,67 |
| Rácio de Liquidez Geral - AJEJD | 0,88 | 0,65 | 0,67 | 0,47 | 0,62 | 0,75 | 1,02 | 1,12 | 0,97 | 0,70 | 0,78 |
| Rácio de Liquidez Geral - Setor Nacional | 0,67 | 0,69 | 0,69 | 0,70 | 0,76 | 0,88 | 0,93 | 0,96 | 1,00 | 1,07 | 0,84 |
| Rácio de Rentabilidade Operacional das Vendas - AJEJD | -0,80% | 1,35% | 1,72% | -2,59% | 2,44% | 4,62% | 8,58% | 4,24% | 5,30% | -2,06% | 2,28% |
| Rácio de Rentabilidade Operacional das Vendas - Setor Nacional | 10,78% | 10,85% | 10,49% | 10,38% | 10,41% | 11,40% | 12,43% | 12,56% | 12,33% | 11,57% | 11,32% |
| Rácio de Rentabilidade Líquida das Vendas - AJEJD | -0,80% | 1,20% | 1,39% | -3,48% | 1,42% | 3,74% | 7,87% | 3,13% | 4,66% | -3,06% | 1,61% |
| Rácio de Rentabilidade Líquida das Vendas - Setor Nacional | -0,18% | -0,88% | -1,21% | -0,84% | 0,33% | 1,66% | 2,85% | 3,53% | 3,84% | 3,89% | 1,30% |
| Rácio de Rentabilidade Operacional do Ativo - AJEJD | -0,44% | 0,72% | 0,92% | -1,32% | 1,22% | 2,24% | 4,16% | 2,07% | 2,32% | -0,93% | 1,09% |
| Rácio de Rentabilidade Operacional do Ativo - Setor Nacional | 7,61% | 7,51% | 6,79% | 6,58% | 6,85% | 7,68% | 8,43% | 8,69% | 9,07% | 7,21% | 7,64% |
| Rácio de Rentabilidade do Capital Próprio - AJEJD | -0,55% | 0,82% | 1,01% | -2,51% | 1,00% | 2,48% | 5,03% | 2,01% | 2,93% | -2,02% | 1,02% |
| Rácio de Rentabilidade do Capital Próprio - Setor Nacional | -0,75% | -3,59% | -4,48% | -3,08% | 1,18% | 4,83% | 7,91% | 9,42% | 9,92% | 5,77% | 2,71% |
| Grau de Alavancagem Operacional - AJEJD | -113,46 | 67,24 | 53,63 | -35,12 | 37,79 | 20,11 | 10,84 | 21,95 | 17,51 | -45,25 | 3,52 |
| Grau de Alavancagem Operacional - Setor Nacional | 8,75 | 8,72 | 9,00 | 9,08 | 9,06 | 8,28 | 7,62 | 7,56 | 7,70 | 8,23 | 8,40 |

Anexo VIII – Médias das Empresas Internacionais do Período de 2010 a 2019

| Média do Período - Autonomia Financeira | | | | | | | | | | | Média do período |
|---|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|------------------|
| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | |
| Alemanha | 54,4% | 54,0% | 54,2% | 49,8% | 54,8% | 33,6% | 35,6% | 34,8% | 34,9% | 34,5% | 44,1% |
| Áustria | 27,9% | 30,9% | 31,3% | 31,9% | 32,0% | 33,4% | 34,4% | 33,7% | 35,9% | Sem Informação | 32,4% |
| Bélgica | 41,5% | 45,6% | 44,0% | 43,4% | 44,2% | 44,0% | 44,0% | 41,0% | 41,3% | 41,4% | 43,0% |
| Eslováquia | 35,5% | 34,5% | 33,4% | 32,2% | 36,7% | 35,4% | 35,4% | 34,8% | 33,8% | 34,8% | 34,7% |
| Espanha | 44,3% | 47,4% | 48,2% | 47,9% | 49,9% | 44,3% | 44,5% | 45,4% | 47,6% | 49,0% | 46,9% |
| França | 28,8% | 27,9% | 26,2% | 26,1% | 29,0% | 32,1% | 32,3% | 33,0% | 32,6% | 32,3% | 30,0% |
| Itália | 29,4% | 28,7% | 29,0% | 29,9% | 30,6% | 32,1% | 32,1% | 33,9% | 34,3% | 35,5% | 31,6% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 54,7% | 49,6% | 48,4% | 54,1% | 50,4% | 50,9% | 38,1% | 41,9% | 39,3% | 47,5% |
| Polónia | 53,1% | 48,1% | 45,2% | 42,5% | 42,1% | 49,9% | 49,1% | 49,6% | 49,3% | 48,2% | 47,7% |
| Portugal | 28,8% | 30,8% | 31,4% | 31,8% | 32,6% | 31,3% | 32,1% | 33,2% | 35,2% | 36,5% | 32,4% |
| República Checa | 50,8% | 45,4% | 51,9% | 50,3% | 49,1% | 49,2% | 49,2% | 45,1% | 45,2% | 46,7% | 48,3% |

Média da Autonomia Financeira de todo o período em análise (2010 a 2019) = **39,9%**

| Média do Período - Margem EBITDA em % dos Rendimentos | | | | | | | | | | | Média do período |
|---|----------------|-------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|------------------|
| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | |
| Alemanha | 9,0% | 5,9% | 5,8% | 8,8% | 8,8% | 6,8% | 7,7% | 7,9% | 7,3% | 7,0% | 7,5% |
| Áustria | 10,2% | 9,8% | 10,0% | 9,9% | 10,1% | 10,8% | 11,6% | 12,0% | 11,2% | Sem Informação | 10,6% |
| Bélgica | 10,9% | 9,7% | 9,7% | 9,1% | 9,2% | 10,1% | 10,4% | 10,1% | 11,8% | 11,6% | 10,3% |
| Eslováquia | 7,1% | 7,0% | Sem Informação | 7,4% | 8,1% | 8,0% | 8,5% | 8,1% | 7,8% | 8,0% | 7,8% |
| Espanha | 9,7% | 10,2% | 9,9% | 9,7% | 10,4% | 8,9% | 10,3% | 9,7% | 10,7% | 11,9% | 10,1% |
| França | 10,0% | 9,1% | 7,7% | 8,2% | 7,9% | 7,8% | 8,1% | 8,1% | 7,7% | 8,0% | 8,3% |
| Itália | 7,7% | 6,7% | 6,6% | 6,6% | 7,4% | 7,6% | 8,2% | 8,4% | 8,3% | 8,8% | 7,6% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 19,2% | 12,1% | 13,0% | 26,8% | 14,1% | 16,5% | 8,7% | 26,0% | 8,9% | 16,1% |
| Polónia | 5,0% | 9,2% | 9,2% | 7,4% | 9,4% | 7,9% | 8,6% | 8,9% | 8,2% | 8,3% | 8,2% |
| Portugal | 9,9% | 8,1% | 7,4% | 7,1% | 7,5% | 10,5% | 10,6% | 11,1% | 10,6% | 10,3% | 9,3% |
| República Checa | 10,1% | 8,1% | 10,0% | 10,0% | 9,7% | 10,3% | 8,9% | 9,3% | 8,7% | 9,2% | 9,4% |

Média da Margem EBITDA em % dos Rendimentos de todo o período em análise (2010 a 2019) = **9,6%**

Média do Período - Margem EBIT em % dos Rendimentos

| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Média do período |
|-----------------|----------------|-------|----------------|-------|-------|-------|-------|------|-------|----------------|------------------|
| Alemanha | 5,3% | 2,2% | 2,0% | 4,3% | 4,8% | 4,3% | 4,8% | 5,2% | 4,9% | 5,1% | 4,3% |
| Áustria | 6,2% | 5,9% | 6,2% | 6,0% | 6,5% | 6,9% | 7,6% | 8,3% | 7,6% | Sem Informação | 6,8% |
| Bélgica | 7,3% | 6,2% | 6,2% | 5,4% | 5,5% | 6,3% | 6,2% | 6,1% | 7,8% | 7,5% | 6,5% |
| Eslováquia | 3,1% | 3,1% | Sem Informação | 3,3% | 4,6% | 4,8% | 5,0% | 4,8% | 4,5% | 6,6% | 4,4% |
| Espanha | 6,3% | 6,7% | 6,3% | 6,3% | 7,3% | 5,4% | 6,7% | 6,3% | 7,4% | 8,6% | 6,7% |
| França | 7,0% | 6,0% | 4,3% | 5,0% | 4,8% | 4,9% | 5,2% | 5,2% | 4,9% | 5,1% | 5,2% |
| Itália | 4,3% | 3,5% | 3,4% | 3,4% | 4,2% | 4,4% | 4,9% | 5,2% | 5,1% | 5,3% | 4,4% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 17,8% | 10,7% | 11,3% | 24,3% | 10,3% | 12,8% | 6,6% | 24,2% | 6,5% | 13,8% |
| Polónia | 2,6% | 6,8% | 6,8% | 4,9% | 7,0% | 4,4% | 5,5% | 5,8% | 5,1% | 4,9% | 5,4% |
| Portugal | 4,3% | 2,5% | 1,7% | 1,6% | 2,2% | 6,5% | 6,5% | 7,1% | 6,7% | 6,2% | 4,5% |
| República Checa | 7,0% | 5,0% | 6,9% | 6,8% | 6,6% | 7,2% | 6,2% | 6,7% | 6,2% | 4,7% | 6,3% |

Média da Margem EBIT em % dos Rendimentos de todo o período em análise (2010 a 2019) = **6,2%**

Média do Período - Rendibilidade dos Capitais Próprios

| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Média do período |
|-----------------|----------------|-------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|------------------|
| Alemanha | 8,3% | 2,0% | 1,0% | 5,3% | 7,8% | 7,0% | 8,5% | 9,5% | 7,0% | 7,0% | 6,3% |
| Áustria | 10,2% | 9,4% | 9,3% | 9,4% | 10,3% | 10,4% | 12,0% | 13,6% | 12,7% | Sem Informação | 10,8% |
| Bélgica | 9,0% | 6,1% | 6,5% | 5,3% | 5,2% | 5,8% | 6,3% | 6,5% | 10,4% | 9,1% | 7,0% |
| Eslováquia | 4,2% | 4,9% | Sem Informação | 4,1% | 11,6% | 3,1% | 13,5% | 12,6% | 12,4% | 12,4% | 8,8% |
| Espanha | 8,3% | 7,5% | 6,1% | 6,6% | 10,9% | 5,3% | 7,3% | 7,4% | 9,7% | 11,3% | 8,0% |
| França | 19,1% | 15,4% | 8,9% | 13,6% | 10,9% | 9,2% | 10,1% | 10,4% | 10,0% | 9,9% | 11,8% |
| Itália | 4,4% | 2,0% | 1,7% | 1,5% | 4,0% | 4,9% | 6,5% | 7,8% | 7,8% | 8,2% | 4,9% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 12,9% | 9,6% | 9,9% | 27,8% | 8,4% | 10,1% | 8,7% | 42,4% | 12,4% | 15,8% |
| Polónia | 2,7% | 19,6% | 16,4% | 10,2% | 20,0% | 7,5% | 9,5% | 10,1% | 9,3% | 8,6% | 11,4% |
| Portugal | 3,7% | -0,9% | -3,0% | -3,1% | -1,6% | 6,3% | 6,7% | 8,8% | 8,3% | 7,2% | 3,2% |
| República Checa | 13,7% | 9,9% | 13,9% | 13,4% | 14,0% | 14,4% | 13,6% | 14,1% | 14,1% | 13,4% | 13,5% |

Média da Rendibilidade dos Capital Próprio de todo o período em análise (2010 a 2019) = **9,2%**

Média do Período - Financiamentos Obtidos em % do Passivo

| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Média do período |
|-----------------|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------|-------------------------|
| Alemanha | 46,6% | 51,7% | 50,1% | 51,7% | 48,4% | 57,2% | 58,1% | 60,6% | 61,9% | 63,1% | 54,9% |
| Áustria | 35,5% | 36,1% | 37,0% | 36,5% | 37,0% | 36,6% | 36,2% | 36,0% | 34,6% | Sem Informação | 36,2% |
| Bélgica | 53,4% | 52,7% | 54,3% | 53,9% | 53,9% | 57,0% | 54,5% | 54,8% | 52,9% | 50,2% | 53,8% |
| Eslováquia | 22,4% | 22,6% | 21,0% | 20,6% | 27,3% | 27,0% | 28,8% | 29,1% | 29,8% | 30,8% | 25,9% |
| Espanha | 50,9% | 51,4% | 50,8% | 56,2% | 52,1% | 60,3% | 59,6% | 58,6% | 57,8% | 55,0% | 55,3% |
| França | 30,8% | 34,6% | 32,5% | 32,4% | 30,2% | 47,5% | 47,5% | 47,4% | 47,3% | 48,9% | 39,9% |
| Itália | 46,0% | 45,6% | 46,0% | 46,0% | 44,6% | 44,4% | 42,3% | 42,1% | 42,2% | 44,1% | 44,3% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 82,6% | 76,0% | 77,4% | 75,4% | 80,5% | 82,4% | 74,7% | 81,5% | 79,1% | 78,8% |
| Polónia | 20,0% | 32,1% | 36,5% | 40,9% | 41,5% | 41,6% | 41,3% | 40,0% | 39,4% | 39,1% | 37,2% |
| Portugal | 43,4% | 45,4% | 45,7% | 45,3% | 45,6% | 55,4% | 54,6% | 54,0% | 52,6% | 52,5% | 49,5% |
| República Checa | 23,8% | 25,1% | 53,5% | 56,7% | 56,4% | 58,5% | 41,9% | 40,6% | 41,3% | 42,6% | 44,0% |

Média dos Financiamentos Obtidos em % do Passivo de todo o período em análise (2010 a 2019) = **47,3%**

Média do Período - Custo dos Financiamentos Obtidos

| Pais | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | Média do período |
|-----------------|----------------|-------------|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------|-------------------------|
| Alemanha | 5,0% | 4,8% | 5,3% | 5,4% | 5,5% | 5,2% | 3,4% | 3,2% | 4,0% | 3,1% | 4,5% |
| Áustria | 5,2% | 5,1% | 5,1% | 4,7% | 4,7% | 4,6% | 4,2% | 4,2% | 3,9% | Sem Informação | 4,6% |
| Bélgica | 4,6% | 4,8% | 4,6% | 4,3% | 4,1% | 3,5% | 3,4% | 3,1% | 3,1% | 3,3% | 3,9% |
| Eslováquia | 6,5% | 7,2% | Sem Informação | 9,8% | 6,1% | 5,5% | 5,1% | 4,8% | 4,4% | 4,6% | 6,0% |
| Espanha | 3,5% | 3,9% | 4,7% | 3,3% | 3,4% | 3,0% | 2,3% | 2,4% | 2,4% | 2,1% | 3,1% |
| França | 4,1% | 3,8% | 3,2% | 3,6% | 3,4% | 3,5% | 3,2% | 2,8% | 2,7% | 2,6% | 3,3% |
| Itália | 3,6% | 3,9% | 4,2% | 4,1% | 4,0% | 3,6% | 3,3% | 3,3% | 3,0% | 2,9% | 3,6% |
| Luxemburgo | Sem Informação | 4,8% | 5,5% | 5,0% | 3,5% | 2,0% | 1,9% | 3,2% | 2,9% | 3,2% | 3,6% |
| Polónia | 9,7% | 6,9% | 6,2% | 6,6% | 6,1% | 4,4% | 4,1% | 3,8% | 3,7% | 3,7% | 5,5% |
| Portugal | 5,2% | 4,8% | 4,6% | 4,3% | 4,1% | 4,4% | 4,0% | 3,6% | 3,2% | 3,1% | 4,1% |
| República Checa | 7,1% | 6,9% | 3,0% | 2,9% | 2,6% | 2,7% | 3,6% | 3,7% | 3,8% | 3,3% | 4,0% |

Média dos Custo dos Financiamentos Obtidos de todo o período em análise (2010 a 2019) = **4,2%**

Anexo IX – Gráficos dos QS (Comparação Internacional) do código de CAE 85 – Educação

