

Escola Superior de Gestão e Tecnologia de Santarém

**FUNDRAISING: UMA ESTRATÉGIA DAS INSTITUIÇÕES
PARTICULARES DE SOLIDARIEDADE SOCIAL**

–

OS CASOS DA ABEP, ADESBA E APPDA-LEIRIA

Mestrado em Gestão de Organizações de Economia Social

Hugo Daniel Gomes Pereira

N.º 160156006

Orientação:

Professor Doutor Ricardo Miguel Vieira de São João

Professor Doutor Agostinho Aires Pereira

Julho, 2023

Declaração de Autoria e de Originalidade

Eu, Hugo Daniel Gomes Pereira, estudante n.º 160156006 declaro que sou o único autor da dissertação, intitulada “*Fundraising: Uma Estratégia das Instituições Particulares de Solidariedade Social – Os Casos da ABEP, ADESBA e APPDA-Leiria*”.

Apresentada para obtenção do grau de Mestre em Gestão de Organizações de Economia Social pela Escola Superior de Gestão e Tecnologia de Santarém. Declaro ainda que identifiquei de uma forma clara e citei corretamente trabalhos de outros autores que tenham sido utilizados neste trabalho; no caso de ter utilizado frases retiradas de trabalhos de outros autores, referenciei-as devidamente ou, se as redigi com palavras diferentes, indiquei o trabalho original de onde foram adaptadas. Assim, declaro que não há qualquer plágio (apropriação indevida da obra intelectual de outra pessoa, assumindo, implícita ou explicitamente, a autoria da mesma, ainda que por omissão) no documento entregue e que reconheço que tal prática poderia resultar em sanções disciplinares e legais.

Por fim, declaro que este trabalho, em parte ou no todo, não foi previamente submetido para a mesma finalidade.

Tenho consciência que o plágio ou a cópia pode determinar a anulação do grau atribuído, bem como, originar responsabilidade criminal, civil e disciplinar. Constitui igualmente uma grave violação da ética académica.

Santarém, 31 de Julho de 2023

O Estudante

(Hugo Daniel Gomes Pereira)

Agradecimentos

Em primeiro lugar, quero agradecer aos Professores Ricardo São João e Agostinho Pereira, orientador e coorientador desta dissertação, respetivamente, pelo apoio e disponibilidade que sempre demonstraram. Adicionalmente, agradeço todas as sucessivas revisões e correções feitas nas sucessivas versões até à apresentação da versão final.

À minha família, em especial aos meus pais, por não terem deixado desistir.

À Cláudia, pelo apoio, incentivo e compreensão que teve para que fosse possível concluir esta etapa.

Aos representantes da ABEP, ADESBA e APPDA-Leiria por terem respondido ao inquérito por questionário, tendo contribuído para a realização deste estudo.

Ao Eng.º Paulo Silva Santos, por sem se aperceber, ter sugerido este tema em estudo e referido a sua importância na sustentabilidade das instituições.

Ao Eng.º Luís Branco Pereira, pelo seu contributo na redação do trabalho.

Aos meus amigos e aos colegas do mestrado que foram um grande apoio para a conclusão desta etapa académica.

A todos,

MUITO OBRIGADO!

Resumo

A dissertação aqui apresentada tem como tema o “*Fundraising*”, enquanto estratégia das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), tendo como objetivo geral de investigação “Analisar as estratégias de *Fundraising* nas IPSS: ABEP, ADESBA e APPDA-Leiria”.

É pertinente aprofundar os conhecimentos e a importância do *Fundraising*, visto que as verbas pagas pelos utentes e pelas entidades públicas não garantem a continuidade da exploração das IPSS.

A investigação foi realizada, com recurso a inquéritos por questionário efetuados aos representantes das instituições estudadas e à análise dos Relatórios de Atividades e Contas / Demonstrações Financeiras das IPSS, referentes ao período compreendido entre 2014 e 2021.

Os resultados obtidos revelam que existe *Fundraising* nas instituições analisadas, tendo um impacto positivo nos seus resultados, apesar de não possuírem um *fundraiser* a tempo inteiro.

Face ao exposto, é possível afirmar que o *Fundraising* é uma estratégia viável para fazer face às dificuldades financeiras das referidas associações.

Palavras-chave: *Fundraising*; Instituições Particulares de Solidariedade Social; Sustentabilidade Financeira; Economia Social.

Abstract

This dissertation presented here has as its theme the “Fundraising”, as a strategy of Private Institutions of Social Solidarity and its main objective “Analyzing Fundraising strategies in the Private Institutions of Social Solidarity: ABEP, ADESBA and APPDA-Leiria”.

It is pertinent to deepen the knowledge and importance of Fundraising for the financial sustainability of the Private Institutions of Social Solidarity, given that the financial values paid by users and public entities do not guarantee the continuity of the exploitation of the organizations.

The investigation was carried out, using questionnaire surveys answered by representatives of the institutions studied and the analysis of the Activity Reports and Accounts / Financial Statements of the Private Institutions of Social Solidarity, referring to the period between 2014 and 2021.

The results obtained reveal that there is Fundraising in the analyzed institutions, having a positive impact on their financial results, despite not having a full-time fundraiser.

In view of the above, it is possible to state that Fundraising is a viable strategy to face the financial difficulties of these associations.

Key-words: *Fundraising; Private Institutions of Social Solidarity; Financial Sustainability; Social Economy.*

Índice

Índice de Figuras	viii
Índice de Gráficos.....	ix
Índice de Tabelas.....	x
Siglas.....	xii
Capítulo I.....	1
1.1 – Introdução.....	1
1.2 - Setor da Economia Social	4
1.2.1 - Enquadramento Legal	4
1.2.2 - Características e Princípios.....	5
1.2.3 - Dimensão e Composição	6
1.2.4 - Sustentabilidade Financeira	8
1.3 - Instituições Particulares de Solidariedade Social	10
1.3.1 - Enquadramento Legal	10
1.3.1.1 - Constituição	11
1.3.1.2 - Registo.....	12
1.3.1.3 - Cooperação	12
1.3.2 - IPSS em Portugal.....	14
1.3.3 - Principais Recursos	16
1.3.4 - Benefícios Fiscais	31
1.3.4.1 - Imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas (IRC).....	31
1.3.4.2 - Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA)	32
1.3.4.3 - Restantes Impostos	32
1.3.5 - Consignação em sede de IRS/IVA	33
1.4 - <i>Fundraising</i>	34
1.4.1 - Conceito	34
1.4.2 – Estratégias de <i>Fundraising</i>	40
1.4.3 - <i>Fundraising</i> em Portugal.....	46

1.4.4 - O Impacto das Crises Económicas no <i>Fundraising</i>	49
Capítulo II.....	52
2.1 – Hipóteses de Investigação	52
2.2 - Seleção dos casos estudados	53
2.3 - Caracterização das IPSS em estudo	54
2.3.1 - ABEP	54
2.3.2 - ADESBA	55
2.3.3 - APPDA-Leiria	55
Capítulo III	57
3.1 – Apresentação e Discussão dos Resultados Obtidos	57
3.1.1 – Resultados	57
3.1.2 – Planeamento Estratégico	66
3.1.3 – Estratégias de <i>Fundraising</i> Aplicadas.....	69
3.1.4 – Discussão dos Resultados Obtidos	71
3.2 – Conclusão	76
BIBLIOGRAFIA.....	81
ANEXOS	94

Índice de Figuras

Figura 1 – Logótipo da ABEP.....	56
Figura 2 – Logótipo da ADESBA.....	57
Figura 3 – Logótipo da APPDA-Leiria.....	58

Índice de Gráficos

Gráfico 1 – Os três pilares do desenvolvimento sustentável	9
Gráfico 2 - Distribuição das entidades proprietárias, segundo a natureza jurídica, Continente - 2021	14
Gráfico 3 - Fontes de rendimentos das Organizações da Sociedade Civil em Portugal	22
Gráfico 4 – Evolução da despesa pública com acordos de cooperação entre 2000 e 2021	27
Gráfico 5 - Distribuição percentual da despesa pública com acordos de cooperação por população alvo.....	28
Gráfico 6 – Comparação entre a taxa de inflação e o aumento das comparticipações mensais do ISS por utente.....	29
Gráfico 7 – Pirâmide do doador	37
Gráfico 8 – Os três modos de fazer Fundraising, em pirâmide.....	40
Gráfico 9 – Retorno do <i>Fundraising</i> para as organizações, consoante os diferentes níveis de despesas	42
Gráfico 10 – Etapas de um Projeto de <i>Fundraising</i>	42

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Economia Social Vs Economia Nacional nos anos de 2010, 2013 e 2016 ...	7
Tabela 2 – Distribuição das unidades segundo a Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor (2016)	8
Tabela 3 – Distribuição geográfica das IPSS, e equiparadas, em Portugal.....	15
Tabela 4 - Diferenças entre o pessoal remunerado e os voluntários.....	17
Tabela 5 - Top 10 de países que praticam mais voluntariado, por percentagem da população.....	20
Tabela 6 – Tipologia dos rendimentos referentes a receitas próprias	21
Tabela 7 – Tipologia de receitas referentes a Apoio Estatal.....	23
Tabela 8 - Comparticipações mensais do ISS por utente, consoante resposta social .	26
Tabela 9 – Aumento das comparticipações mensais do ISS por utente	28
Tabela 10 – Tipologia dos rendimentos referentes à filantropia	30
Tabela 11 – Valor (€) da consignação de IRS e IVA	34
Tabela 12 – Recomendações dos Estudos.....	45
Tabela 13 – Top 10 de países que doam mais dinheiro, por percentagem da população	47
Tabela 14 – Montantes das doações	48
Tabela 15 – Top 10 de causas mais apoiadas, mundialmente.....	48
Tabela 16 – Crescimento das doações nos EUA entre 1967 e 2007	49
Tabela 17 – Quadro resumo dos resultados das IPSS.....	53
Tabela 18– Amostra do estudo	53
Tabela 19 – Rendimentos da ABEP referentes ao período compreendido entre 2014 e 2017	58
Tabela 20 – Rendimentos da ABEP referentes ao período compreendido entre 2018 e 2021	59
Tabela 21 – Quadro dos resultados da ABEP, entre 2014 e 2017	60
Tabela 22 – Quadro dos resultados da ABEP, entre 2018 e 2021	60
Tabela 23 – Rendimentos da ADESBA referentes ao período compreendido entre 2014 e 2017	61
Tabela 24 – Rendimentos da ADESBA referentes ao período compreendido entre 2018 e 2021	61
Tabela 25 – Quadro dos resultados da ADESBA, entre 2014 e 2017	62
Tabela 26 – Quadro dos resultados da ADESBA, entre 2018 e 2021	62
Tabela 27 - Rendimentos da APPDA-Leiria referentes ao período compreendido entre 2014 e 2017.....	63

Tabela 28 - Rendimentos da APPDA-Leiria referentes ao período compreendido entre 2018 e 2021.....	64
Tabela 29 – Quadro dos resultados da APPDA-Leiria, entre 2014 e 2017.....	65
Tabela 30 – Quadro dos resultados da APPDA-Leiria, entre 2018 e 2021.....	65
Tabela 31 – Estratégias de <i>Fundraising</i> utilizadas pelas instituições em estudo e as que são defendidas por Jorge (2017)	72
Tabela 32 – Resultados da ABEP entre 2014 e 2021, excluindo as verbas relacionadas com o <i>Fundraising</i>	74
Tabela 33 – Resultados da ADESBA entre 2014 e 2021, excluindo as verbas relacionadas com o <i>Fundraising</i>	74
Tabela 34 – Resultados da APPDA-Leiria entre 2014 e 2021, excluindo as verbas relacionadas com o <i>Fundraising</i>	75
Tabela 35 – Estratégias de <i>Fundraising</i> utilizadas pelas instituições em estudo.....	77
Tabela 36 – Comparação entre os resultados da ABEP e a respetiva simulação excluindo as verbas do <i>Fundraising</i> , para o período entre 2014 e 2021	78
Tabela 37 – Comparação entre os resultados da ADESBA e a respetiva simulação excluindo as verbas da filantropia, para o período entre 2014 e 2021	78
Tabela 38 – Comparação entre os resultados da APPDA-Leiria e a respetiva simulação excluindo as verbas da filantropia, para o período entre 2014 e 2021	79
Tabela 39 – Distribuição geográfica das IPSS registadas em Portugal em 2021	95
Tabela 40 – Distribuição geográfica das Associações Mutualistas registadas em Portugal em 2021	96
Tabela 41 – Distribuição geográfica das organizações equiparadas a IPSS registadas em Portugal em 2021.....	97
Tabela 42 – Organizações registadas na Região Autónoma dos Açores em 2021	97
Tabela 43 – Demonstração de Resultados com a discriminação das subcontas necessárias para diferenciação das diversas fontes de rendimento das IPSS.....	98

Siglas

ABEP – Associação Bem Estar de Parceiros

ADESBA – Associação de Desenvolvimento e Bem Estar Social da Freguesia da Barreira

APPDA-Leiria – Associação Portuguesa para as Perturbações do Desenvolvimento e Autismo de Leiria

AP – Apoio Público

CACI – Centro de Atividades e Capacitação para a Inclusão

CATL – Centro de Atividades de Tempos Livres

CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social

CIRIEC – *International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy*

CNIS – Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade

CONFAGRI – Confederação Nacional das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola de Portugal

CONFECOOP – Confederação Cooperativa Portuguesa, CCRL

CSES – Conta Satélite da Economia Social

EBF – Estatuto dos Benefícios Fiscais

EIPSS – Estatuto das IPSS

EN – Economia Nacional

ERPI – Estabelecimento Residencial para Idosos

ES – Economia Social

EUA – Estados Unidos da América

F – Filantropia

FSS – Fundo de Socorro Social

FRSS – Fundo de Reestruturação do Setor Solidário

IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional

IMI – Imposto Municipal sobre Imóveis

IMT – Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis

INE – Instituto Nacional de Estatística

IPSS – Instituições Particulares de Solidariedade Social

IRC – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas

IS – Imposto de Selo

ISS – Instituto da Segurança Social

ISV – Imposto sobre Veículos

IUC – Imposto Único de Circulação

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

ME – Ministério da Educação

MS – Ministério da Saúde

MTSSS – Ministério do Trabalho, Solidariedade e da Segurança Social

OBESP – Observatório da Economia Social em Portugal

OES – Organizações de Economia Social

ONL – Organizações Não Lucrativas

OSFL – Organizações Sem Fins Lucrativos

PARES – Programa de Alargamento da Rede de Equipamentos Sociais

PIDDAC – Programa de Investimento e Despesas de Desenvolvimento da Administração Central

RNCCI – Rede Nacional de Cuidados Continuados Integrados

RP – Receitas Próprias

SAD – Serviço de Apoio Domiciliário

SS – Segurança Social

UM – União das Mutualidades Portuguesas

UMP – União das Misericórdias Portuguesas

Capítulo I

1.1 – Introdução

O conceito de Economia Social (ES), frequentemente atribuído a Charles Guide (1847-1932), surgiu no século XIX em França, possuindo, atualmente, uma grande expressão na Europa. Este autor perspetiva a ES como uma vertente da ciência económica, correspondente a três movimentos oriundos da sociedade civil: movimentos cooperativos, movimentos mutualistas e movimentos associativos.

Os principais objetivos dos movimentos referidos são os seguintes:

- Ação redistributiva do Estado Social;
- Melhoria das condições de vida da população;
- Iniciativas solidárias organizadas pelo próprio patronato.

As Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS), consideradas como Organizações de Economia Social (OES), assumem um papel bastante relevante para colmatarem algumas lacunas do Estado, garantindo respostas para as necessidades concretas da sociedade (Soares, Fialho, Chau, Gageiro, & Pestana, 2012).

Em Portugal, o termo IPSS surgiu pela primeira vez em 1976, aquando da publicação da Constituição da República Portuguesa.

Em 1979, foi publicado o Decreto-Lei 519-G2/79 de 29 de dezembro referente aos primeiros Estatutos das IPSS, onde o Estado reconhece o contributo das mesmas para a prossecução dos objetivos da Segurança Social (SS).

Do ponto de vista organizativo, as IPSS assumem o papel do Estado em diversas áreas e serviços de apoio ao bem-estar social.

Em termos práticos, são estabelecidos acordos entre as IPSS e os Centros Regionais da SS, onde estão elencados direitos e deveres entre as partes. Em contrapartida, o Instituto da Segurança Social (ISS) transfere para cada IPSS, um valor fixo por utente/mês, correspondente ao número de utentes abrangidos pelos acordos (ME et al., 2019).

Essencialmente, são financiadas pelas participações pagas pelo Instituto de Gestão da SS (caso exista um acordo de cooperação entre ambos), pelas participações familiares dos utentes (que são calculadas tendo em conta os

rendimentos declarados das famílias) e pelas receitas próprias (donativos monetários ou em género).

A substituição estatal pelas IPSS significa uma maior proximidade e conhecimento das dificuldades da população e, talvez, uma maior rapidez de atuação perante as situações, do que a SS ou até pelo próprio Estado.

Significa, também, a transferência de responsabilidades para as IPSS, pois são estas as responsáveis pela prestação de serviços aos utentes, pela criação e manutenção das estruturas necessárias, pela escolha dos utentes destinatários dos serviços (caso conste no acordo de cooperação, a SS pode intervir neste âmbito) e pelos funcionários das Instituições que, caso contrário, seriam funcionários públicos. Acresce que têm, também, uma maior facilidade de angariação de donativos do que teria o Estado, caso estas entidades de natureza solidária não existissem.

Com isto, e apesar de todas as responsabilidades que as IPSS possuem, o apoio prestado pelo Estado é manifestamente insuficiente (Correia, 2011), sendo perceptível a pertinência do *Fundraising*, como estratégia válida para as IPSS alcançarem a sua própria sustentabilidade financeira.

Em Portugal, a angariação de fundos para o setor social é um tema pouco abordado e desenvolvido, mas em países como a Inglaterra e Estados Unidos da América (EUA) já existem empresas especializadas no assunto e em auxiliarem as organizações a angariarem novas receitas (Jorge, 2017).

Deste modo, no âmbito do Mestrado em Gestão de Organizações de Economia Social, pareceu-nos pertinente estudar o tema do *Fundraising* em três IPSS do concelho de Leiria. Nesta zona geográfica, não existem estudos empíricos acerca desta temática. Pretende-se analisar associações que, apesar de não terem um departamento profissionalizado no *Fundraising*, têm feito um esforço nessa área, tentando assim, obter o equilíbrio financeiro e a captação de recursos necessários para o alargamento e melhoria das respostas sociais.

A presente dissertação intitula-se “*Fundraising: Uma Estratégia das IPSS – Os Casos da ABEP, ADESBA e APPDA-Leiria*”.

Pressupondo que, atualmente, as IPSS desenvolvem, autonomamente, um trabalho de captação de fundos para garantir a sua sustentabilidade financeira, serão analisadas as seguintes IPSS:

- Associação Bem Estar de Parceiros (ABEP);
- Associação de Desenvolvimento e Bem Estar Social da Freguesia da Barreira (ADESBA);
- Associação Portuguesa para as Perturbações do Desenvolvimento e Autismo de Leiria (APPDA-Leiria).

As IPSS supramencionadas pertencem ao concelho de Leiria e o seu estudo será realizado através da análise dos dados disponibilizados nos seus sítios institucionais e de inquéritos por questionário realizados aos respetivos representantes.

Segundo Quivy e Campenhoudt (1998) a investigação deve assumir a forma de pergunta de partida, de modo a guiar todo o processo de recolha e tratamento dos dados.

Neste sentido, foi formulada a seguinte questão de partida: “Qual a importância do *Fundraising* para a Sustentabilidade Financeira das IPSS?”.

Desta questão de partida, decorre o objetivo geral de investigação que é analisar as estratégias de *Fundraising* nas IPSS: ABEP, ADESBA e APPDA-Leiria.

Paralelamente a esta questão, é necessário atingir os seguintes objetivos específicos nas IPSS analisadas:

- Verificar se nas IPSS existe *Fundraising*;
- Identificar as estratégias de *Fundraising* nas IPSS;
- Aferir o impacto do *Fundraising* nos resultados das IPSS;
- Averiguar se as IPSS têm *fundraiser* ou contratam uma empresa para a angariação de fundos.

Para que os objetivos propostos sejam atingidos, foi solicitado um inquérito por questionário, respondido por escrito, aos representantes das IPSS que compõem a amostra do estudo.

A presente dissertação será, pelos pressupostos enunciados, um caso de estudo de três IPSS do concelho de Leiria, acerca do tema em questão, dividindo-se em três capítulos.

No primeiro capítulo, apresentar-se-á o enquadramento teórico associado ao tema, abordando-se, separadamente, os conceitos de ES, IPSS e *Fundraising*.

No segundo capítulo é apresentada a metodologia do estudo.

No terceiro capítulo são apresentados e discutidos os resultados bem como as conclusões.

1.2 - Setor da Economia Social

Neste ponto é abordado e fundamentado o Setor da ES, com ênfase no seu enquadramento legal, nas suas características bem como na sua dimensão e constituição a nível nacional e europeu.

1.2.1 - Enquadramento Legal

Segundo o Art.º 82º da Constituição da República Portuguesa, a sociedade possui três setores de propriedade dos meios de produção, sendo eles os seguintes: Setor Público, Setor Privado e o Setor Cooperativo e Social. O primeiro é constituído por entidades cuja propriedade e gestão pertencem ao Estado. Enquanto o segundo, é representado por entidades e organizações cuja propriedade ou gestão pertencem a pessoas singulares ou coletivas privadas. Por último, o Setor Cooperativo e Social é constituído por organizações públicas ou privadas, que complementam os serviços públicos em áreas fundamentais da sociedade civil, como a educação, saúde e os serviços sociais. Neste último, inclui-se o setor da ES, cuja definição consta no Art.º 2.º da Lei de Bases da ES, revelando que esta é o “conjunto das atividades económico-sociais, livremente levadas a cabo pelas seguintes entidades:

- Cooperativas;
- Associações mutualistas;
- Misericórdias;
- Fundações;
- IPSS não abrangidas pelas alíneas anteriores;
- Associações com fins altruísticos que atuem no âmbito cultural, recreativo, do desporto e do desenvolvimento local;
- Entidades abrangidas pelos subsectores comunitário e autogestionário, integrados nos termos da Constituição no setor cooperativo e social;

- Outras entidades dotadas de personalidade jurídica, que respeitem os princípios orientadores da economia social previstos no artigo 5.º da presente lei e constem da base de dados da economia social.”

No Art.º 2 é, ainda, referido que as atividades económico-sociais previstas têm como finalidade a satisfação dos interesses da comunidade, nomeadamente, a melhoria da sua qualidade de vida e o seu bem-estar.

1.2.2 - Características e Princípios

O Observatório da Economia Social em Portugal (OBESP) é um projeto que resulta da assinatura de um protocolo em abril de 2011, entre a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) e a secção portuguesa do *International Centre of Research and Information on the Collective Economy (CIRIEC)*. Os objetivos deste projeto são os seguintes:

- Criação de um Observatório da ES em Portugal;
- Identificar o perfil da ES e facilitar a investigação no mesmo setor;
- Identificar e caracterizar as OES;
- Aumentar a visibilidade das OES em Portugal.

O documento “A Economia Social: Conceito proposto pelo OBESP”, publicado pelo referido observatório, defende que o setor mencionado tem de disponibilizar bens ou serviços mediante as necessidades sentidas pela população, independentemente do seu grau de rentabilidade económica. Acresce que deve existir sempre uma preocupação com a componente solidária, não colocando como prioridade a procura desmedida pelo lucro, ou seja: os produtos disponibilizados pelas organizações têm de integrar o mercado com o preço o mais acessível possível, tendo em conta o desenvolvimento saudável e sustentável das organizações.

É, ainda, necessário fomentar a participação ativa dos utilizadores, colaboradores e *stakeholders* nos processos de tomada de decisão.

Neste sentido, as organizações que compõem o setor da Economia Social “deverão obedecer a um conjunto de princípios, dos quais se destacam os seguintes:

- ✓ 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 e faz com que ela não possua apenas uma dimensão económica;
- ✓ Autonomia de gestão;
- ✓ Primazia das pessoas e do trabalho sobre o capital;
- ✓ Assunção de responsabilidades, quer individuais quer coletivas;
- ✓ O desenvolvimento de um elevado grau de capital social.” (OBESP, 2013, p. 1)

1.2.3 - Dimensão e Composição

O Setor da ES disponibiliza, através de organizações não lucrativas, respostas às “necessidades reais de bens e serviços da comunidade, aproveitando os recursos disponíveis, nomeadamente criando oportunidades de emprego para os recursos humanos desempregados ou subutilizados, praticando uma responsabilidade partilhada e inspirada por valores humanos e cívicos” (Silva M. , 2010, p. 102).

Segundo o Comité Económico e Social Europeu (2017), as organizações de ES na União Europeia (UE) totalizam 2,8 milhões de entidades e empresas, assegurando cerca de 13,6 milhões de empregos remunerados, ou seja, aproximadamente 6,3% da população ativa da UE.

Conforme tabela abaixo, em Portugal o setor da ES em 2016 era constituído por 71.885 entidades e responsável por 6,1% do emprego remunerado da economia nacional, ou seja, 234.886 empregos. Um aumento face a 2013, visto que as entidades existentes e o emprego remunerado da ES aumentaram, respetivamente, 17,3% e 8,8%, realçando a importância que este setor assume na economia nacional, pautando-se por uma tendência crescente.

Tabela 1 - Economia Social Vs Economia Nacional nos anos de 2010, 2013 e 2016

	2010		2013		2016	
	Entidades	Emprego remunerado	Entidades	Emprego remunerado	Entidades	Emprego remunerado
Economia Social (unid)	55.383	226.935	61.268	215.963	71.885	234.886
Economia Nacional (unid)	1.168.265	4.138.163	1.119.447	3.582.077	1.214.206	3.839.523
Peso da ES na Economia (%)	4,7%	5,5%	5,5%	6,0%	5,9%	6,1%

Fonte: PORDATA, Empresas: total e por forma jurídica; INE, Contas Satélite de 2010, 2013 e 2016.

É necessário salientar que entre 2010 e 2014, Portugal vivenciou uma grave crise económica e financeira, sendo que em 2013 o emprego remunerado na ES face à Economia Nacional (EN) aumentou 0,5 pontos percentuais, comparando com o ano de 2010. Realça-se, ainda, que foram constituídas 5885 entidades a atuar no setor da ES, entre os anos de 2010 e 2013. Enquanto, no mesmo período, a EN apresenta valores de crescimento negativos, demonstrando a importância do setor da ES.

Merece destaque o facto de, segundo o estudo Conta Satélite da Economia Social (CSES) de 2016, elaborado pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) no âmbito de um Protocolo de Cooperação entre o referido Instituto e a CSES, o setor da ES em Portugal ser caracterizado por uma forte heterogeneidade, relativamente à transversalidade das atividades desenvolvidas pelas instituições e a sua dimensão.

Em 2016, existiam 71.885 entidades pertencentes ao Setor da ES, estando a sua composição detalhada na tabela 2.

Tabela 2 – Distribuição das unidades segundo a Classificação Internacional de Organizações Sem Fins Lucrativos e do Terceiro Setor (2016)

Área de atividade	Percentagem respetiva (%)
Cultura, comunicação e atividades de recreio	46,9
Religião	11,9
Serviços Sociais	9,7
Atividades de intervenção cívica, jurídica, política e internacional	8,2
Organizações empresariais, profissionais e sindicatos	5,3
Saúde	3,3
Educação	3,6
Desenvolvimento comunitário e económico e habitação	2,9
Serviços profissionais, científicos e administrativos	3,5
Atividades de proteção ambiental e bem-estar animal	1,6
Filantropia e promoção de voluntariado	
Outras atividades	3,1

Fonte: INE, Conta Satélite da Economia Social de 2016

1.2.4 - Sustentabilidade Financeira

Para Fernandes (2016), a sustentabilidade de uma Organização Sem Fins Lucrativos (OSFL) está garantida quando esta identifica um problema social e possui a capacidade de gerar uma solução para o mesmo. Silva et al. (2014, p. 26) defendem que o conceito de sustentabilidade financeira é definido como “a capacidade de captar recursos – financeiros, materiais e humanos – de maneira suficiente, e utilizá-los com competência, de maneira a perpetuar a organização e permiti-la alcançar os seus objetivos”. Por sua vez, Abreu (2009), defende que sustentabilidade de uma organização, com ou sem fins lucrativos, deriva do conceito de desenvolvimento sustentável e engloba técnicas que permitam às organizações gerir de forma eficiente os recursos humanos, financeiros, técnicos, entre outros). De certa forma estas definições complementam-se, visto que as OSFL têm de gerir os seus escassos recursos da melhor forma possível para que consigam disponibilizar soluções para problemas cada vez mais complexos e personalizados.

Gráfico 1 – Os três pilares do desenvolvimento sustentável



Fonte: Adaptado de Sustentare (2008)

Segundo a Sustentare (2008), a teoria da sustentabilidade inclui o pilar social, ambiental e económico que se caracterizam por:

- **Pilar Social:** respeito pelos direitos humanos e promoção de uma comunidade mais equitativa, com o objetivo de eliminar a pobreza;
- **Pilar Ambiental:** gestão e conservação dos recursos naturais, com especial enfoque nos recursos não renováveis ou que são essenciais para a subsistência das espécies;
- **Pilar Económico:** assegurar a capacidade das organizações gerirem de forma eficiente os recursos financeiros que têm disponíveis, contribuindo para a geração de receitas próprias. (Santos, Limão, Barbosa, & Cachaço, 2008).

Neste sentido, de acordo com o pilar económico do desenvolvimento sustentável, surge a necessidade de as organizações aumentarem as suas receitas próprias para que, possam prosseguir com a sua missão e continuar a responder às necessidades da sociedade civil. Devem diversificar as suas fontes de receitas, adotando estratégias para angariarem fundos, incluindo captarem novos doadores e apoios.

1.3 - Instituições Particulares de Solidariedade Social

Neste ponto é abordado, em específico, o conceito de IPSS incidindo no seu enquadramento legal, nas suas características, dimensão e quais as suas especificidades ao nível de financiamento e sustentabilidade financeira.

1.3.1 - Enquadramento Legal

Segundo o Artigo 1.º do Estatuto das IPSS (EIPSS), aprovado pelo Decreto-Lei N.º 119/83 de 25 de fevereiro, estas são entidades “sem finalidade lucrativa, constituídas exclusivamente por iniciativa de particulares, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de justiça e de solidariedade, contribuindo para a efetivação dos direitos sociais dos cidadãos, desde que não sejam administradas pelo Estado ou por outro organismo público.

As IPSS atuam nas seguintes dimensões:

- Apoio à infância e juventude, incluindo as crianças e jovens em perigo;
- Apoio à família;
- Apoio às pessoas idosas;
- Apoio às pessoas com deficiência e incapacidade;
- Apoio à integração social e comunitária;
- Proteção social dos cidadãos nas eventualidades da doença, velhice, invalidez e morte. E ainda em todas as situações de falta ou diminuição de meios de subsistência ou de capacidade para o trabalho;
- Prevenção, promoção e proteção da saúde;
- Educação e formação profissional dos cidadãos;
- Resolução dos problemas habitacionais das populações (Decreto-Lei N.º 119/83 de 5 de fevereiro)”.

As IPSS, de acordo com o Artigo 3.º do EIPSS, decidem o âmbito da sua atuação e atividade, sendo que prosseguem autonomamente a sua ação, assim como a sua organização interna. Podem ser de natureza associativa ou de natureza fundacional (Instituto da Segurança Social, I.P, 2014). As Instituições, cuja natureza é associativa, terão de assumir uma das seguintes formas jurídicas indicadas:

- Associações de solidariedade social;

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

Por sua vez, as IPSS de natureza fundacional podem constituir a sua atividade enquanto Fundações de Solidariedade Social, Centros Sociais e Paroquiais ou outros institutos estabelecidos por organizações da Igreja Católica ou por outras organizações religiosas, sujeitas ao regime aplicável (Decreto-Lei N.º 119/83 de 5 de fevereiro).

Internamente, as IPSS regem-se pelos seus Estatutos. Este é um documento livremente elaborado pelos responsáveis da Instituição, onde segundo o Artigo 10.º do EIPSS, deve constar obrigatoriamente a seguinte informação: a denominação da instituição, que não se pode confundir com outras instituições já existentes; a sede e âmbito da ação; os fins e atividades da instituição; a denominação; a composição e a competência dos corpos gerentes; a forma de designar os respetivos membros e o regime financeiro.

As Cooperativas de Solidariedade Social e as Casas do Povo podem ser equiparadas a IPSS desde que prossigam os fins legalmente impostos a estas, constantes no Artigo 1.º do EIPSS. Este reconhecimento é concedido mediante despacho do Diretor-Geral da SS na sequência do requerimento apresentado, produzindo efeitos a partir da data da referida apresentação (CASES, et al., 2020).

1.3.1.1 - Constituição

Relativamente ao modo de constituição das IPSS, segundo o ISS, I. P., estas “adquirem personalidade jurídica no ato da constituição, do qual deve constar a escritura pública (exceção para as instituições canonicamente eretas¹) que deverá especificar: as quotas, donativos ou serviços com que os associados concorrem para o património social; a denominação, fim e sede da pessoa coletiva; a sua forma de funcionamento; a duração, quando a associação não se constitua por tempo indeterminado, resultando daí, por parte do Estado, a atribuição de benefícios (isenções fiscais, apoios financeiros) e encargos

¹ São Associações e Fundações da Igreja Católica “criadas canonicamente pelo bispo da diocese da sua sede”. (Instituto da Segurança Social, I.P., 2014, p. 5)

(prestações de contas, obrigação de cooperação com a Administração Pública).”
(Instituto da Segurança Social, I.P., 2014, p. 7).

1.3.1.2 - Registo

O registo de uma IPSS é gratuito e, apesar de não obrigatório, deve ser feito. Para ser formalizado, a IPSS tem de estar legalmente constituída e o pedido deverá ser submetido, através de requerimento assinado (Modelo GIP8-DGSS, disponibilizado em www.seg-social.pt) pelo(s) representante(s) da Instituição, junto do Centro Distrital de SS da área da sede da Organização. Deste modo, passam a ser consideradas pessoas coletivas de utilidade pública, cujo registo compete e é da responsabilidade da respetiva tutela (Decreto-Lei N.º 119/83, de 25 de fevereiro).

O registo da IPSS tem como principal finalidade:

- Comprovar a natureza e os fins da Instituição;
- Comprovar os factos jurídicos respeitantes à Instituição especificados no Regulamento do Registo;
- Reconhecer a utilidade pública da Instituição;
- Facultar o acesso às formas de apoio e cooperação previstas na lei.

Realça-se que, quando a IPSS adquire o estatuto de pessoa coletiva de utilidade pública assume, automaticamente, a atribuição dos benefícios e dos encargos por parte do Estado, como é mencionado no ponto anterior (Instituto da Segurança Social, I. P., 2014).

1.3.1.3 - Cooperação

Com o objetivo de apoiar financeiramente as instituições do setor social e para que as respostas sociais sejam acessíveis aos cidadãos, a cooperação entre o Estado e as IPSS pode assumir as seguintes modalidades:

- Acordo de cooperação;
- Acordo de gestão;
- Protocolo.

Os acordos de cooperação podem ser típicos ou atípicos.

O acordo de cooperação típico “consiste num acordo cuja resposta social a contratualizar obedece a um valor de financiamento padronizado por utente ou família, face à despesa de funcionamento que está associada ao desenvolvimento da resposta social.

O acordo de cooperação atípico consiste num acordo cuja resposta social a contratualizar implica, desde que devidamente justificada, uma alteração dos critérios padronizados, designadamente em função das características do território onde a resposta social se encontra implementada, da população a abranger, bem como dos recursos humanos a afetar e dos serviços a prestar (Portaria N.º 196-A/2015 de 1 de julho).”

Independentemente da sua tipologia, os acordos de cooperação têm por objetivo o desenvolvimento de respostas sociais orientadas ao apoio de crianças e jovens; pessoas com deficiência e incapacidade; idosos e família; e comunidade. Enquanto o acordo de gestão compreende a transferência de um equipamento social de natureza pública, assumindo uma das seguintes modalidades:

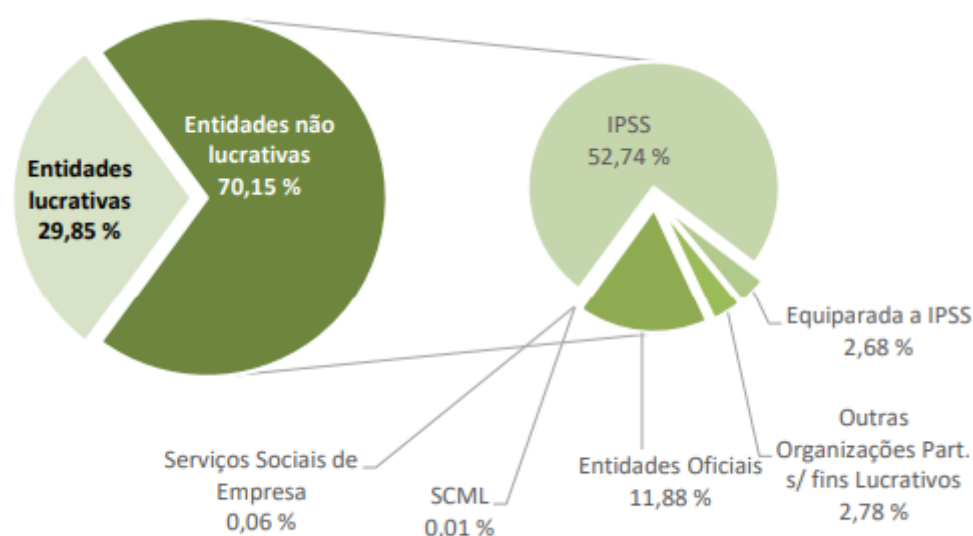
- A gestão do funcionamento do equipamento social;
- A gestão do funcionamento do equipamento social, conjuntamente com a cedência a título gratuito do edificado, em regime de comodato.

Por sua vez, os protocolos destinam-se a desenvolver projetos sociais inovadores e a adotar novos mecanismos de atuação e diferentes estratégias de ação em resposta às necessidades sociais (Portaria N.º 196-A/2015 de 1 de julho).

1.3.2 - IPSS em Portugal

A Carta Social de 2021 indica a existência de mais de 6761 entidades proprietárias de equipamentos sociais, classificadas em entidades lucrativas e entidades não lucrativas. Como é possível verificar no gráfico 2, 70,15% das entidades são não lucrativas, das quais 52,74% são IPSS.

Gráfico 2 - Distribuição das entidades proprietárias, segundo a natureza jurídica, Continente - 2021



Fonte: Adaptado da Carta Social de 2021 (2023)

A maioria das IPSS desenvolvem as suas atividades no âmbito dos serviços sociais. A área da saúde e da educação ocupam o segundo e terceiro lugar, respetivamente (MTSSS, 2023).

De acordo com a informação disponibilizada pelo ISS, pelo Governo dos Açores (Anexo I) e pela Região Autónoma da Madeira², em dezembro de 2021 existiam 5.593 IPSS registadas em Portugal.

Através da tabela 3, podemos constatar que os distritos de Lisboa e Porto são os que possuem um maior número de IPSS. Relativamente ao distrito de Leiria, onde estão sediadas as instituições estudadas na presente investigação, foram contabilizadas 227, representando cerca de 4% do total das IPSS em Portugal.

² Para a Região Autónoma da Madeira, consultou-se a informação que o Instituto da Segurança Social da Madeira coloca no domínio público, referente a apoios atribuídos às IPSS e equiparadas.

Tabela 3 – Distribuição geográfica das IPSS, e equiparadas, em Portugal

Distrito	N.º de IPSS por distrito	%
Açores	302	5,40
Aveiro	363	6,50
Beja	102	1,82
Braga	449	8,03
Bragança	116	2,07
Castelo Branco	168	3
Coimbra	276	4,93
Évora	173	3,09
Faro	160	2,87
Guarda	304	5,44
Leiria	227	4,06
Lisboa	1060	18,95
Madeira	63	1,13
Portalegre	126	2,25
Porto	639	11,42
Santarém	257	4,60
Setúbal	239	4,27
Viana do Castelo	154	2,75
Vila Real	155	2,77
Viseu	260	4,65
Total	5593	100

Fonte: Elaboração própria com base nas tabelas 39, 40, 41 e 42, presentes em anexo

Segundo Mendes (2018), cerca de 42% das IPSS, registaram em 2016, resultados líquidos negativos, sendo que esta percentagem diminui quando se fala em resultado operacional (antes de amortizações, juros e impostos) para 18,76%; revela que entre as participações da SS e das famílias, 22% do orçamento das instituições está em falta e 10% das IPSS estão em situação de desequilíbrio financeiro.

1.3.3 - Principais Recursos

Para as IPSS conseguirem fazer face à resolução de um problema social, e manter a sua sustentabilidade financeira, tentam captar e manter os seguintes recursos:

- Financeiros;
- Voluntariado.

O trabalho voluntário é considerado essencial numa OSFL, pois não é retribuído e a produção por si gerada raramente é contabilizada. Segundo o art.º 3.º da Lei de Bases do enquadramento jurídico do voluntariado, Lei n.º 71/98, de 3 de novembro de 1998, é considerado voluntário “o indivíduo que de forma livre, desinteressada e responsável se compromete, de acordo com as suas aptidões próprias e no seu tempo livre, a realizar ações de voluntariado no âmbito de uma organização promotora.”

A tabela 4 apresenta, de forma detalhada, as diferenças entre o pessoal remunerado e os voluntários.

Tabela 4 - Diferenças entre o pessoal remunerado e os voluntários

Pessoal remunerado	Voluntários
O trabalho	
<p>Em cada ONL o pessoal remunerado tem uma quantidade conhecida e mensurável:</p> <ul style="list-style-type: none"> • São conhecidos os cargos laborais ativos e ocupados; • Em cada cargo laboral conhece-se o <i>turnover</i> anual, caso exista; • Por cada trabalhador conhece-se o número de horas de trabalho; • Salvo qualquer oportunidade ocasional de <i>job-sharing</i>, cada pessoa remunerada ocupa um cargo laboral. 	<p>É difícil para a organização prever, com precisão, quantos voluntários terá à disposição nos diversos momentos do ano. Potencialmente, é um número infinito:</p> <ul style="list-style-type: none"> • É possível criar um número de cargos a ocupar com os voluntários e prever o número de horas necessárias para os preencher. São duas variáveis mensuráveis; • Alguns voluntários contribuem esporadicamente, outros regularmente.
O local de trabalho	
<p>Cada emprego do pessoal remunerado é objeto de programação, desde a atribuição de: um local de trabalho com <i>e-mail</i> oficial, equipamento e instrumentos.</p>	<p>Ter à disposição um grande número de voluntários não significa ter uma qualidade elevada de serviços oferecidos. Todavia, ter muitos voluntários à disposição tem impacto no número de intervenções que se pode fornecer, na formação, na supervisão e no tempo necessário para a coordenação. Pensa-se frequentemente que o compromisso dos voluntários é quase exclusivamente do tipo <i>part-time</i>, e por isso raramente se programa ou se orçamenta o seu apoio, apesar de o seu número crescer de ano para ano.</p>
O tratamento retributivo	
<p>Tende-se a não acrescentar mais pessoal remunerado sem antes ter obtido os fundos necessários para a cobertura do seu salário.</p>	<p>Pode-se acrescentar voluntários sempre que se tenha necessidade deles. O único limite é a vontade das pessoas de contribuírem para a causa com o seu tempo.</p>
Características	
<p>O pessoal remunerado empregue no mesmo cargo laboral é admitido para ter competências e qualificações semelhantes.</p>	<p>Os voluntários podem ter as mesmas qualificações e competências do que o pessoal remunerado, caso seja necessário. A grande mais-valia dos voluntários não é</p>

<p>Isto permite à ONL oferecer serviços de elevada qualidade.</p>	<p>ajudarem o pessoal remunerado, mas alargarem e diversificarem as competências disponíveis. Por conseguinte, é um grande valor acrescentado recrutar voluntários com competências e qualificações diferentes das possuídas pelo pessoal remunerado.</p>
Idade, etnia e nacionalidade	
<p>O pessoal remunerado tem uma idade compreendida entre os 18 e os 70 anos.</p>	<p>Os voluntários podem ter qualquer idade, nacionalidade, <i>curriculum</i> laboral, etc. É frequente os voluntários serem recrutados por serem mais semelhantes aos beneficiários do que ao pessoal remunerado, especialmente se os serviços oferecidos têm um público-alvo abaixo dos 18 ou acima dos 70 anos, ou falarem uma língua diferente ou lidarem com patologias específicas.</p>
Linhas de orientação	
<p>O pessoal remunerado, que trabalha balizado por linhas de orientação e restrições impostas por legislação e regulamentos, tem um “escopo” laboral e prioridades bem definidas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A partir do momento em que os recursos provêm de fundos específicos, uma ONL dificilmente poderá mudar repentinamente o seu caso e encaminhar o seu pessoal remunerado para novos problemas; • Deve concentrar os seus esforços nos beneficiários dos serviços; • Deve dedicar equitativamente o seu tempo e atenção ao maior número possível de beneficiários, e não está em condições de dar atenção ilimitada a um número selecionado de beneficiários. 	<ul style="list-style-type: none"> • Os voluntários podem transferir a sua atenção de cada vez que a ONL identifica algo que deve ser feito nesse momento; • Enquanto cidadãos, os voluntários podem desempenhar atividades que o pessoal remunerado não pode desempenhar; • Podem dedicar o seu tempo a um projeto, um caso, um beneficiário. A ONL pode recrutar diversos voluntários para se concentrarem apenas num beneficiário, se entender que isso é necessário.
Donativos	

O pessoal remunerado é um custo para a ONL. Quando lhe é solicitado um donativo, não se sente obrigado a ele. Quando acaba o seu trabalho, não existem ligações oficiais.	Os voluntários são doadores de tempo. Mas, em acréscimo ao que já fazem, pode-se pedir-lhes também um donativo em dinheiro.
Enquadramento da ONL	
O pessoal remunerado é composto por trabalhadores pagos pela ONL. Como indivíduos, eles podem estar profundamente convencidos da missão da ONL e fazer muito mais do que é pedido pelo seu cargo laboral. Mas são sempre e em todo o caso enquadrados pelo seu cargo laboral.	O seu contributo vai para além da ajuda no fornecimento dos serviços da ONL. A gestão dos voluntários representa a ONL no seio da comunidade em apreço, fornece uma ligação com a perceção que os beneficiários têm da ONL; além de poderem contribuir com novas ideias para a visão estratégica da ONL. O seu potencial não tem limites. Basta querê-lo.

Fonte: Melandri (2018)

Segundo o INE (2019), existem cerca de 569.201 indivíduos que participaram em ações de voluntariado desenvolvidas por entidades privadas não lucrativas, incluindo IPSS. Sendo que o maior número de voluntários formais se concentra nos serviços sociais (36,2%), apresentando de seguida a cultura, comunicação, as atividades de recreio (15,7%), a religião (15,7%), a educação (5,4%), a saúde (9,6%), atividades de intervenção cívica (7,9%) e as restantes categorias (atividades de proteção ambiental; desenvolvimento comunitário e económico e habitação; filantropia e promoção do voluntariado; organizações empresariais, profissionais e sindicatos; serviços profissionais, científicos e administrativos; outras atividades) representam 9,5 % dos voluntários. Em média, cada voluntário trabalha 32 horas mensais.

Em 2020, Portugal ocupou o 102.º lugar do *ranking* internacional, onde é contabilizado o número de pessoas que se dedicam ao voluntariado. Cerca de 10% da população portuguesa pratica voluntariado numa OSFL (Charities Aid Foundation, 2021). Um número muito baixo quando comparado com os restantes países do mundo. A tabela 5 apresenta os países que praticam mais voluntariado, tendo em conta a percentagem da população.

Tabela 5 - Top 10 de países que praticam mais voluntariado, por percentagem da população

Classificação	País	População (%)
1.º	Indonésia	60
2.º	Tajiquistão	49
3.º	Quénia	49
4.º	Nigéria	42
5.º	Mongólia	42
6.º	Índia	34
7.º	Geórgia	34
8.º	Nova Zelândia	34
9.º	Nepal	33
10.º	Gana	32

Fonte: *Charities Aid Foundation* (2021)

Relativamente aos recursos financeiros, as IPSS, como todas as organizações sem fins lucrativos (OSFL), necessitam de assegurar a sua sustentabilidade financeira para cumprirem a sua missão e o seu objetivo, relacionado com o bem-estar social, que justifica a sua existência. E quando existem excedentes financeiros, estes são reinvestidos na entidade, para que possa melhorar o seu desempenho e continuar a satisfazer as necessidades da comunidade (Silva, 2010).

As fontes de rendimentos das IPSS são, maioritariamente, três:

- Receitas próprias;
- Apoio estatal;
- Filantropia.

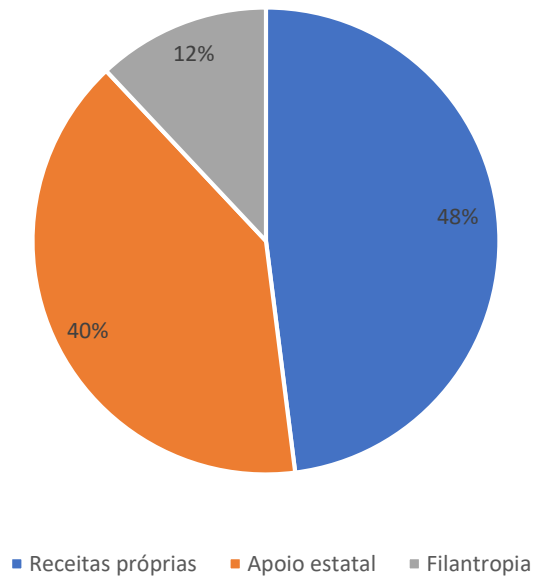
As receitas próprias compreendem as verbas referentes a prestações de bens ou serviços, quotizações e taxas ou rendimentos de investimentos, como demonstra o gráfico 3. Representam em média 48% do financiamento das instituições em estudo.

Tabela 6 – Tipologia dos rendimentos referentes a receitas próprias

Entidades	Fontes de Receita	Objetivos/Conteúdos
Beneficiários e famílias	- Participações familiares mensais das respostas sociais com Acordo de Cooperação.	Cada utente e/ou a sua família participa mensalmente, em função da resposta social e do cálculo do rendimento “per capita”, de acordo com as orientações da SS (Circular de Orientação Técnica N.º 4 de 16 de dezembro de 2014 da Direção Geral da SS).
Beneficiários, famílias e comunidade	Mensalidades respeitantes ao pagamento integral de vendas e serviços prestados	Serviços de saúde (consultas, exames, internamentos, entre outros), serviços de apoio à comunidade (lavandaria, cabeleireiro, alimentação, entre outros), que não estão abrangidos por protocolos com entidades públicas.
Beneficiários ou elementos da comunidade	Quotizações	Quotas pagas pelos associados das IPSS.
Privadas	Rendas	Aluguer de espaços para habitação, lojas, ações de formação, aluguer de equipamentos.
Pessoas ou Entidades Privadas	Empréstimos de entidades bancárias	Crédito bancário, com o compromisso de devolução integral do valor, acrescido de juros, dentro do prazo estipulado.
	Empréstimos de pessoas ou entidades particulares	Empréstimo com o compromisso de devolução integral do valor, acrescido de juros ou não, dentro do prazo combinado.

Fonte: Adaptado de Gonçalves (2019)

Gráfico 3 - Fontes de rendimentos das Organizações da Sociedade Civil em Portugal



Fonte: Franco, Sokolowski, Hairel, & Salamon (2012)

O apoio estatal, representa em média 40% do financiamento destas organizações. Tal como consta na tabela 7, a materialização deste apoio é referente a fundos comunitários e a subsídios à exploração provenientes da administração pública (central e local) onde se incluem as verbas atribuídas pelo ISS, no âmbito dos acordos de cooperação celebrados com as Instituições (Gonçalves, 2019).

Tabela 7 – Tipologia de receitas referentes a Apoio Estatal

Entidades	Programas/Medidas	Objetivos/Conteúdos
Centros Distritais de SS	- Acordos de Cooperação (atípicos ou típicos) para as respostas sociais.	- Comparticipação mensal por utente.
MTSSS	- Programa de Investimento e Despesas de Desenvolvimento da Administração Central (PIDDAC); - Programa de Alargamento da Rede de Equipamentos Sociais (PARES); - Plano DOM (Desafios, Oportunidades e Mudanças).	- Investimento para a construção de infraestruturas e a aquisição de bens móveis.
	- FSS; - Programa de Emergência Social (PES); - FRSS; - Subsídios eventuais.	- FSS, destina-se a prestar apoio às IPSS ou instituições equiparadas e às famílias; - PES, identifica as situações de resposta social mais urgentes e focado em medidas e soluções; - FRSS, destina-se a apoiar a reestruturação e a sustentabilidade económica e financeira das IPSS e equiparadas; - Subsídios eventuais (exclusão social, sinistro e calamidade).
Autarquias Locais: Municípios e Freguesias	- Subsídios eventuais.	- Subsídios pontuais (infraestrutura ou equipamento móvel).
Municípios	- Acordo anual de fornecimento de almoços às crianças do 1.º Ciclo do Ensino Básico (Despacho N.º 8452-A/2015).	- Subsídio mensal que abrange a resposta social de CATL (com interrupções letivas e sem almoço).
	- Programa de Expansão e Desenvolvimento da Educação Pré-escolar (Portaria N.º 644-A/2015).	- Subsídio mensal que abrange as crianças que frequentam o Jardim de Infância Público.
Instituto de Emprego e	- Medidas de empregabilidade (combate ao desemprego de	- Apoio financeiro de acordo com a medida aprovada através de

Formação Profissional (IEFP)	longa duração e integração no mercado de trabalho)	candidatura (estágio-emprego, contrato emprego-inserção, entre outros).
MS	<ul style="list-style-type: none"> - Protocolos com a Administração Regional de Saúde; - Rede Nacional de Cuidados Continuados Integrados (RNCCI) 	<ul style="list-style-type: none"> - Consultas, exames e tratamentos médicos, incluindo cirurgias; - Transferências de verbas através da celebração de Contratos – Programa.
Fundos Comunitários	<ul style="list-style-type: none"> - Mecanismos financeiros da União Europeia e do Espaço Económico Europeu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Investimento para construção de infraestruturas, aquisição de bens móveis, implementação de projetos (áreas prioritárias) e planos de formação.

Fonte: Adaptado de Gonçalves (2019)

Para além das comparticipações financeiras inerentes aos acordos de cooperação, o ISS pode, também, financiar as IPSS através de fundos que visam apoiar a sua atividade. Como é o caso do Fundo de Socorro Social (FSS) e do Fundo de Restruturação do Setor Solidário (FRSS). O primeiro destina-se a Instituições que se encontrem em situação de desequilíbrio financeiro (ISS, 2012), enquanto que o segundo pretende apoiar a reestruturação e a sustentabilidade financeira e económica das IPSS e equiparadas, contribuindo para o seu normal funcionamento e atividade (ISS, 2017).

O valor da comparticipação do ISS é atualizado periodicamente, através do Protocolo de Cooperação estabelecido entre os Ministérios da Educação (ME), do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social (MTSSS) e da Saúde (MS) e as entidades que compõem a rede solidária portuguesa. Ou seja, a União das Misericórdias Portuguesas (UMP), a Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade (CNIS), a União das Mutualidades Portuguesas (UM) e a Confederação Cooperativa Portuguesa, CCRL (CONFECOOP). O referido protocolo tem como objetivo garantir o bom funcionamento das entidades sociais. Normalmente, os compromissos de cooperação são bianuais, sendo que, quando existe a necessidade de alterar algum parâmetro (atualização das comparticipações do ISS, por exemplo) redige-se uma adenda. Na prática, o ISS

transfere para cada IPSS, um valor fixo por utente/mês, multiplicado pelo número de utentes abrangidos pelos acordos (ME et al., 2019).

Excecionalmente, em 2020, a atualização das comparticipações financeiras foi realizada através da publicação de uma portaria, N.º 88-C/2020 de 6 de abril, com o objetivo de diminuir os constrangimentos causados pela pandemia COVID-19.

As comparticipações mensais do ISS por utente institucionalizado, no âmbito de acordos de cooperação típicos, para os anos de 2015 e subsequentes, constam na tabela 8.

Relativamente à presente investigação, irão ser analisadas as seguintes respostas sociais com acordos típicos: CACI, Lar Residencial, Centro de Dia, Centro de Convívio, Serviço de Apoio Domiciliário (SAD), Estrutura Residencial para Pessoas Idosas (ERPI) e Creche.

Tabela 8 - Comparticipações mensais do ISS por utente, consoante resposta social

Resposta Social		Valor (€)						
		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Creche		250,33	253,58	258,91	264,61	273,87	283,46	293,66
Creche Familiar	1.ª e 2.ª criança em ama	187,80	190,24	194,24	198,51	236,28	244,55	253,35
	3.ª e 4.ª criança em ama	210,35	213,08	217,55	222,34	264,64	273,90	283,76
	Apenas 1 criança em ama e esta for deficiente	375,61	380,49	388,48	397,03	472,56	489,10	506,71
	Mais de 1 criança em ama sendo uma delas com deficiência	420,68	426,15	435,10	444,67	529,27	547,79	567,51
Centros de Atividades de Tempos Livres (CATL) ³	Funcionamento clássico com almoços	80,51	81,56	83,27	85,10	88,08	91,16	94,44
	Funcionamento clássico sem almoço	64,56	65,40	66,77	68,24	70,63	73,10	75,73
	Extensões de horário e interrupções letivas com almoço	67,46	68,34	69,78	71,32	73,82	76,40	79,15
	Extensões de horário e interrupções letivas sem almoço	42,88	43,44	44,35	45,33	46,92	48,56	50,31
Lar de Infância e Juventude		700,00	700,00	700,00	715,40	740,44	766,36	793,95
Lar de Apoio		697,06	706,12	720,95	736,81	762,60	789,29	817,70
CACI ⁴		492,63	499,03	509,51	520,72	538,95	557,81	577,89
Lar Residencial		971,62	984,25	1.004,92	1.027,03	1.062,98	1.100,18	1.162,58
Estrutura Residencial para Pessoas Idosas		362,49	367,20	374,91	383,16	396,57	410,45	433,73
Centro de Dia		107,04	108,43	110,71	113,15	117,11	121,21	125,57
Centro de Convívio		52,07	52,75	53,86	55,04	56,97	58,96	61,08
Serviço de Apoio Domiciliário		246,46	249,66	254,90	260,51	269,63	279,07	294,90
Centro de Noite		259,29	262,66	268,18	274,08	283,67	293,60	304,17
Centro de Apoio à Vida	Atendimento	129,83	131,52	134,28	137,23	142,03	147,00	152,29
	Atendimento e Alojamento	512,89	519,56	530,47	542,14	561,11	580,75	601,66

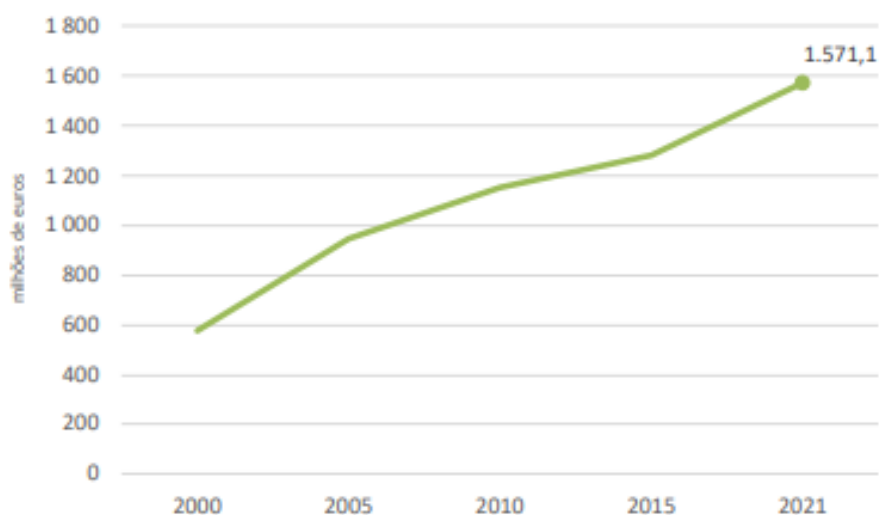
Fonte: Compromissos de Cooperação para o Setor Social e Solidário referentes aos anos de 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 e 2021; Portaria N.º 88-C/2020, de 6 de abril

³ O CATL possui duas modalidades de funcionamento: o CATL com funcionamento clássico e o CATL para extensões de horário e interrupções letivas. O primeiro funciona das 07h30m às 09h00m e das 15h30m às 19h00m em períodos letivos e das 07h30m às 19h00m em períodos não letivos. Enquanto que o segundo, funciona das 07h30m às 09h00m e das 17h30m às 19h00m em períodos letivos e das 07h30m às 19h00m em períodos não letivos.

⁴ Através da portaria N.º 70/2021 de 26 de março, foi criado o novo quadro normativo para a resposta social CACI, substituindo o Centro de Atividades Ocupacionais (CAO).

Os encargos com os acordos de cooperação assumem, de ano para ano, um maior significado no orçamento público, como é possível constatar ao analisar o gráfico 4.

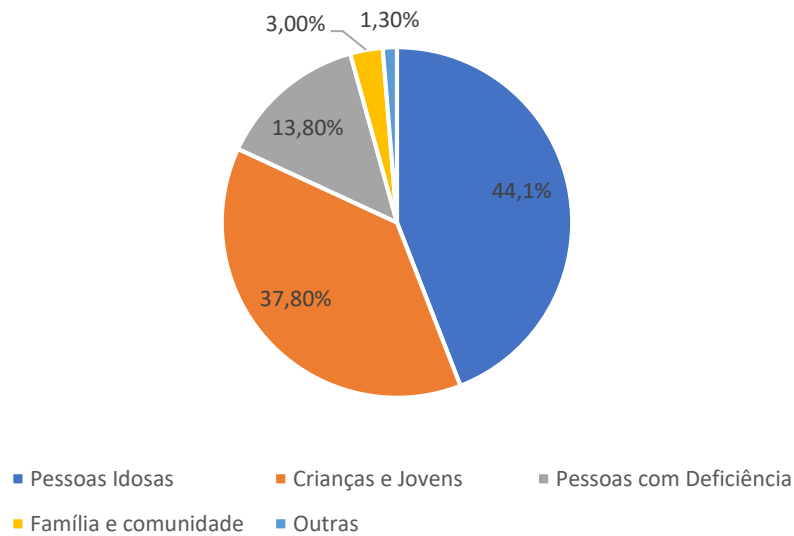
Gráfico 4 – Evolução da despesa pública com acordos de cooperação entre 2000 e 2021



Fonte: Adaptado da Carta Social de 2021 (2023)

Como é possível observar no gráfico 4, entre 2000 e 2021, a despesa pública com os acordos para compartilhar o funcionamento das respostas sociais aumentou cerca de 171%, sendo que em 2020 representou um valor total de 1.571,1 milhões de euros. Destes, 44,1% destinaram-se a compartilhar instituições que prestam apoio a pessoas idosas e 37,8% a crianças e jovens. As organizações que prestam cuidados a pessoas com deficiência ou incapacidade receberam 13,8% da verba total disponibilizada.

Gráfico 5 - Distribuição percentual da despesa pública com acordos de cooperação por população alvo



Fonte: Adaptado da Carta Social de 2021 (2023)

A atualização anual das comparticipações não é constante, portanto na tabela 9 apresentam-se os aumentos percentuais abrangidos pelas respostas sociais, face aos anos anteriores.

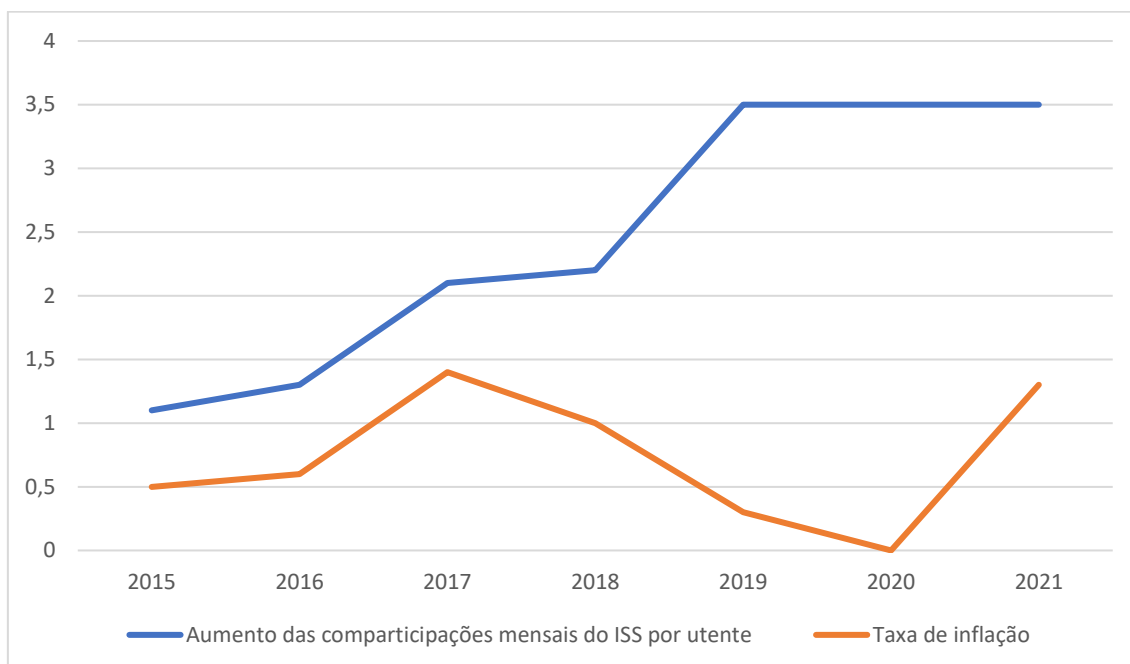
Tabela 9 – Aumento das comparticipações mensais do ISS por utente

Ano	Aumento em relação ao ano anterior (%)
2015	1,1
2016	1,3
2017	2,1
2018	2,2
2019	3,5
2020	3,5
2021	3,5

Fonte: Compromissos de Cooperação para o Setor Social e Solidário referentes aos anos de 2015 a 2021

Através da análise do gráfico 6, é possível constatar que as comparticipações financeiras, por utente, atribuídas pelo ISS entre 2015 e 2021 possuíram um aumento anual superior à taxa de inflação calculada.

Gráfico 6 – Comparação entre a taxa de inflação e o aumento das comparticipações mensais do ISS por utente



Fonte: Compromissos de Cooperação para o Setor Social e Solidário referentes aos anos de 2015 a 2021; PORDATA, 2022

Os gastos com pessoal são dos custos que mais sobrecarregam as Organizações da Economia Social, especialmente as IPSS, pois os recursos humanos são, a maioria das vezes, o principal fator de despesa. Isto, origina um problema na sustentabilidade económica das IPSS que, na teoria económica, é conhecido pela designação de “Enfermidade de Baumol” (Mendes, 2018). Ou seja, a evolução da tecnologia não faz com que uma ajudante de ação direta de um Lar Residencial possa ser substituída por uma máquina, por exemplo. Acresce, ainda, o facto das remunerações dos recursos humanos crescerem ao mesmo ritmo que nas restantes atividades económicas, o que resulta no aumento do preço dos serviços prestados pelas organizações. Com a melhoria da qualificação dos trabalhadores das organizações, esta situação agravar-se-á.

Por último, a filantropia que engloba todos os donativos em espécie ou numerário atribuídos por particulares, empresas ou fundações (Franco, Sokolowski, Hairel, & Salamon, 2012), representa em média 12% da fonte total de rendimentos de uma OSFL, ou seja, a parcela mais reduzida do financiamento destas

organizações. A tabela 10 elenca mais pormenorizadamente, a tipologia dos rendimentos referentes à filantropia.

Tabela 10 – Tipologia dos rendimentos referentes à filantropia

Entidades	Fontes de Receita	Objetivos/Conteúdos
Beneficiários, elementos da Comunidade e entidades privadas	Doações, patrocínios e donativos.	Donativos em trabalho voluntário, géneros, bens e valores. Oferta de bens e equipamento para venda a favor das IPSS.
Pessoas ou entidades	<i>Fundraising</i> ou peditórios.	Iniciativas de angariação de fundos e captação de recursos.
Empresas ou outras entidades do setor lucrativo	Concursos para apoios de projetos sociais.	Desenvolvimento de projetos na área social, iniciativas de responsabilidade social, com impacto e inovação social.

Fonte: Adaptado de Gonçalves (2019)

Quando é abordada esta vertente de financiamento, é também necessário introduzir a Lei do Mecenato, que se traduz em alguns benefícios fiscais para os mecenas, ou seja, quem efetua um donativo, independentemente do seu valor. Para efeitos fiscais, segundo o Art.º 61 do Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF), aprovado pelo Decreto-Lei N.º 215/89, de 1 de julho, os donativos são “entregas em dinheiro ou em espécie, concedidos, sem contrapartidas que configurem obrigações de carácter pecuniário ou comercial, às entidades públicas ou privadas, previstas nos artigos seguintes, cuja atividade consista predominantemente na realização de iniciativas nas áreas social, cultural, ambiental, desportiva ou educacional.” Estes donativos serão considerados como perdas ou custos do exercício, sendo que, dependendo do tipo de entidade a que se destinam, serão valorizados numa percentagem entre os 120% e os 150%.

Quando os donativos se destinam a organizações, direcionadas exclusivamente à prossecução de fins de carácter social, consideram-se custos em valor correspondente a 140% do respetivo total. Caso se destinem a entidades, cuja atividade é de carácter ambiental, desportivo e educacional o valor baixa para os

120%. Enquanto que, os donativos atribuídos no âmbito de contratos plurianuais celebrados para fins específicos são valorizados em 130%.

São, ainda, considerados custos ou perdas de exercício em valor correspondentes a 150 % do respetivo total, os donativos a entidades que disponibilizem as seguintes atividades (Decreto-Lei N.º 119/83, de 25 de fevereiro):

- Apoio pré-natal a adolescentes e a mulheres em situação de risco;
- Apoio a meios de informação, de aconselhamento, de encaminhamento e de ajuda a mulheres grávidas em situação social, psicológica ou economicamente difícil;
- Apoio, acolhimento e ajuda humana e social a mães solteiras;
- Apoio, acolhimento, ajuda social e encaminhamento de crianças nascidas em situações de risco ou vítimas de abandono;
- Ajuda à instalação de centros de apoio à vida para adolescentes e mulheres grávidas cuja situação socioeconómica ou familiar as impeça de assegurar as condições de nascimento e educação da criança;
- Apoio à criação de infraestruturas e serviços destinados a facilitar a conciliação da maternidade com a atividade profissional dos pais.

1.3.4 - Benefícios Fiscais

Segundo o Art.º 1.º da Lei 151/99 de 14 de setembro, e sem prejuízo da restante legislação aplicável, as pessoas coletivas de utilidade pública têm direito a isenções em impostos sobre o rendimento de pessoas coletivas (IRC), imposto sobre o valor acrescentado (IVA), imposto de selo (IS), imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis (IMT), imposto municipal sobre imóveis (IMI), imposto sobre veículos (ISV) e imposto único de circulação (IUC).

1.3.4.1 - Imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas (IRC)

O Art.º 10.º do código do IRC isenta as IPSS e equiparadas de pagamento do referido imposto, desde que os rendimentos provenham das atividades desenvolvidas no âmbito dos fins estatutários e que justificaram o reconhecimento enquanto pessoas coletivas de utilidade pública.

1.3.4.2 - Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA)

“O IVA visa tributar todo o consumo em bens materiais e serviços no território nacional, abrangendo na sua incidência todas as fases do circuito económico, desde a produção ao retalho, sendo, porém, a base tributável limitada ao valor acrescentado em cada fase” (Marques, 2010, p. 2).

De acordo com art.º 10.º e com o n.º 6 do art.º 9.º do Código do IVA (CIVA), as IPSS são isentas de imposto, nos produtos e serviços por estas disponibilizados, desde que as referidas operações não atuem fora do seu âmbito de isenção. É importante acrescentar que, segundo o disposto no art.º 15º n.º 10 do CIVA, as IPSS e outras organizações sem fins lucrativos estão totalmente isentas do imposto, quando as transmissões, a título gratuito, de bens alimentares se dirigem a pessoas carenciadas.

O IVA suportado pelas organizações em estudo, pode ser restituído em 50%, desde que o montante total das faturas de aquisição de bens e serviços, excluindo o IVA, seja igual ou superior aos seguintes montantes:

- 1.000€, quando se tratem de despesas referentes à construção, manutenção e conservação de imóveis pertencentes à instituição que sejam utilizados para prossecução dos fins estatutários;
- 100€, caso seja referente a aquisição de equipamento que contribua para a prossecução dos fins estatutários, excluindo veículos e respetivas manutenções;

As faturas relativas à aquisição de bens alimentares e bebidas não têm qualquer limite mínimo para que haja restituição do IVA (Art.º 3 e Art.º 4º do CIVA).

1.3.4.3 - Restantes Impostos

Quando as IPSS e entidades legalmente equiparadas são detentoras de bens móveis ou imóveis, e desde que estes sirvam para a realização dos fins constantes nos respetivos estatutos, as referidas instituições são isentas de IS, IMI, IUC e ISV. No caso do IMT, que se trata de uma aquisição futura de um imóvel, também estão isentas. Porém, tem de ser submetido um requerimento nos serviços competentes antes da transmissão do bem. Naturalmente, o imóvel

tem de contribuir, direta e imediatamente, para as atividades estatutárias (Marques, 2010).

1.3.5 - Consignação em sede de IRS/IVA

Atualmente, há 4.553 entidades de utilidade pública a beneficiar da consignação de IRS ou de IVA, que é outra das particularidades fiscais aplicável às IPSS (Economia e Finanças, 2022). A consignação de IRS permite que os cidadãos decidam a que instituição se destina 0,5% das suas contribuições. Caso esta percentagem não seja consignada, este valor será somado aos restantes impostos, sendo que o seu destino será decidido pelo Estado. Importa referir que esta medida não se traduz em qualquer custo para o contribuinte, uma vez que o valor consignado não é deduzido ao reembolso do contribuinte, tendo, apenas, como referência o montante retido em sede de IRS.

Para além da consignação do IRS, existe a possibilidade de deduzir o IVA suportado pela exigência de fatura. Ou seja, 15% de dedução de IVA caso sejam faturas referentes a oficinas, restauração, alojamento, cabeleireiros, institutos de beleza e veterinários ou 100% do IVA liquidado em faturas de passes sociais. Ao contrário da consignação do IRS, a consignação do IVA afeta o valor do imposto a reembolsar ou a liquidar pelo contribuinte (Associação Mutualista Montepio, 2019).

Como é possível observar na tabela 11 os valores consignados do IVA e do IRS, na generalidade têm vindo a aumentar. Porém, de 2015 para 2016, ocorreu um decréscimo no total angariado. O número de entidades candidatas a receber a consignação do IRS e IVA tem vindo a aumentar gradualmente, atingindo 4.393 entidades em 2021.

Tabela 11 – Valor (€) da consignação de IRS e IVA

Ano	Consignação de IRS e IVA (milhões €)	N.º de Entidades Candidatas
2015	15,31	2.601
2016	16,64	2.944
2017	16,26	3.371
2018	20,49	3.780
2019	22,32	4.010
2020	23,10	4.198
2021	26,30	4.393
Total	140,42	-

Fonte: (Jornal i, 2017) - dados referentes a 2015, 2016 e 2017;
(Público, 2020) - dados referentes a 2018 e 2019;
(Dinheiro Vivo, 2022) - dados referentes a 2020 e 2021.

1.4 - Fundraising

A presente secção tem como objetivo apresentar o conceito de *Fundraising*, assim como a sua história, quais os desafios que enfrenta, como se adapta tendo em conta a evolução da sociedade civil e qual o seu contributo para a sustentabilidade financeira das instituições.

1.4.1 - Conceito

O *Fundraising* é um termo originário da cultura inglesa que significa literalmente “captação/angariação de fundos” (Almendra, 2014). Ou seja, é todo o processo que envolve a solicitação e captação de contribuições voluntárias por parte de pessoas singulares e coletivas (Abreu M. , 2009).

Ao longo dos anos, o conceito de *Fundraising* tem sido interpretado e complementado por vários autores, que publicaram as suas ideias e juízos.

Para Abreu (2009), este conceito significa a procura de uma Organização Sem Fins Lucrativos (OSFL) pela angariação de donativos, monetários ou não, para dar continuidade à sua missão, mantendo e alargando os seus recursos. Segundo Cannon (2011), o *Fundraising* está diretamente ligado a estratégias de angariação de fundos para o desenvolvimento de atividades nas instituições, pois é uma das estratégias utilizadas para a obtenção da referida

sustentabilidade financeira a nível de exploração e de investimento. A angariação de novas fontes de receita garante a sobrevivência da estrutura já existente e, também, a possibilidade do alargamento da ação da Instituição, relativamente à população e ao número de respostas sociais (León, 2001).

Ou seja, o *Fundraising* está diretamente relacionado com a “filantropia no sentido do apoio que se dá ao próximo através dos donativos a instituições de solidariedade social, trabalhando para uma maior justiça social e para uma diminuição das desigualdades na nossa sociedade” (Jorge, 2017, p. 18).

No entanto, é necessário realçar que o *Fundraising* não se aplica, apenas, às instituições de solidariedade social. Devido à diminuição do financiamento público destinado às universidades e aos seus projetos de pesquisa, as referidas entidades necessitam de outras fontes de receita. Nesse sentido, através da filantropia e do *Fundraising*, é imprescindível envolver o setor privado para que os seus resultados não sejam afetados (Cutlip, 1990 citado por Kundzina e Rivza, 2020).

Apesar de não ser um conceito muito estudado em Portugal, as Organizações começam a interessar-se pelo *Fundraising* de maneira a complementarem os apoios estatais, que são sistematicamente reduzidos, e a continuarem a abraçar a causa social (Almendra, 2014). As instituições necessitam de diferenciar as suas fontes de receitas, diversificando os seus serviços e captando novos parceiros, apoios e doadores. Para tal ser possível, será necessário desenvolverem e implementarem uma estratégia de comunicação, cujo objetivo seja a aplicação dos fundamentos do *Marketing Social*, para que possam expandir a sua área de intervenção, através das atuais respostas sociais ou criação de novas (Jorge, 2017). Porém, atualmente, os termos *Fundraising* e *Marketing Social* são praticamente desconhecidos no terceiro setor e a falta de profissionais nestas áreas nas organizações, contribui para que haja um modo de comunicação muito diminuto para o exterior.

Normalmente, a maioria das instituições do terceiro setor são conhecidas, apenas, no conjunto dos seus beneficiários diretos e indiretos (clientes e suas famílias, colaboradores e empresas fornecedoras/parceiras). Portanto, é premente investirem na divulgação da sua missão e causa social, utilizando todas as técnicas e ferramentas disponíveis do *marketing*, da gestão e do

Fundraising (Abreu, 2009). As instituições têm de divulgar o seu trabalho na sociedade civil para se aproximarem do seu público-alvo e dos potenciais doadores (Almendra, 2014).

Não sendo uma atividade exclusiva do terceiro setor, é neste que o *Fundraising* é essencial. O trabalho da captação e recolha de fundos é desenvolvido por alguém que se dedica a planear e a implementar estratégias de angariação de fundos nas OSFL, com o objetivo de angariar novas fontes de receitas para as organizações. De acordo com Andrade (2013), é um “trabalho contínuo e permanente” e refere que uma das vantagens em ter um *fundraiser* a tempo inteiro numa organização, é esse profissional poder-se dedicar, única e exclusivamente, a angariar novas receitas que irão contribuir para a prossecução da missão da instituição. Este profissional deverá “conhecer os doadores e acompanhá-los para que se mantenham sempre ligados à causa, desenvolver relações com os parceiros, doadores e apoiantes, e implementar e controlar o plano de ação de angariação de fundos”.

“Se você quer dinheiro, tem de pedi-lo. Se pedir a pessoas suficientes, terá dinheiro suficiente.” (Klein, 2004 citado em Abreu, 2009)

Burnett (2002) fundamenta que angariar dinheiro para uma causa é uma área de negócios única, pois beneficia das maiores emoções humanas. Refere, ainda, que os *fundraisers* têm muito a aprender com as práticas das empresas com fins lucrativos, mas não se podem entusiasmar demasiado, pois irão cometer erros fatais e pôr fim ao seu trabalho e à sua carreira. Argumenta que os *fundraisers* irão ser substituídos por *relationship fundraisers*, pois os *relationship fundraisers* irão absorver todas as técnicas de *marketing* e gestão que os seus antecessores praticavam, adaptando as técnicas do *marketing* comercial, e não simplesmente adotá-las, criando um vínculo único entre os mecenas e a causa que estes apoiam. O seu objetivo será preservar, desenvolver e prolongar este relacionamento com o objetivo principal de angariar recursos.

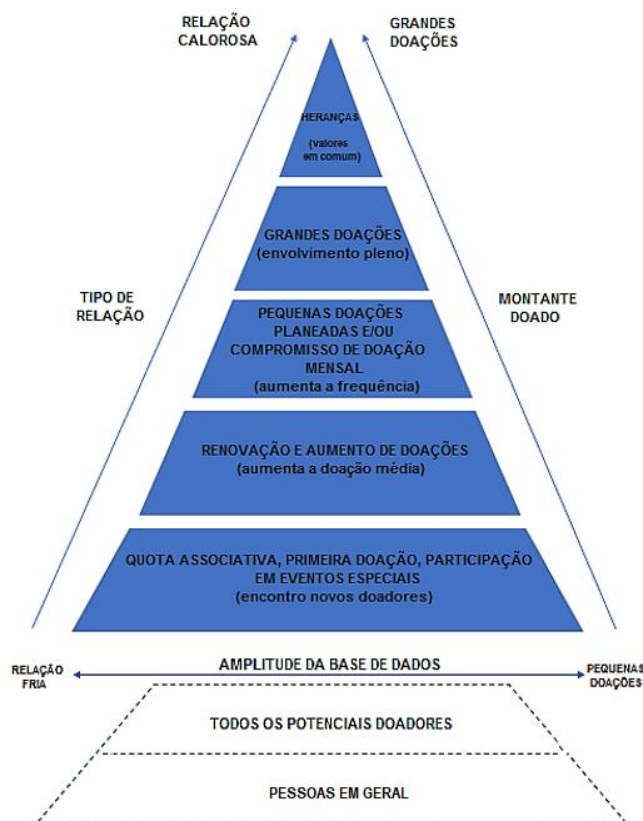
Embora a profissionalização dos angariadores de fundos seja uma mais-valia para as instituições, existem muitos preconceitos sobre esta vertente de negócio das OSFL, pois os mecenas não compreendem esta profissionalização nas instituições, pondo em causa a sua credibilidade junto dos doadores.

O autor Melandri (2018) afirma que:

“Fazer Fundraising não significa apenas procurar dinheiro, nem sequer apenas construir relações.” (Melandri, 2018, p. 41)

Para este autor, a tarefa de um *fundraiser* é estabelecer relações duradouras com os doadores para que, quando necessário, estes apoiem a causa/organização. Deve envolver, cada vez mais, os doadores na vida da instituição, tendo a capacidade de fazer com que aumentem o montante doado e a frequência da doação, conforme o Gráfico 7. O quarto e o quinto nível da pirâmide são os que conferem ao doador, um maior envolvimento na vida da organização. “Já não podemos considerá-lo apenas como doador, mas como um verdadeiro e próprio investidor, que passou de uma relação que poderíamos definir como «passiva» para uma relação muito mais dinâmica. O doador que se torna investidor decide influir positivamente na organização. Decide contribuir para um projeto especial, algo que tem potencial para mudar, para melhor, a vida da organização. Ou decide fazer um testamento, uma deixa a favor da organização” (Melandri, 2018, p. 44).

Gráfico 7 – Pirâmide do doador



Fonte: Adaptado de Melandri (2018)

Klein (2016) afirma que o *fundraiser* terá de ser responsável por criar um relacionamento entre a organização que representa e os seus doadores para que estes pretendam doar o seu próprio dinheiro e/ou pedir aos seus conhecidos para o fazerem. O objetivo é fazer com que os doadores façam donativos e que se sintam tão bem ao fazê-lo, quer pelo tratamento que receberam quer pela aplicação dos donativos. A construção de uma base de doadores próximos à instituição, em vez de pedir dinheiro só quando é necessário, significa que se vai realizar uma estratégia de captação de recursos a longo prazo, como as heranças.

A verdade é que o *Fundraising* contribuiu para o aumento dos donativos destinados às OSFL (Oken & Weisbrod, 2000). Porém, é necessário ter em conta que nem todas as causas sensibilizam da mesma forma, sendo que há causas que são propícias a gerar mais donativos, devido à sua atividade e ao efeito que esta tem no potencial doador (Almendra, 2014). A proximidade com o doador também influencia a escolha da organização que irá receber o donativo.

Contudo, Dogan, Calik, & Calisir (2020) defende que, no contexto turco, a missão de uma instituição não interfere na decisão dos doadores, quando escolhem a organização destinatária do seu donativo. Segundo os autores, os fatores determinantes são: a imagem de marca, possível proximidade com os representantes da organização e, quando aplicável, a experiência com os anteriores donativos efetuados à mesma.

Hager, Pollak, & Rooney (2001), citado por Walk, Cali & Daniel (2022), acrescenta que “o sucesso das captações de recursos depende da atividade das organizações e que organizações com causas semelhantes possuem desempenhos igualmente semelhantes”.

Segundo Abreu, Laureano, Alwi & Silva (2015) as instituições de cariz religioso têm maior facilidade em angariar donativos e voluntários.

Concluem, também, que os doadores religiosos podem interessar-se por organizações de qualquer afiliação, religiosa ou não.

Burnett (2002) refere que as pessoas realizam donativos para causas com as quais se identificam e em que acreditam. Portanto, cabe às organizações aprenderem como apresentar as suas causas de forma atrativa.

A maioria dos estudos e pesquisas conclui que nenhuma característica específica do doador é responsável pela respetiva decisão de doar. É um conjunto de fatores psicológicos (necessidade de reconhecimento, estatuto social, influência ou benefícios fiscais) e influências sociológicas (influência do altruísmo) (Lindahl & Conley, 2002).

Para Pereira (2012), citado por Almendra (2014) “a angariação de fundos já não pode ser feita tal e qual como antigamente, e as organizações precisam de ter essa consciência se quiserem obter bons resultados. Em primeiro lugar, porque hoje em dia há muito menos fundos disponíveis, existem menos meios para dar e, de forma geral, as pessoas estão também mais cuidadosas e seletivas. Em segundo lugar, o terceiro setor é também um mercado onde existe grande competição, neste caso, pela captação de fundos. Posto isto, para conseguir captar mais fundos, as instituições têm de trabalhar e aprofundar a sua relação com os *stakeholders*, com as pessoas que são (ou poderão vir a ser) doadoras, de ganhar uma maior notoriedade, e isso faz-se através do *marketing*. As pessoas já se aperceberam que se não houver um cuidado com a marca da instituição e a sua comunicação, então será mais difícil competir com outras organizações que também estão a tentar captar fundos”.

As empresas do setor lucrativo já se consciencializaram das vantagens e dos benefícios existentes em apoiar diversas causas e instituições do setor social e, muitas delas, já possuem um departamento de responsabilidade social com uma estratégia de atuação bem delineada. Porém, a responsabilidade social das empresas pode ser considerada uma oportunidade de negócio, pois ao associarem a sua marca e apoiarem projetos de cariz social, ganham visibilidade e notoriedade junto da comunidade (Gierwiatowski, 2015). O objetivo das empresas do segundo setor é obterem lucro, portanto a cooperação com as OSFL surge “no momento em que o interesse da empresa e o da organização se encontram” (Melandri, 2018). Deste modo, aliam os negócios à beneficência e isso reflete-se nos seus lucros, o que revela que a responsabilidade social das empresas pode ser confundida com *marketing* disfarçado. Importa salientar a credibilidade que ambas as partes têm de possuir, pois nem as empresas nem as OSFL podem correr o risco de associar o seu produto ou serviço junto de uma marca em que os consumidores/doadores não confiam (Gierwiatowski, 2015).

Vários autores argumentam que as instituições com uma maior dimensão e notoriedade têm maior capacidade de angariação de fundos, mas não estão de acordo que os doadores estejam, apenas, interessados no reconhecimento ou publicidade inerentes às organizações (Almendra, 2014).

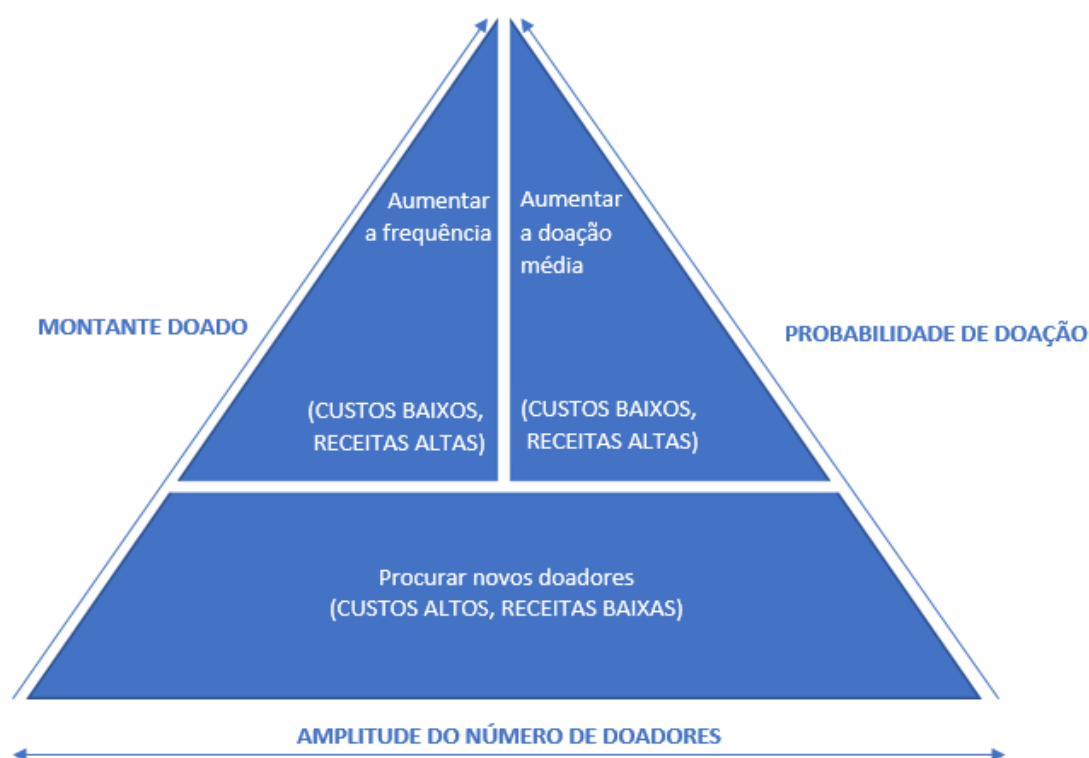
1.4.2 – Estratégias de *Fundraising*

De acordo com Melandri (2018), “existem três e apenas três”, formas de desenvolver o *Fundraising*:

- Procurar novos mecenas;
- Aumentar o montante da doação média;
- Aumentar a frequência dos donativos.

Melandri (2018) esquematizou os três modos de angariação de fundos, conforme o gráfico 8.

Gráfico 8 – Os três modos de fazer Fundraising, em pirâmide



Fonte: Adaptado de Melandri (2018)

A base da pirâmide representa a procura de novos doadores, com o intuito de encontrar o maior número de doadores possível. Nesta fase, a probabilidade de

os encontrar será muito baixa. O valor das doações, também, será baixo, pois os novos doadores estão pouco envolvidos com a organização.

No segundo nível da pirâmide, encontram-se “as doações com um montante mais elevado. O que quer dizer que trabalhou bem e conseguiu envolver mais os doadores na base da pirâmide, fazendo-os subir para um nível superior. Todavia, nem todos os doadores da base responderam a esse pedido. Tem, portanto, menos doadores, embora disponíveis para doarem mais.

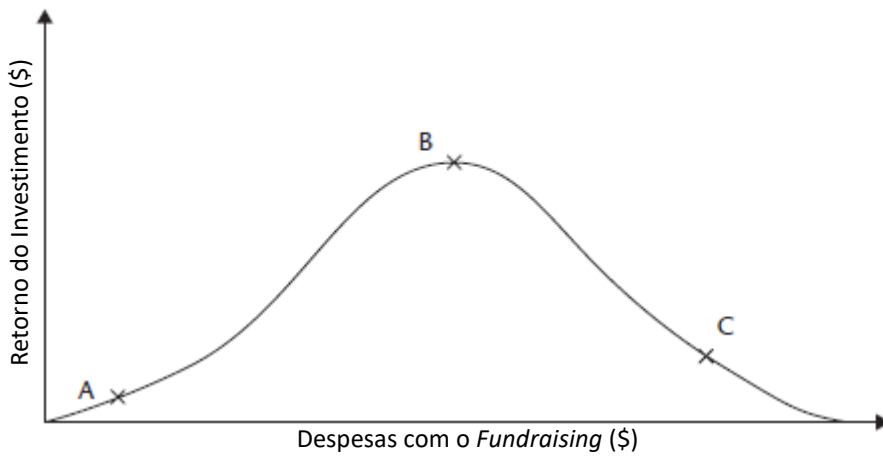
Ainda no segundo nível, tem também os doadores que doam com maior frequência. Não são muitos, mas são os mais envolvidos na sua organização. E são-no graças ao trabalho do *fundraiser*, que da base os fez subir até ao vértice. Como? Construindo uma relação estável e duradoura com o doador” (Melandri, 2018).

Segundo Sargeant et. al. (2010), é necessário perceber, numa determinada situação, até que ponto é rentável a prática do *Fundraising*. Quando os gastos com *Fundraising* são baixos, as organizações podem não estar a investir o suficiente para que a sua campanha se distinga das demais, o que impossibilita uma maximização do seu retorno financeiro. No entanto, ao aumentar as despesas com a captação de recursos, é necessário avaliar se o retorno gerado, compensa o valor despendido.

O Gráfico 9 ilustra, de uma maneira simplista, o retorno que o *Fundraising* pode gerar para as organizações, consoante os diferentes níveis de despesas.

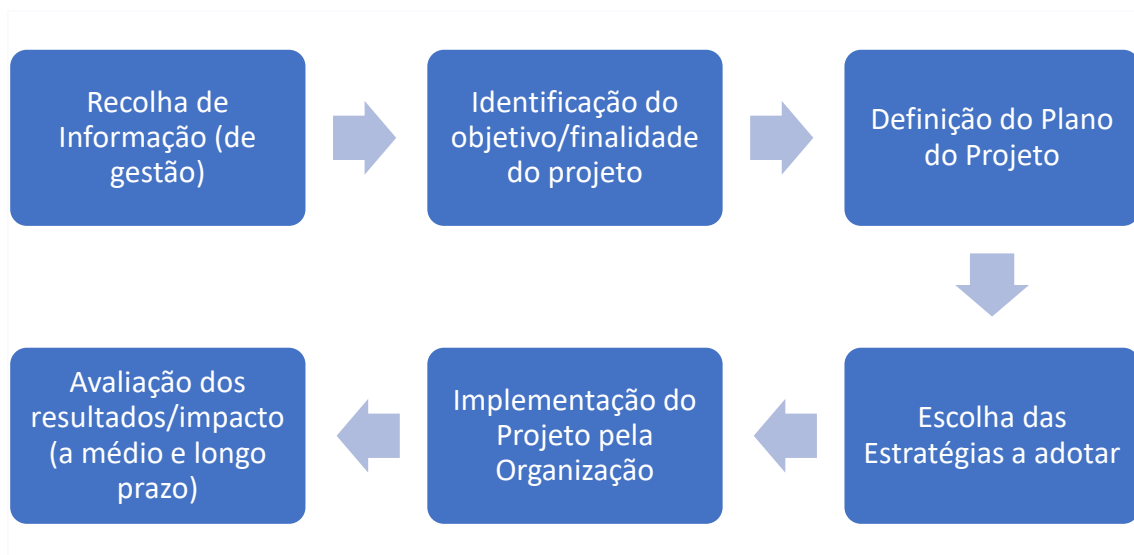
No ponto A do gráfico, 1\$ de despesa/investimento, significa um retorno de semelhante valor. À medida que as despesas aumentam, o retorno do investimento atinge o seu máximo (Ponto B). Por exemplo, cada dólar investido, pode significar um retorno e 5 dólares. Contudo, se a despesa aumentar ainda mais, cada dólar investido, pode significar um retorno cada vez menor (Ponto C).

Gráfico 9 – Retorno do *Fundraising* para as organizações, consoante os diferentes níveis de despesas



São várias as fases de um projeto de *Fundraising* desde o seu início até à sua concretização e consequente avaliação de resultados, como demonstra o gráfico 10.

Gráfico 10 – Etapas de um Projeto de *Fundraising*



Fonte: Jorge (2017)

As diversas estratégias de *Fundraising* a adotar são definidas tendo em conta as necessidades de uma organização e os objetivos que se pretendam atingir, após conhecimento da caracterização da organização e sua conjuntura, devendo o

seu impacto ser medido e analisado. Sendo que não há estratégias mais ou menos eficazes, Silvestre (2009) apresenta diferentes estratégias de *Fundraising*:

- Organização de eventos solidários;
- *Marketing* direto (*face-to-face*);
- Candidaturas a fundos e projetos;
- Manutenção e angariação de novos associados;
- Correspondência de cartas, emails e SMS's;
- *Telemarketing*;
- Organização de campanhas porta-a-porta;
- Caixas de donativos;
- Existência de *fundraisers*;
- Organização de peditórios de rua;
- Venda de rifas;
- Organização de leilões solidários;
- Implementação de parcerias;
- Captação de pequenos e grandes doadores;
- Heranças;
- Implementação de estratégias de *Customer Relationship Management* (CRM)

Segundo Pittarello & Kogut (2021), o sucesso das OSFL está dependente das estratégias utilizadas para encontrar novos doadores. Uma estratégia comum é solicitar donativos antecipadamente, mas essa não é a estratégia mais eficaz. No entanto, os autores defendem que solicitar uma opinião, ao invés de uma doação, faz com que os doadores se sintam mais conectados com a causa da organização. É um gesto simples e económico que podem ajudar as organizações a tornarem-se mais eficazes.

Para Norton e Culshaw (referido em Jorge, 2017) a criação de negócios sociais e o desenvolvimento e venda de produtos de *merchandising* são também igualmente estratégias viáveis de *Fundraising*.

Cunha (2017) defende que, à semelhança de outros autores, é necessário ter um *fundraiser* a tempo inteiro que se dedique a “pedir” donativos, pois para haver donativos é necessário pedi-los. Refere, ainda, que o *storytelling* é essencial

para que o *fundraiser* possa produzir uma eficaz captação de recursos, visto que é um modo de envolver emocionalmente os doadores.

Almendra (2014) fundamenta que é fulcral, na prática do *Fundraising*, o princípio da transparência e da prestação de contas estar sempre presente, visto que os doadores têm a necessidade de conhecer o destino dos seus donativos e o valor total angariado. Portanto, é imperativo que as Instituições possuam a capacidade de mostrar aos doadores a razão pela qual necessitam da sua doação.

Conforme tabela 12, Silva et al. (2014) sintetiza as principais recomendações dos autores Sousa et al. (2012) e Soares et al. (2012), relativamente a estratégias a serem adotadas pelas IPSS com o objetivo de assegurarem a sustentabilidade financeira.

Tabela 12 – Recomendações dos Estudos

Áreas de Intervenção	Recomendações
Gestão empresarial com vista à redução de custos e aumentos das receitas	Gestão eficiente dos orçamentos das IPSS
Profissionalização dos quadros dirigentes	Valorização de um órgão de gestão profissionalizado, assente numa gestão estratégica de cariz interno e externo, com envolvimento da sociedade civil e da ES
Voluntariado especializado em áreas de gestão	Voluntários com formação em áreas específicas (tesouraria, investimento, <i>marketing</i> social/promoção da marca, formação e gestão de recursos humanos, entre outros)
Identificação de novas necessidades sociais e criação de novos serviços	Criação de centrais de compras, rentabilização de recursos existentes, partilha de recursos humanos especializados
Diversificação das fontes de receita	Rentabilização de património imóvel e móvel, protocolos/parcerias com empresas, angariação de donativos privados
Criação de centros de informação	Partilha de experiências, captação de sinergias e incentivo ao voluntariado
Diversificação das fontes de financiamento	Criação de novos serviços, aumento da escala dos serviços existentes, procura e sensibilização de doadores
Aposta na formação dos recursos humanos	Formação na área das Tecnologias da Informação e Comunicação na gestão das instituições, comunicação e novos serviços aos diferentes públicos-alvo
Adoção de práticas avançadas de <i>marketing</i> social	Modernização da imagem e prestação de uma “gama alta” de serviços à comunidade/famílias
Racionalização da oferta de serviços	Racionalização da oferta de serviços, obtendo-se economias nos custos
Parcerias	Formação de redes para explorar economias de escala (centrais de compras, auto-produção)
Renegociação de contratos de fornecimentos	Renegociação de contratos de fornecimentos de serviços e de produtos

Fonte: Silva et al. (2014)

Love (2018) afirma que o *crowdfunding*, financiamento coletivo através de plataformas da *internet*, é um método inovador que deve ser utilizado na captação de recursos, pois abrange um público mais vasto, permitindo um maior número de donativos às OSFL.

Em 2020, houve mais de 6,4 milhões de campanhas de *crowdfunding* em todo o mundo, sendo que, em média, cada campanha angariou \$28.656. As projeções indicam que até 2025, as campanhas, através das plataformas de *crowdfunding*, irão triplicar e que, até 2030, este mercado irá valer 300 biliões de dólares (Todorov, 2022).

Bradshaw (2003), citado em Almendra (2014), alerta que a angariação de recursos implica custos monetários, pois apesar de ser uma atividade que capta dinheiro e outros recursos, é necessário investir na retribuição de um *fundraiser* e noutras rúbricas (despesas de representação e comunicação, produção de conteúdos multimédia e de publicitação das instituições, material de escritório, entre outras). Refere, ainda, que o tempo tem um papel essencial no tema em estudo, pois é indispensável tempo para captar doadores regulares e leais à causa social.

Atualmente, a angariação de novas fontes de recursos é uma tarefa dificultada pela falta de disponibilidade dos representantes das OSFL em implementar este tipo de estratégias que contribuem para que as instituições se tornem mais autónomas financeiramente (Jorge, 2017).

1.4.3 - Fundraising em Portugal

Em Portugal existe a Associação Portuguesa de *Fundraising*, cuja “missão é a promoção do trabalho das OSFL e o desenvolvimento da filantropia pelo estímulo da atividade de *Fundraising*.”

Os objetivos específicos da organização são os seguintes:

- Cuidar e agir em prol da filantropia em Portugal, na Europa;
- Promover e desenvolver a filantropia;
- Proteger a filantropia através da definição e promoção de códigos e éticas profissionais;
- Desenvolver ou promover estudos sobre *Fundraising*;
- Estabelecer cooperação e trabalhar em conjunto com outras entidades;
- Criar e manter uma rede nacional de profissionais;
- Informar a comunidade e os seus representantes (Silvestre, 2009, pp. 7-9).

Ainda não existem estudos em Portugal que permitam avaliar a dimensão e o impacto do *Fundraising* na realidade nacional, portanto é necessário recorrer a estudos internacionais.

A tabela 13 apresenta o ranking dos 10 países com melhor classificação a nível mundial, relativamente a doações pecuniárias para a caridade em 2020. O que não significa que os países constantes na tabela sejam os mais experientes em *Fundraising*.

Tabela 13 – Top 10 de países que doam mais dinheiro, por percentagem da população

Classificação	País	População (%)
1.º	Indonésia	83
2.º	Myanmar	71
3.º	Austrália	61
4.º	Tailândia	60
5.º	Kosovo	59
6.º	Reino Unido	59
7.º	Islândia	56
8.º	Holanda	56
9.º	Nova Zelândia	51
10.º	Barém	51

Fonte: *Charities Aid Foundation* (2021)

O mesmo estudo revela que Portugal se encontra na posição 106.º, sendo que 13% da população portuguesa doou dinheiro para causas sociais.

Relativamente ao impacto gerado pela atividade em estudo, através de um estudo realizado às OSFL dos EUA, foi possível concluir que cada dólar investido em *Fundraising*, gera cinco dólares de receitas adicionais (Herzer & Nunnenkamp, 2012 citado por Almendra, 2014).

A tabela 14 apresenta a percentagem da população mundial por intervalos de valores doados (em \$).

Tabela 14 – Montantes das doações

Montante	População (%)
100\$ ou menos	27
101\$-999\$	39
1.000\$-4.999\$	23
5.000\$-9.999\$	7
10.000\$ ou mais	4

Fonte: *Fundraise* (2021)

Relativamente às causas apoiadas, como demonstra a tabela 15, as que reúnem um maior apoio a nível mundial, são as organizações contra a fome e sem-abrigo (13%); de apoio a crianças e jovens (12%) e de saúde e bem-estar (12%).

Tabela 15 – Top 10 de causas mais apoiadas, mundialmente

Classificação	Causa	População (%)
1.º	Fome e sem-abrigo	13
2.º	Crianças e jovens	12
3.º	Saúde e bem-estar	12
4.º	Animais e vida selvagem	10
5.º	Fé e espiritualidade	8
6.º	Serviços humanos e sociais	8
7.º	Meio ambiente e conservação	6
8.º	Arte e cultura	5
9.º	Desenvolvimento e Assistência	5
10.º	Educação	4

Fonte: *Fundraise* (2021)

O efeito multiplicador na economia local de cada euro captado pelas organizações, através das diversas fontes de financiamento, em média é multiplicado por um pouco mais de quatro euros. Portanto, a nível local, a captação de recursos pelas instituições assume uma grande importância, pois permite o pagamento dos vencimentos dos trabalhadores e o fornecimento de bens e serviços em empresas locais, ou seja, criação de riqueza (Mendes, 2018). Ou seja, em Portugal, cada euro investido, gera cerca de quatro euros em receitas adicionais. São valores próximos aos registados nos EUA. No entanto,

é necessário referir que o estudo americano é anterior a 2014. Enquanto que a investigação portuguesa foi realizada em 2018.

1.4.4 - O Impacto das Crises Económicas no *Fundraising*

O impacto das crises económicas na captação de recursos pelas OSFL é pouco estudado e existem poucos dados para consulta.

A captação de recursos pelas OSFL durante as recessões económicas é um desafio para os angariadores de fundos, pois há pouca informação acerca do comportamento dos doadores nestes períodos. As pesquisas efetuadas demonstram que as reduções das doações não são tão grandes como as previsões iniciais dos angariadores de fundos. Mas, também há que ter em conta que os diferentes setores de atividade são afetados de maneiras distintas.

As fontes de financiamento variam ao longo das crises, com o aumento inicial de doações. No entanto, as mesmas vão diminuindo à medida que os rendimentos das famílias também vão decrescendo. Isto porque, apesar do número de doadores manter-se constante, a doação média diminui.

A tabela 16 apresenta o comportamento das doações nos EUA para os diferentes setores durante as recessões anteriores a 2008.

Tabela 16 – Crescimento das doações nos EUA entre 1967 e 2007

Setor	Período sem recessão (%)	Período com recessão (%)	Período de longa recessão (%)
Assuntos Internacionais	26,3	9	12
Meio Ambiente / Bem-estar animal	12,8	6,2	8,2
Fundações	11,5	5,9	0,5
Benefício da Sociedade Pública	7,3	3,9	4,8
Artes, Cultura e Humanidade	4,7	1,9	2,3
Serviços Humanos	2,9	0,7	5
Saúde	2,9	0,5	1,9
Religião	2,8	-0,1	1,4
Educação	4,6	-1,1	-1,9

Fonte: Godfrey & Williamson (2020)

Em suma, as taxas de doações aos setores do meio ambiente/bem-estar animal e assuntos internacionais são as melhores, mostrando um crescimento, embora menor nos períodos com recessão. Realça-se que os dados para esses dois setores só foram recolhidos a partir de 1987. As doações para as Fundações diminuem drasticamente, quando as recessões são mais longas. Os setores da Educação e Religião são os únicos que registam crescimento negativo em período de recessão económica.

Relativamente à crise que iniciou em 2008, diversos autores são unânimes em afirmar que esta teve um impacto negativo nos seguintes setores:

- Artes, Cultura e Humanidades;
- Educação;
- Ensino Superior;
- Hospitalar.

No entanto, não revelam concordância no impacto que a crise teve nos setores do Meio ambiente/Bem-estar animal, Saúde, Serviços Humanos, Ajuda Internacional, Benefício da Sociedade Pública e Religião (Godfrey & Williamson, 2020).

Relativamente a uma das crises mais recentes provocada pela pandemia Covid-19 em março de 2020, Grabois (2020) afirma que a resposta à mesma, foi positiva, quando comparada com as respostas às crises anteriores. Madden et. al. (2020) citado em Godfrey & Williamson (2020) refere que, no Reino Unido, existiu aumento de receitas em diversas instituições de solidariedade social.

Relativamente ao impacto final provocado pela pandemia Covid-19 na obtenção de recursos para as OSFL, ainda não é possível quantificá-lo.

Nas IPSS portuguesas, os três maiores desafios ao longo da pandemia, foram os seguintes:

- Dificuldades financeiras, devido ao aumento dos custos com os equipamentos de proteção individual e produtos de higiene e limpeza e à diminuição das participações dos familiares dos utentes;
- Escassez de colaboradores com formação específica, para substituir os colaboradores doentes ou para efetuar equipas em espelho;
- Implementação dos planos de contingência, devido à readaptação das equipas de trabalho existentes, pela gestão de equipas e pelo

cumprimento das recomendações da Direção Geral de Saúde (Distanciamento social e constante desinfeção dos espaços de trabalho) (Bragança et al., 2021).

Capítulo II

2.1 – Hipóteses de Investigação

Quivy e Campenhoudt (1998) afirmam que a melhor forma de conduzir uma investigação, não colocando em causa a curiosidade e o espírito de descoberta presentes num trabalho de pesquisa, é organizar a investigação em torno de hipóteses, visto que, “a hipótese fornece à investigação um fio condutor particularmente eficaz que, a partir do momento em que ela é formulada, substitui nessa função a questão de pesquisa, mesmo que esta deva permanecer presente na nossa mente”.

Sendo assim, formulamos as seguintes hipóteses:

Hipótese 1: Existe Fundraising nas IPSS.

Hipótese 2: Existe um impacto positivo do Fundraising nos resultados das IPSS.

Hipótese 3: Existe fundraiser nas IPSS ou recorrem a serviços externos.

De forma a alcançar os objetivos propostos, pareceu-nos, também, adequado efetuar inquéritos escritos por questionário aos representantes das instituições estudadas. Optou-se por esta forma de recolha de informação, devido à amostra reduzida e à componente qualitativa da investigação (Quivy, Campenhoudt; 1998).

Com o intuito de quantificar e discriminar a componente de *Fundraising* e as participações pagas pelo Estado e pelas famílias dos utentes das IPSS em estudo, e avaliar a importância do tema, após a recolha dos Relatórios de Atividades e Contas / Demonstrações Financeiras das IPSS referentes ao período entre 2014 a 2021, analisou-se a respetiva informação.

Dada a necessidade da obtenção de dados num curto espaço de tempo e de restrições financeiras, os documentos mencionados foram recolhidos através dos sítios da internet das instituições em estudo.

De seguida, para evidenciar e calcular as várias fontes de rendimentos das IPSS estudadas, utilizou-se uma demonstração de resultados desagregada conforme apresentado no Anexo II.

Esta desagregação enquadra-se no Código de Contas definido pela Portaria N.º 218/15, de 23 de julho para as entidades do setor não lucrativo e foi utilizada na investigação “Importância Económica e Social das IPSS em Portugal”.

Deste modo, é possível diferenciar a proveniência dos seguintes rendimentos (Mendes, 2018):

- Mensalidades dos clientes regulares e esporádicos (utentes);
- Entidades públicas;
- Donativos.

Posteriormente, apresentam-se os resultados das IPSS conforme a tabela 17.

Tabela 17 – Quadro resumo dos resultados das IPSS

	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)																
Receitas Próprias (RP)																
Subtotal (AE+RP)																
<i>Fundraising (F)</i>																
Total Rendimentos (AE+RP+F)																
Total Gastos																
Resultado Líquido do Período																

Fonte: Elaboração Própria

2.2 - Seleção dos casos estudados

Trata-se de uma amostra por conveniência a IPSS do concelho de Leiria que disponibilizam a informação contabilística necessária, referente aos anos de 2014 a 2021, conforme tabela 18.

Tabela 18– Amostra do estudo

IPSS	Forma Jurídica
ADESBA – Associação Desenvolvimento Bem Estar Social da Freguesia da Barreira	Associação
Associação de Bem Estar de Parceiros	Associação
Associação Portuguesa para as Perturbações do Desenvolvimento e Autismo de Leiria	Associação

Fonte: Elaboração Própria

2.3 - Caracterização das IPSS em estudo

A caracterização das IPSS que foram objeto de estudo nesta dissertação tiveram como base, toda a informação disponibilizada nos sítios institucionais desde a sua visão, missão, valores, parte da sua história, número de beneficiários, tipos de financiamento, entre outras.

2.3.1 - ABEP

Figura 1 - Logótipo da ABEP



Fonte: www.abep.pt

A Associação Bem Estar de Parceiros (ABEP) é uma IPSS sediada nos Parceiros, concelho de Leiria, fundada a 10 de dezembro de 1993 que, através da disponibilização dos seus serviços, promove o bem-estar dos clientes, familiares, colaboradores e restante comunidade. Atualmente, possui as seguintes respostas sociais comparticipadas pelo ISS:

- Creche;
- Educação pré-escolar;
- ERPI;
- SAD;
- Centro de dia;
- Cantinas sociais.

Relativamente aos seus serviços, tem capacidade para prestar apoio a um total de 192 clientes, sendo 36 da creche, 50 da educação pré-escolar, 50 do SAD, 15 do centro de dia e 41 da ERPI. A sua equipa de recursos humanos, em dezembro de 2021 possuía 73 funcionários, excluindo os trabalhadores externos.

2.3.2 - ADESBA

Figura 2 - Logótipo da ADESBA



Fonte: www.adesba.pt

A Associação de Desenvolvimento e Bem Estar Social da Freguesia da Barreira iniciou a sua atividade em 2017, tendo como missão o desenvolvimento de respostas adequadas às necessidades dos habitantes locais, promovendo a solidariedade, qualidade de vida e dignidade. Em dezembro de 2021, possuía 69 trabalhadores apoiando 103 utentes, através das seguintes respostas sociais participadas pelo ISS:

- Centro de Convívio;
- Centro de Dia;
- SAD;
- ERPI.

2.3.3 - APPDA-Leiria

Figura 3 - Logótipo da APPDA-Leiria



Fonte: www.appdaleiria.pt

Fundada em 2009, a Associação Portuguesa Para As Perturbações Do Desenvolvimento E Autismo De Leiria (APPDA-Leiria) é uma IPSS que tem como missão garantir respostas específicas e individualizadas a pessoas portadoras de Perturbações do Desenvolvimento e Autismo e suas famílias, permitindo a sua autonomia e o exercício de uma cidadania plena.

Neste sentido, a APPDA-Leiria tem a funcionar desde 2012, na sua sede na Cruz D'Areia, um CAARPD, onde disponibiliza consultas de pediatria, desenvolvimento e psicologia, e terapias da fala, ocupacional, psicomotricidade, musicoterapia e hipoterapia e, também, acompanhamento social.

No final do ano de 2016, a APPDA-Leiria inaugurou outras duas respostas sociais, o CACI e o Lar Residencial, que se situam nos Pinheiros, Marrazes.

Nesse período foram, ainda, celebrados com o ISS, os acordos de cooperação para as três respostas sociais atualmente em funcionamento:

- CAARPD, com capacidade para 28 clientes em simultâneo;
- CACI, com capacidade para 30 utentes;
- Lar Residencial, com capacidade para 14 clientes.

Das muitas atividades desenvolvidas, enquadra-se o Projeto Artes e Autismo, financiado pelo Instituto Nacional para a Reabilitação (INR), que se desdobra em três vertentes distintas:

- Expressão plástica;
- Expressão dramática;
- Expressão musical.

Este projeto que tem como objetivo final a inclusão, é uma fonte de receitas para a APPDA-Leiria, sendo realizado através de parcerias/protocolos estabelecidos com uma escola secundária, um grupo de teatro e um conservatório de artes, culminando com a Gala Solidária “Prata da Casa” onde o resultado final de cada área é apresentado publicamente.

No final de 2021, a Associação possuía 31 trabalhadores, sendo que nenhum deles se dedica exclusivamente às atividades de angariação de fundos.

Capítulo III

3.1 – Apresentação e Discussão dos Resultados Obtidos

Neste capítulo, serão analisados e apresentados os resultados do presente Caso de Estudo com o objetivo de analisar as estratégias de *Fundraising* nas IPSS ABEP, ADESBA e APPDA-Leiria.

Para além da análise dos Relatórios de Atividades e Contas / Demonstrações Financeiras, os representantes das instituições em estudo responderam por escrito ao inquérito, para avaliar se a Organização possui um planeamento estratégico referente ao tema do *Fundraising*.

3.1.1 – Resultados

As tabelas que se apresentam em seguida foram obtidas através do tratamento da informação contida nos Relatórios de Atividades e Contas / Demonstrações Financeiras das instituições estudadas.

Tabela 19 – Rendimentos da ABEP referentes ao período compreendido entre 2014 e 2017

Descrição	2014	2015	2016	2017
Vendas	-	-	-	-
Prestação de serviços	859.900,01€	781.820,77€	677.915,56€	726.532,57€
Quotas dos utilizadores (RP)	672.029,98€	637.559,27€	625.755,06€	643.631,61€
Quotizações e jóias (RP)	13.798,50€	12.237,00€	11.749,50€	10.730,13€
Outras (RP)	174.071,53€	132.024,50€	40.411,00€	72.170,83€
Subsídios do Governo	656.515,02€	574.030,87€	543.333,68€	531.382,45€
Centro Regional SS (AE)	540.062,96€	559.738,06€	539.045,24€	530.366,45€
IEFP (AE)	32.825,21€	11.092,81€	838,44€	216,00€
Ministério da Educação (AE)	11.125,00€	-	-	-
Autarquia (AE)	3.300,00€	3.200,00€	3.450,00€	800,00€
POPH (F)	69.201,85€	-	-	-
Outros rendimentos	38.014,41€	38.479,87€	42.741,64€	44.359,02€
Rendimentos suplementares (RP)	5.887,45€	3.416,50€	5.006,59€	4.761,15€
Descontos de pronto pagamento obtidos (RP)	3.215,58€	2.309,47€	1.653,11€	1.725,08€
Ganhos em inventários (RP)	60,14€	-	1.209,90€	-
Rendimentos e ganhos em investimentos não financeiros (RP)	350,02€	250,00€	-	75,00€
Outros rendimentos e ganhos (F)	28.501,22€	32.503,90€	34.872,04€	37.797,79€
Juros e rendimentos similares obtidos (RP)	2.822,40€	13,96€	-	-
Total rendimento do período	1.557.251,84€	1.394.345,47€	1.263.990,88€	1.302.274,04€

Fonte: Elaboração com base nas demonstrações de resultados da ABEP

Tabela 20 – Rendimentos da ABEP referentes ao período compreendido entre 2018 e 2021

Descrição	2018	2019	2020	2021
Vendas	-	-	-	-
Prestação de serviços	739.488,15€	753.901,90€	749.168,88€	787.516,72€
Quotas dos utilizadores (RP)	640.853,69€	650.669,56€	657.232,64€	684.941,86€
Quotizações e jóias (RP)	7.563,50€	8.393,07€	8.018,35€	8.722,80€
Outras (RP)	91.070,96€	94.839,27€	83.917,89€	93.852,06€
Subsídios do Governo	535.558,62€	536.597,51€	568.992,13€	598.709,62€
Centro Regional SS (AE)	529.958,62€	533.353,93€	565.617,81€	587.143,27€
IEFP (AE)	-	43,58€	174,32€	-
Ministério da Educação (AE)	-	-	-	-
Autarquia (AE)	5.600,00€	3.200,00€	3.200,00€	3.700,00€
POPH (F)	-	-	-	-
Outros (AE)	-	-	-	7.866,35€
Doações (F)	-	-	11.296,53€	6.896,33€
Outros rendimentos	36.009,77€	36.696,65€	21.496,91€	26.002,81€
Rendimentos suplementares (RP)	5.569,09€	5.012,76€	4.824,80€	4.878,25€
Descontos de pronto pagamento obtidos (RP)	1.018,54€	802,30€	698,98€	800,98€
Ganhos em inventários (RP)	-	-	-	-
Rendimentos e ganhos em investimentos não financeiros (RP)	-	-	3.735,28€	530,68€
Outros rendimentos e ganhos (F)	29.422,14€	30.881,59€	12.237,85€	19.792,90€
Juros e rendimentos similares obtidos (RP)	-	-	-	-
Total rendimento do período	1.311.056,54€	1.327.196,06€	1.350.954,45€	1.419.127,21€

Fonte: Elaboração com base nas demonstrações de resultados da ABEP

Tabela 21 – Quadro dos resultados da ABEP, entre 2014 e 2017

	2014		2015		2016		2017	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	587 313,17 €	37,7	574 030,87 €	41,2	543 333,68 €	43	531 382,45 €	40,8
Receitas Próprias (RP)	872 235,60 €	56	787 810,70 €	56,5	685 852,68 €	54,3	733 096,80 €	56,3
Subtotal (AE+RP)	1 459 548,77 €	93,7	1 361 841,57 €	97,7	1 229 186,36 €	97,3	1 264 479,25 €	97,1
Fundraising (F)	97 703,07 €	6,3	32 503,90 €	2,3	34 872,04 €	2,7	37 797,79 €	2,9
Total Rendimentos (AE+RP+F)	1 557 251,84 €	100	1 394 345,47 €	100	1 264 058,40 €	100	1 302 277,04 €	100
Total Gastos	1 392 720,87 €	100	1 374 251,74 €	100	1 307 655,00 €	100	1 319 420,35 €	100
Resultado Líquido do Período	164 530,97 €	-	20 093,73 €	-	- 43 664,12 €	-	- 17 146,31 €	-

Fonte: Elaboração própria com base na tabela 19

Tabela 22 – Quadro dos resultados da ABEP, entre 2018 e 2021

	2018		2019		2020		2021	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	535 558,62 €	41	536 597,51 €	40,4	568 992,13 €	42,1	598 709,62 €	42,2
Receitas Próprias (RP)	746 075,78 €	57	759 716,96 €	57,3	758 427,94 €	56,1	793 726,63 €	55,9
Subtotal (AE+RP)	1 281 634,40 €	98	1 296 314,47 €	97,7	1 327 420,07 €	98,2	1 392 436,25 €	98,1
Fundraising (F)	29 422,14 €	2,2	30 881,59 €	2,3	23 534,38 €	1,8	26 689,23 €	1,9
Total Rendimentos (AE+RP+F)	1 311 056,54 €	100	1 327 196,06 €	100	1 350 954,45 €	100	1 419 125,48 €	100
Total Gastos	1 359 179,09 €	100	1 348 051,59 €	100	1 346 092,66 €	100	1 409 317,88 €	100
Resultado Líquido do Período	- 48 122,55 €	-	- 20 855,53 €	-	4 861,79 €	-	9 807,60 €	-

Fonte: Elaboração própria com base na tabela 20

Tabela 23 – Rendimentos da ADESBA referentes ao período compreendido entre 2014 e 2017

Descrição	2014	2015	2016	2017
Vendas e Prestações de serviços (RP)	248.429,08€	715.804,51€	689.041,54€	745.114,39€
Subsídios do Governo	203.862,74€	314.865,82€	348.850,48€	387.923,23€
Centro Regional SS (AE)	143.799,75€	264.185,32€	322.761,65€	365.355,21€
Autarquia (AE)	39.271,07€	23.110,39€	3.270,49€	10.721,78€
Outros (AE)	20.791,92€	27.570,11€	22.818,34€	11.846,24€
Outros rendimentos	111.532,01€	70.458,01€	58.404,29€	67.385,39€
Rendimentos suplementares	-	-	-	-
Descontos de pronto pagamento obtidos (RP)	164,22€	-	-	-
Ganhos em inventários	-	-	-	-
Rendimentos e ganhos em investimentos não financeiros	-	-	-	-
Outros rendimentos e ganhos (F)	111.532,01€	70.458,01€	58.404,29€	67.385,39€
Juros e rendimentos similares obtidos (RP)	0,88€	15,36€	-	2,38€
Total rendimento do período	563.824,71€	1.101.143,70€	1.096.296,31€	1.200.425,39€

Fonte: Elaboração com base nas demonstrações de resultados da ADESBA

Tabela 24 – Rendimentos da ADESBA referentes ao período compreendido entre 2018 e 2021

Descrição	2018	2019	2020	2021
Vendas e Prestações de serviços	762.634,32€	799.271,63€	748.629,31€	755.227,66€
Subsídios do Governo	399.375,12€	409.925,85€	422.958,44€	415.748,15€
Centro Regional SS (AE)	361.894,04€	372.550,44€	397.555,04€	386.392,92€
Autarquia (AE)	-	1.700,00€	3.200,00€	4.300,00€
Outros (AE)	37.481,08€	35.675,41€	22.203,40€	25.055,23€
Outros rendimentos	64.081,11€	76.229,13€	43.430,80€	54.414,56€
Rendimentos suplementares (RP)	1.263,96€	2.163,00€	1.940,75€	3.765,37€
Descontos de pronto pagamento obtidos (RP)	0,46€	7,35€	1,45€	1,71€
Ganhos em inventários	-	-	-	-
Rendimentos e ganhos em investimentos não financeiros	-	-	-	-
Outros rendimentos e ganhos (F)	62.816,69€	74.058,78€	41.488,60€	50.647,48€
Juros e rendimentos similares obtidos (F)	-	-	-	-
Total rendimento do período	1.226.090,55€	1.285.426,61€	1.215.018,55€	1.225.390,37€

Fonte: Elaboração com base nas demonstrações de resultados da ADESBA

Tabela 25 – Quadro dos resultados da ADESBA, entre 2014 e 2017

	2014		2015		2016		2017	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	203 862,74 €	36,1	314 865,82 €	28,6	348 850,48 €	31,8	387 923,23 €	32,3
Receitas Próprias (RP)	248 594,18 €	44,1	715 819,87 €	65	689 041,54 €	62,9	745 116,77 €	62,1
Subtotal (AE+RP)	452 456,92 €	80,2	1 030 685,69 €	93,6	1 037 892,02 €	94,7	1 133 040,00 €	94,4
Fundraising (F)	111 532,01 €	19,8	70 458,01 €	6,4	58 404,29 €	5,3	67 385,39 €	5,6
Total Rendimentos (AE+RP+F)	563 988,93 €	100	1 101 143,70 €	100	1 096 296,31 €	100	1 200 425,39 €	100
Total Gastos	521 565,67 €	100	1 107 865,81 €	100	1 101 290,52 €	100	1 188 776,22 €	100
Resultado Líquido do Período	42 423,26 €	-	6 272,11 €	-	4 994,21 €	-	11 649,17 €	-

Fonte: Elaboração própria com base na tabela 23

Tabela 26 – Quadro dos resultados da ADESBA, entre 2018 e 2021

	2018		2019		2020		2021	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	399 375,12 €	32,6	409 925,85 €	31,9	446 363,27 €	36	429 048,15 €	34,6
Receitas Próprias (RP)	763 898,28 €	62,3	801 441,98 €	62,3	750 571,51 €	60,6	758 994,74 €	61,3
Subtotal (AE+RP)	1 163 273,40 €	94,9	1 211 367,83 €	94,2	1 196 934,78 €	96,6	1 188 042,89 €	95,9
Fundraising (F)	62 816,69 €	5,1	74 058,78 €	5,8	41 488,60 €	3,4	50 647,48 €	4,1
Total Rendimentos (AE+RP+F)	1 226 090,55 €	100	1 285 426,61 €	100	1 238 423,38 €	100	1 238 690,37 €	100
Total Gastos	1 268 992,46 €	100	1 305 202,97 €	100	1 265 380,62 €	100	1 269 015,09 €	100
Resultado Líquido do Período	- 42 901,91 €	-	19 776,36 €	-	- 26 957,24 €	-	- 30 324,72 €	-

Fonte: Elaboração própria com base na tabela 24

Tabela 27 - Rendimentos da APPDA-Leiria referentes ao período compreendido entre 2014 e 2017

Descrição	2014	2015	2016	2017
Vendas e Prestações de serviços (RP)	33.511,43€	43.503,00€	31.978,00€	70.277,74€
Quotas (RP)	3.195,00€	3.528,00€	2.844,00€	984,00€
Subsídios à exploração	20.081,49€	23.360,92€	66.911,82€	319.750,75€
ISS (AE)	-	-	48.765,92€	274.167,84€
IEFP (AE)	16.096,20€	8.496,40€	2.458,26€	22.749,57€
Fundo de Socorro social (AE)	-	-	-	2.333,34€
Autarquia (AE)	700,00€	7.500,00€	7.040,00€	20.500,00€
INR (F)	3.285,29€	7.364,52€	8.647,64€	-
Outros rendimentos	59.784,74€	58.855,65€	55.596,34€	56.668,94€
Angariação de fundos (F)	4.919,23€	7.738,61€	9.332,69€	4.210,30€
Donativos (F)	48.804,96€	39.022,65€	29.929,16€	43.450,60€
Reembolsos IVA e IRS (F)	6.017,47€	9.814,05€	13.428,77€	8.993,75€
Outros (F)	43,08€	280,34€	2.905,72€	14,29€
Juros e rendimentos similares obtidos (RP)	812,50€	1.942,29€	662,80€	59,71€
Total rendimento do período	117.385,16€	131.189,86€	157.992,96€	447.741,14€

Fonte: Elaboração com base nas demonstrações de resultados da APPDA-Leiria

Tabela 28 - Rendimentos da APPDA-Leiria referentes ao período compreendido entre 2018 e 2021

Descrição	2018	2019	2020	2021
Vendas e Prestações de serviços (RP)	85.560,31€	98.413,30€	97.293,35€	104.054,60€
Quotas (RP)	2.784,00€	2.016,00€	648,00€	3.144,00€
Subsídios à exploração	319.750,75€	392.591,10€	461.723,40€	561.875,50€
ISS (AE)	308.626,46€	363.271,69€	385.903,69€	418.324,45€
IEFP (AE)	9.518,89€	22.972,80€	41.280,63€	30.005,86€
Fundo de Socorro social (AE)	25.666,66€	-	-	-
Programa Adaptar Social (AE)	-	-	7.963,41€	532,00€
IAPMEI (AE)	-	-	-	1.014,00€
INR (F)	-	-	-	9.392,22€
Erasmus Social + (F)	-	-	-	70.794,00€
Autarquia (AE)	500,00€	6.346,61€	6.479,20€	-
Doações e heranças (F)	-	-	17.479,50€	31.812,97€
Outros rendimentos	41.786,47€	69.918,34€	25.879,30€	16.196,67€
Angariação de fundos (F)	2.749,50€	9.617,20€	824,00€	-
Donativos (F)	22.403,11€	24.051,02€	-	-
Reembolsos IVA e IRS (F)	5.717,55€	7.536,75€	1.501,86€	5.415,89€
Imputação de subsídio (AE)	10.678,86€	10.678,86€	10.678,86€	10.678,86€
INR (F)	-	18.031,06€	12.874,58€	-
Outros (F)	237,45€	3,45€	-	101,91€
Juros e rendimentos similares obtidos (RP)	67,52€	24,54€	78,50€	70,38€
Total rendimento do período	449.949,05€	592.963,28€	585.622,55€	692.308,77€

Fonte: Elaboração com base nas demonstrações de resultados da APPDA-Leiria

Tabela 29 – Quadro dos resultados da APPDA-Leiria, entre 2014 e 2017

	2014		2015		2016		2017	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	16 796,20 €	13,7	15 726,40 €	12,2	58 264,18 €	36,9	319 750,75 €	71,4
Receitas Próprias (RP)	37 518,93 €	32	48 973,29 €	37,9	35 484,80 €	22,4	71 321,45 €	15,9
Subtotal (AE+RP)	54 315,13 €	45,7	64 699,69 €	50,1	93 748,98 €	59,3	391 072,20 €	87,3
Fundraising (F)	63 070,03 €	54,3	64 490,17 €	49,9	64 243,98 €	40,7	56 668,94 €	12,7
Total Rendimentos (AE+RP+F)	117 385,16 €	100	129 189,86 €	100	157 992,96 €	100	447 741,14 €	100
Total Gastos	120 724,89 €	100	160 204,00 €	100	192 691,13 €	100	421 712,22 €	100
Resultado Líquido do Período	- 3 339,73 €	-	- 31 014,14 €	-	- 34 699,17 €	-	26 028,92 €	-

Fonte: Elaboração própria com base na tabela 27

Tabela 30 – Quadro dos resultados da APPDA-Leiria, entre 2018 e 2021

	2018		2019		2020		2021	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Apoio Estatal (AE)	344 312,01 €	72,6	403 269,96 €	71,6	454 922,76 €	77,7	460 555,18 €	67,2
Receitas Próprias (RP)	88 411,83 €	18,6	100 453,84 €	17,8	98 019,85 €	16,7	107 268,98 €	15,6
Subtotal (AE+RP)	432 723,84 €	91,2	503 723,80 €	89,4	552 942,61 €	94,4	567 824,16 €	82,8
Fundraising (F)	41 786,47 €	8,8	59 239,48 €	10,6	32 679,94 €	5,6	117 516,99 €	17,2
Total Rendimentos (AE+RP+F)	474 510,31 €	100	562 963,28 €	100	585 622,55 €	100	685 341,15 €	100
Total Gastos	498 122,29 €	100	526 750,38 €	100	579 826,66 €	100	666 650,14 €	100
Resultado Líquido do Período	- 23 611,98 €	-	36 212,90 €	-	5 795,89 €	-	18 691,01 €	-

Fonte: Elaboração própria com base na tabela 28

3.1.2 – Planeamento Estratégico

Relativamente ao planeamento estratégico para as campanhas de *Fundraising*, das três IPSS inquiridas, segundo as respostas aos inquéritos por questionário, apenas a APPDA-Leiria possui um plano delineado para este tema.

O representante da APPDA-Leiria menciona que “o projeto da APPDA-Leiria tem-se consolidado em crescendo. Com especial ênfase durante o último mandato, houve um robustecimento muito significativo da sua gestão, com aquisição de melhores meios informáticos e implementação de ferramentas de controlo.

Temos a perfeita consciência que a captação de recursos financeiros é absolutamente essencial para a sustentabilidade da Associação e que para tal é necessário serem definidas estratégias (...).

No presente momento, a APPDA-Leiria conta com um plano de financiamento anual que procuramos implementar e levar a efeito, quer através de iniciativas organizadas pela própria associação abordando temáticas diversas e sinalizando datas de referência.

Relativamente aos intervenientes da elaboração e execução do plano estratégico, a sua operacionalização “encontra-se a cargo do secretário-geral da Associação com formação superior em gestão.”

O plano da APPDA-Leiria inclui a candidatura a diversos projetos destinados à sua área de atuação e intervenção, reconhecendo que recorrem a empresas externas para a realização dos mesmos, visto que “a natureza dos projetos é muito técnica e requer pessoas com esse conhecimento e, em simultâneo, *know-how* e experiência no tratamento de instrumentos e ferramentas para o efeito”. Reforçando que em projetos transnacionais “é necessário sinalizar parceiros e mobilizá-los para juntarmos esforços para atingirmos objetivos comuns. Para tal é fundamental serem sinalizadas entidades, em que se lhes reconheça competência e capacidade para conduzirem esses processos.”

Realça que “o contexto económico é de uma grande imprevisibilidade, sendo que toda a Economia Social apresenta-se altamente exposta à variação dos seus custos, desde os encargos com pessoal, alimentação, energia e fluídos até aos serviços de dívida decorrendo da variação das taxas de referência para os juros.

É um cenário em que sobra pouco espaço para inovação em matéria de captação de recursos.

Vivemos um tempo de emergência social. As próprias empresas ou mecenas e a sociedade civil em geral têm tendência a perder disponibilidade, pois também se confrontam com as suas próprias dificuldades. E poucas empresas possuem um departamento de responsabilidade social para apoiarem as instituições da sua região”.

Por sua vez, a representante da ADESBA assume que “a conjuntura que vivemos é pautada pela contenção de despesa e a tentativa de amplificação da receita, situação que gera constrangimentos orçamentais que podem e devem ser minimizados através de apoios financeiros extraordinários do Estado ou da generosidade das empresas através da Responsabilidade Social”. Contudo, não possuem um planeamento estratégico para as campanhas de captação de recursos. Existem, apenas “ações pontuais previstas no plano de ação para a captação de novos recursos como criar novas parcerias com entidades privadas com condições mais atrativas para sócios, colaboradores e utentes. Estas ações são planeadas pela equipa técnica com a deliberação da Direção”.

As campanhas de angariação de fundos não possuem um fim específico, sendo que o valor angariado é residual. O objetivo principal destas campanhas é a divulgação da instituição na sociedade civil.

Acrescenta que não possuem qualquer trabalhador com formação em *Fundraising* e que nunca recorreram a empresas especializadas. No entanto, reconhecem que este tipo de receitas é um mecanismo para aumentar o valor orçamental disponível, que está subvalorizado na organização.

A participação/realização dos eventos só é possível, devido ao voluntariado dos trabalhadores, associados, direção ou elementos da comunidade. O que é uma tarefa exigente e cada vez mais difícil. São, também, reveladas dificuldades em angariar associados com disponibilidade para integrar os órgãos sociais da ADESBA, uma vez que estes cargos não têm qualquer compensação financeira e carecem de grande responsabilidade.

A representante da ABEP confessa que não têm um plano estratégico institucional definido e nunca recorreram a empresas de consultoria para realização de projetos.

No entanto, mesmo sem planeamento, realizam eventos solidários esporádicos, não sendo relevante o valor angariado, face às despesas da instituição, realçando que o valor angariado tem diminuído de ano para ano. “A realização destas campanhas tem como objetivo evidenciar a presença da nossa instituição na nossa área de atuação”.

3.1.3 – Estratégias de *Fundraising* Aplicadas

Abaixo apresentam-se, com base nas respostas aos inquéritos por questionário respondidos pelos representantes das instituições, as estratégias de *Fundraising* que cada instituição emprega.

Apesar de não possuir um plano estratégico delineado, a ADESBA aplica as seguintes estratégias para captação de recursos:

- Organização de eventos – caminhadas solidárias, festivais de folclore, tasquinhas e almoços temáticos;
- Venda de rifas;
- Participação em eventos organizados pela Câmara Municipal de Leiria – Mercado de Natal;
- Candidatura a fundos e projetos comunitários;
- Angariação de donativos, em espécie ou dinheiro, junto dos sócios da instituição e de entidades privadas;
- Captação de donativos, através da consignação de IRS e IVA;
- Criação de parcerias com entidades privadas com condições mais atrativas para sócios, colaboradores e utentes.

Enquanto que, a ABEP aplica as seguintes estratégias para captação de recursos:

- Organização de eventos solidários – Tasquinhas, vendas de sopas, vendas de bolos ou pães com chouriço;
- Candidatura a fundos e projetos comunitários;
- Angariação de donativos, em espécie ou dinheiro, junto dos sócios da instituição e de entidades privadas;
- Captação de donativos, através da consignação de IRS e IVA.

Por sua vez, as estratégias de *Fundraising* aplicadas pela APPDA-Leiria são as seguintes:

- Organização de eventos – Gala Solidária “Prata da Casa”, jantar anual para angariação de fundos;

- Participação em eventos organizados pela Câmara Municipal de Leiria – Mercado de Natal;
- Candidatura a fundos e projetos comunitários;
- Angariação de donativos, em espécie ou dinheiro, junto dos sócios da instituição e de entidades privadas;
- Captação de donativos, através da consignação de IRS e IVA;

3.1.4 – Discussão dos Resultados Obtidos

Conforme atrás mencionado, o presente caso de estudo foi realizado com recurso à análise documental da informação disponibilizada nos sítios da *internet* das instituições que compõem a amostra deste estudo e a inquéritos por questionário realizados aos respetivos representantes.

Segundo Abreu (2009), o *Fundraising* consiste na captação de donativos, em espécie ou em dinheiro. Esta é uma forma das IPSS garantirem a sua sustentabilidade financeira, com o objetivo de manterem a exploração das suas atividades atuais e de expandirem os seus serviços.

Para Melandri (2018), a tarefa de um *fundraiser* é estabelecer relações duradouras com os doadores e captar os recursos necessários.

Neste caso, nenhuma das instituições analisadas possui um *fundraiser* a tempo inteiro.

No entanto, as três IPSS organizam atividades para angariação de fundos, sendo que algumas delas foram suspensas devido à crise pandémica Covid-19.

A tabela 31 apresenta as estratégias de *Fundraising* defendidas por Jorge (2017) e quais as que as instituições em estudo colocam em prática.

Tabela 31 – Estratégias de *Fundraising* utilizadas pelas instituições em estudo e as que são defendidas por Jorge (2017)

Estratégias	ABEP	ADESBA	APPDA-Leiria
Organização de eventos solidários	✓	✓	✓
<i>Marketing</i> direto (<i>face-to-face</i>)			
Candidaturas a fundos e projetos	✓	✓	✓
Manutenção e angariação de novos associados		✓	
Correspondência de cartas, emails e SMS's			
<i>Telemarketing</i>			
Organização de campanhas porta-a-porta			
Caixas de donativos			
Existência de <i>fundraisers</i>			
Organização de peditórios de rua			
Venda de rifas		✓	
Organização de leilões solidários			
Implementação de parcerias		✓	
Captação de pequenos e grandes doadores	✓	✓	✓
Heranças			
Implementação de estratégias de CRM			

Fonte: Elaboração própria com base nos Relatórios de Atividades e Contas e nos inquéritos realizados

Segundo a tabela acima, as estratégias comuns às três instituições são as seguintes:

- Captação de pequenos e grandes doadores;
- Organização de eventos solidários;
- Candidaturas a fundos e projetos.

Relativamente a esta última, desde 2019 que a APPDA-Leiria colabora com uma empresa especialista, com o intuito de auxiliar na elaboração de processos de candidatura dos projetos. As restantes instituições não o fazem.

Relativamente às receitas provenientes do *Fundraising*, as três IPSS apresentam verbas referentes a este tipo de rendimento.

Em relação à ABEP, entre 2014 e 2021 a percentagem de receitas relacionadas com o *Fundraising*, variou entre 1,8% e 6,3%. Por sua vez, na ADESBA variaram entre 3,4% e 19,8%. Enquanto que, na APPDA-Leiria ficaram entre 5,6% e 54,3%.

A APPDA-Leiria celebrou os acordos de cooperação com o ISS em final de 2016, após a inauguração e início de funcionamento das repostas sociais. Até então, as verbas de apoio estatal eram referentes aos apoios autárquicos e do IEFP o que justifica as elevadas percentagens de donativos.

Em relação às verbas relacionadas com o apoio estatal, que diz respeito aos subsídios à exploração atribuídos pela administração pública (ISS, Autarquias, Juntas de Freguesia, IEFP, Programas e Fundos Comunitários, conforme disponibilizada na tabela 7), a APPDA-Leiria é a instituição que apresenta uma maior percentagem referente a esta rubrica. Em 2014, 13,7% das receitas provinham do apoio estatal, sendo que o valor foi crescendo gradualmente, atingindo o seu máximo em 2020 (77,7%). O valor recebido pela ABEP variou entre os 37,7% e os 43% e da ADESBA entre os 28,6% e os 36,1%.

Relativamente aos resultados líquidos do período analisado, compreendido entre 2014 e 2021, a ABEP e a APPDA-Leiria obtiveram resultados negativos em quatro. Enquanto que a ADESBA obteve resultados negativos em seis anos.

Mendes (2018) refere que em 2016, cerca de 42% das IPSS, num universo de 5647, registaram resultados líquidos negativos. Em relação às IPSS em estudo, em 2016, as três instituições assumiram resultados negativos.

Para percebermos o impacto do *Fundraising* na sustentabilidade financeira das organizações estudadas, simulámos os seus resultados, excluindo as verbas relacionadas com o *Fundraising*, conforme as tabelas 32, 33 e 34.

No caso da ABEP e ADESBA, analisando as tabelas 32 e 33, a verba em falta não é significativa, pois o valor máximo foi 6% e 13%, respetivamente.

A ABEP teria um resultado positivo em 2014, relacionado com um valor extraordinário referente às receitas próprias. Entre 2015 e 2021 teria resultados negativos. Ficaria em falta entre 1% e 6%, para os resultados serem positivos.

Em relação à APPDA-Leiria (tabela 34), entre 2014 e 2016, o orçamento em falta variou entre 51,3% e os 59,6%. Desde 2017, que o valor desceu drasticamente, pois os protocolos de cooperação das três respostas sociais com o ISS foram

celebrados em final de 2016. Ou seja, anteriormente a 2016, as receitas provenientes do apoio estatal eram referentes, apenas, às verbas transferidas pela autarquia, juntas de freguesia e IEFP.

Tabela 32 – Resultados da ABEP entre 2014 e 2021, excluindo as verbas relacionadas com o Fundraising

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
Apoio Estatal (AE)	587 313,17 €	574 030,87 €	543 333,68 €	531 382,45 €	535 558,62 €	536 597,51 €	568 992,66 €	598 709,62 €
Receitas Próprias (RP)	872 235,60 €	787 810,70 €	685 852,68 €	733 096,80 €	746 075,78 €	759 716,96 €	758 427,94 €	793 726,63 €
Total Rendimentos (AE+RP)	1 459 548,77 €	1 361 841,57 €	1 229 186,36 €	1 264 479,25 €	1 281 634,40 €	1 296 314,47 €	1 327 420,07 €	1 392 436,25 €
Total Gastos	1 392 720,87 €	1 374 251,74 €	1 307 655,00 €	1 319 420,35 €	1 359 179,09 €	1 348 051,59 €	1 346 092,66 €	1 409 317,88 €
Resultado	-	-12 410,17 €	-78 468,64 €	-54 941,10 €	-77 544,69 €	-51 737,12 €	-18 672,59 €	-16 881,63 €
Resultado (%)	-	1%	6%	4%	6%	4%	1%	1%

Fonte: Elaboração própria com base nas tabelas 21 e 22

Tabela 33 – Resultados da ADESBA entre 2014 e 2021, excluindo as verbas relacionadas com o Fundraising

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
Apoio Estatal (AE)	203 862,74 €	314 865,82 €	348 850,48 €	387 923,23 €	399 375,12 €	409 925,85 €	446 363,27 €	429 048,15 €
Receitas Próprias (RP)	248 594,18 €	715 819,87 €	689 041,54 €	745 116,77 €	763 898,28 €	801 441,98 €	750 571,51 €	758 994,74 €
Total Rendimentos (AE+RP)	452 456,92 €	1 030 685,69 €	1 037 892,02 €	1 133 040,00 €	1 163 273,40 €	1 211 367,83 €	1 196 934,78 €	1 188 042,89 €
Total Gastos	521 565,67 €	1 107 865,81 €	1 101 290,52 €	1 188 776,22 €	1 268 992,46 €	1 305 202,97 €	1 265 380,62 €	1 269 015,09 €
Resultado	-69 108,75 €	-77 180,12 €	-63 398,50 €	-55 736,22 €	-105 719,06 €	-93 835,14 €	-68 445,84 €	-80 972,20 €
Resultado (%)	13%	7%	6%	5%	8%	7%	5%	6%

Fonte: Elaboração própria com base nas tabelas 25 e 26

Tabela 34 – Resultados da APPDA-Leiria entre 2014 e 2021, excluindo as verbas relacionadas com o *Fundraising*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
Apoio Estatal (AE)	16 796,20 €	15 726,40 €	58 264,18 €	319 750,75 €	344 312,01 €	403 269,96 €	454 922,76 €	460 555,18 €
Receitas Próprias (RP)	37 518,93 €	48 973,29 €	35 484,80 €	71 321,45 €	88 411,83 €	100 453,84 €	98 019,85 €	107 268,98 €
Total Rendimentos (AE+RP)	54 315,13 €	64 699,69 €	93 748,98 €	391 072,20 €	432 723,84 €	503 723,80 €	552 942,61 €	567 824,16 €
Total Gastos	120 724,89 €	160 204,00 €	192 691,13 €	421 712,22 €	498 122,29 €	526 750,38 €	579 826,66 €	666 650,14 €
Resultado	-66 409,76 €	-95 504,31 €	-98 942,15 €	-30 640,02 €	-65 398,45 €	-23 026,58 €	-26 884,05 €	-98 825,98 €
Resultado (%)	55%	59,6%	51,3%	7%	13%	4%	5%	14,8%

Fonte: Elaboração própria com base nas tabelas 29 e 30

3.2 – Conclusão

A presente dissertação dedicou-se, principalmente, ao estudo das estratégias de *Fundraising* que as IPSS analisadas adotam, com o intuito de perceber a sua importância para a sustentabilidade financeira das instituições.

A questão de partida deste documento foi a seguinte:

- “Qual a importância do *Fundraising* para a sustentabilidade financeira das IPSS?”

Para a questão de partida ser respondida, recorreu-se à revisão da literatura adequada para que fossem aprofundados os conceitos necessários, seguindo-se a realização do estudo dos casos da ABEP, ADESBA e APPDA-Leiria.

Atualmente, dada a conjuntura económico-social mundial, é imprescindível que as IPSS se tornem mais proativas e flexíveis em captar recursos, com o objetivo de garantirem a sua sustentabilidade financeira. Na prática, têm de diminuir a sua dependência do apoio estatal, e respetivos subsídios, e adotar diversas estratégias para aumentarem a sua autonomia financeira.

Deste modo, como verificado, o *Fundraising* é uma estratégia viável para as IPSS, contribuindo positivamente para a sua sustentabilidade financeira, através da angariação autónoma de receitas, com o objetivo de prosseguir com a sua atividade atual e, também, aumentar o número de beneficiários das respostas sociais.

Abreu (2009) defende que o *Fundraising* é o processo que envolve o pedido e a captação de recursos às entidades, sejam particulares ou coletivas.

Para Melandri (2018):

“O *Fundraising* é o principal método para fazer com que uma organização não lucrativa seja duradoura e a sua causa seja sustentável.” (Melandri, 2018)

Para além da vantagem de angariar fundos para equilibrar as contas, a adoção de estratégias relacionadas com o *Fundraising*, permite às IPSS conseguirem publicitar os seus serviços e dar uma maior visibilidade a um maior número de potenciais doadores.

A tabela 35 identifica as estratégias de *Fundraising* que as IPSS estudadas utilizam.

Tabela 35 – Estratégias de *Fundraising* utilizadas pelas instituições em estudo

Estratégias	ABEP	ADESBA	APPDA-Leiria
Organização de eventos solidários	✓	✓	✓
Candidaturas a fundos e projetos	✓	✓	✓
Manutenção e angariação de novos associados		✓	
Venda de rifas		✓	
Implementação de parcerias		✓	
Captação de pequenos e grandes doadores	✓	✓	✓

Fonte: Elaboração própria com base nos Relatórios de Atividades e Contas e nos inquéritos realizados

Através do cálculo da percentagem de receitas atribuídas às práticas de *Fundraising*, presente nas tabelas 21, 22, 25, 26, 29 e 30, percebe-se que, no período compreendido entre 2014 e 2021, existiram receitas categorizadas como *Fundraising*. A instituição que possui o valor mais elevado é a APPDA-Leiria, com 54,3% da totalidade de receitas, em 2014. Também em 2014, a ABEP e a ADESBA possuem os seus melhores resultados relacionados com o *Fundraising*, sendo que obtiveram 6,3% e 19,8%, respetivamente.

Portanto, é possível corroborar a **Hipótese 1: Existe *Fundraising* nas IPSS.**

Como foi possível verificar através das tabelas 32, 33 e 34, quando se simulam os resultados, excluindo as verbas relacionadas com o *Fundraising*, estes são negativos. À exceção da ABEP em 2014 que, devido ao valor elevado das receitas próprias mantém um resultado líquido positivo.

O que significa que, conforme tabelas 36, 37 e 38, todas as restantes IPSS iriam ter resultados negativos, caso não fossem registadas receitas relacionadas com a angariação de fundos.

Tabela 36 – Comparação entre os resultados da ABEP e a respetiva simulação excluindo as verbas do *Fundraising*, para o período entre 2014 e 2021

	Resultados	
	Real	Sem <i>Fundraising</i>
2014	164 530,97 €	66 827,90 €
2015	20 093,73 €	-12 410,17 €
2016	-43 664,12 €	-78 468,64 €
2017	-17 146,31 €	-54 941,10 €
2018	-48 122,55 €	-77 544,69 €
2019	-20 855,53 €	-51 737,12 €
2020	4 861,79 €	-18 672,59 €
2021	9 807,60 €	-16 881,63 €

Fonte: Elaboração própria com base nas tabelas 21, 22 e 32

Tabela 37 – Comparação entre os resultados da ADESBA e a respetiva simulação excluindo as verbas da filantropia, para o período entre 2014 e 2021

	Resultados	
	Real	Sem <i>Fundraising</i>
2014	42 423,26 €	-69 108,75 €
2015	-6 722,11 €	-77 180,12 €
2016	-4 994,21 €	-63 398,50 €
2017	11 649,17 €	-55 736,22 €
2018	-42 901,91 €	-105 719,06 €
2019	-19 776,36 €	-93 835,14 €
2020	-26 957,24 €	-68 445,84 €
2021	-30 324,72 €	-80 972,20 €

Fonte: Elaboração própria com base nas tabelas 25, 26 e 33

Tabela 38 – Comparação entre os resultados da APPDA-Leiria e a respetiva simulação excluindo as verbas da filantropia, para o período entre 2014 e 2021

	Resultados	
	Real	Simulação
2014	-3 339,73 €	-66 409,76 €
2015	-31 014,14 €	-95 504,31 €
2016	-34 699,17 €	-98 942,15 €
2017	26 028,92 €	-30 640,02 €
2018	-23 611,98 €	-65 398,45 €
2019	36 212,90 €	-23 026,58 €
2020	5 795,89 €	-26 884,05 €
2021	18 691,01 €	-98 825,98 €

Fonte: Elaboração própria com base nas tabelas 29, 30 e 34

Neste sentido, corrobora-se a **Hipótese 2 – Existe um impacto positivo do Fundraising nos resultados das IPSS.**

Há que realçar que, como analisado no caso da APPDA-Leiria, o ISS só celebra os acordos de cooperação para apoiar os projetos, após as respostas sociais serem inauguradas. Até então, a maioria das receitas provêm de apoios camarários, receitas próprias e angariações de fundos.

Tendo em conta a tabela 35 e a lista de Jorge (2017), não estão a utilizar as seguintes estratégias de *Fundraising*:

- *Marketing* direto (*face-to-face*);
- Correspondência de cartas, emails e sms's;
- *Telemarketing*;
- Organização de campanhas porta-a-porta;
- Caixas de donativos;
- Existência de *fundraisers*;
- Organização de peditórios de rua;
- Organização de leilões solidários;
- Heranças;
- Implementação de estratégias de CRM.

Ou seja, as IPSS estudadas não recorrem a profissionais para obterem melhores resultados na angariação de fundos. No entanto, desde 2019 que a APPDA-Leiria colabora com uma empresa para a auxiliar na submissão e realização de projetos pontuais.

Neste sentido, corrobora-se parcialmente a **Hipótese 3: Existe *fundraiser* nas IPSS ou recorrem a serviços externos**. Isto, porque só a APPDA-Leiria colabora com uma empresa especialista na elaboração de projetos, desde 2019. Relativamente às IPSS estudadas, apesar de não possuírem um *fundraiser*, conseguem obter resultados positivos nesta temática.

As estruturas de topo das OSFL, neste caso das IPSS, ainda não compreenderam a importância da existência de um *fundraiser* nas instituições que dirigem, sendo trabalhadores com outras funções, a executarem essa tarefa. A angariação de fundos é uma estratégia que, através de fontes de financiamento para além dos subsídios governamentais e das vendas e prestações de serviços, contribui para o equilíbrio financeiro das instituições, permite o alargamento e melhoria das respostas sociais e garante a sustentabilidade financeira das organizações.

Num trabalho de investigação futuro, seria interessante estudar uma organização que possua um *fundraiser* a tempo inteiro, para analisar as estratégias que aplica e quais os resultados obtidos com as mesmas.

BIBLIOGRAFIA

- Abreu, M. (2009). *Glossário de Fundraising, Call to Action: Consultoria em Fundraising*. Obtido em 3 de fevereiro de 2019, de <http://www.iscac.pt/files/paginassimples/biblioteca/5361328264830.pdf>
- Abreu, M. E., Laureano, R., Alwi, S. F., & Silva, R. V. (2015). Managing Volunteerism Behaviour: the drivers of donations practises in religious and secular organisations. *Journal of General Management*. Obtido em 25 de janeiro de 2022, de https://www.researchgate.net/publication/314715716_Managing_Volunteerism_Behaviour_The_drivers_of_donations_practices_in_religious_and_secular_organisations
- Almendra, T. (2014). A prática de Fundraising nas IPSS (Estudo do caso "Unidos, Une-te a nós!". *Dissertação de Mestrado em Economia Social*. Obtido em 3 de fevereiro de 2019, de <http://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/30564/1/T%C3%A2nia%20Jo%C3%A3o%20Alves%20Almendra.pdf>
- Associação Mutualista Montepio. (2013). Como ser um bom fundraiser? Obtido em 3 de novembro de 2019, de <http://ei.montepio.pt/como-ser-um-bom-fundraiser/>
- Associação Mutualista Montepio. (2019). Consignação do IRS e do IVA: como ser solidário com o seu imposto. Obtido em 22 de dezembro de 2019, de <https://www.montepio.org/ei/pessoal/impostos/consignacao-do-irs-e-do-iva-como-ser-solidario/>
- Bragança, A., Horta, M., Martins, F., Pinto, F., Marcos, V., Mendes, A. C., . . . Alves, S. M. (2021). O Impacto da Pandemia de Covid-19 nas IPSS e seus utentes em Portugal. Obtido em 23 de janeiro de 2023, de <https://cnis.pt/wp-content/uploads/2021/03/Relat%C3%B3rio-COVID-19-nas-IPSS.pdf>
- Burnett, K. (2002). *Relationship Fundraising - A Donor-Based Approach to the Business of Raising Money*. 2.^a Edição, 1-27. Obtido em 30 de dezembro

de 2019, de <https://epdf.pub/relationship-fundraising-a-donor-based-approach-to-the-business-of-raising-money.html>

Cannon, C. (2011). *An Executive Guide to Fundraising Operations*. Obtido em 23 de novembro de 2019, de <https://bookpremiumfree.com/downloads/a-fundraising-guide-for-nonprofit-board-members/>

CASES, CNIS, UMP, Animar, CONFAGRI, CONFECOOP, CCRL, & UM. (2020). *Guia Prático da Economia Social*. Obtido em 16 de novembro de 2022, de https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2019/09/Guia_Prático_da_Economia_Social.pdf

Charities Aid Foundation. (2021). *CAF World Giving Index 2021 - A Global Pandemic Special Report*. Obtido em 3 de janeiro de 2022, de https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-research/cafworldgivingindex2021_report_web2_100621.pdf

Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas. (s.d.). Obtido em 23 de setembro de 2019, de <https://sites.google.com/site/circoletivas/dl-442-b---codigo/cap-2---isencoes/irc-10>

Código do Imposto Sobre o Valor Acrescentado. (s.d.). Obtido em 3 de novembro de 2019, de http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/civa_rep/Pages/codigo-do-iva-indice.aspx

Comité Económico e Social Europeu. (2017). *Evolução Recente da Economia Social na União Europeia*. Obtido em 8 de julho de 2022, de https://www.animar-dl.pt/site/assets/files/4474/evolucao_recente_da_es_na_ue.pdf

Constituição da República Portuguesa. (s.d.). *Diário da República N.º 86/1976 - Série I de 1976-04-10*. Lisboa: Assembleia da República. Obtido em 5 de julho de 2022, de https://dre.pt/dre/legislacao-consolidada/decreto-aprovacao-constituicao/1976-34520775-49507575?_ts=1656947970521

Correia, J. (2011). *Os Sistemas de Financiamento das IPSS e a sua Relação com o Estado Providência em Portugal*. Obtido em 18 de novembro de

2022, de <https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/7659/1/Os%20Sistemas%20de%20Financiamento%20das%20IPSS%20e%20a%20sua%20Rela%C3%A7%C3%A3o%20com%20o%20Estado%20Provid%C3%Aancia%20em%20Portugal%20-%20Jos%C3%A9%20H%20%20CorreiaM2.pdf>.

Cunha, M. (2017). Receita para uma Estratégia de Fundraising de Sucesso. Obtido em 3 de janeiro de 2019, de <https://www.ver.pt/receita-para-uma-estrategia-de-fundraising-de-sucesso/>

Cutlip, S. (1990). *Fundraising in the United States, Its Role in America's Philanthropy*. Obtido em 18 de novembro de 2022, de https://books.google.pt/books?hl=pt-PT&lr=&id=9Cgg_vy7564C&oi=fnd&pg=PR9&dq=Fundraising+in+the+United+States,+Its+Role+in+America%E2%80%99s+Philanthropy&ots=XPOuZE9Xac&sig=cHVdBkVd5TbZf4cvWiHhFtV0Fil&redir_esc=y#v=onepage&q=Fundraising%20in%20the%20United

Decreto-Lei N.º 119/83 de 5 de fevereiro. (s.d.). *Diário da República N.º 46/1983 - Série I de 1983-02-25*. Lisboa: Ministério dos Assuntos Sociais. Obtido em 23 de setembro de 2019, de <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/119-1983-311401>

Decreto-Lei N.º 119/83, de 25 de fevereiro. (s.d.). *Diário da República N.º 46/1983, Série I de 1983-02-25*. Lisboa: Ministério dos Assuntos Sociais. Obtido em 7 de março de 2023, de https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/119-1983-311401?_ts=1677750841728

Decreto-Lei N.º 519-G2/79 de 29 de dezembro. (s.d.). *Diário da República N.º 299/1979 - Série I*. Lisboa: Ministério dos Assuntos Sociais. Obtido em 18 de novembro de 2022, de https://www.igf.gov.pt/leggeraldocs/DL_519_G2_79.htm

Dinheiro Vivo. (2022). Valor de IRS consignado a instituições subiu 14% em 2021. Obtido em 6 de agosto de 2022, de <https://www.dinheirovivo.pt/economia/valor-de-irs-consignado-a-instituicoes-subiu-14-em-2021-14801494.html>

- Dogan, A., Calik, E., & Calisir, F. (24 de Fevereiro de 2020). Organizational Factors Affecting Individuals to Donate to NPOs. *International Society for Third-Sector*. Obtido em 24 de novembro de 2022, de <https://link.springer.com/article/10.1007/s11266-020-00207-8>
- Dogan, A., Calik, E., & Calisir, F. (2020). Organizational Factors Affecting Individuals to Donate to NPOs in the Turkish Context. Obtido em 2022 de agosto de 8, de <https://www.researchgate.net/profile/Ali-Dogan-7>
- Economia e Finanças. (2022). Lista de Entidades para a Consignação de IRS em 2022. Obtido em 28 de julho de 2022, de <https://economiafinancas.com/2022/entidades-que-pode-apoiar-com-a-consignacao-de-irs-em-2022/>
- Europeia, C. (2001). *Livro Verde: Promover um quadro europeu para a Responsabilidade Social das empresas*. COM: 366final.
- Fernandes, J. M. (2016). *A Economia Social em Portugal*. Obtido em 27 de janeiro de 2019, de <https://josemanuelfernandes.eu/pages/economia-social-em-portugal>
- Franco, R. C., Sokolowski, W., Hairel, E. M., & Salamon, L. M. (2012). *O Setor Não Lucrativo Português Numa Perspetiva Comparada*. Obtido em 2 de março de 2023, de <https://www.fea.pt/files/8d1a34c2296190a4052c5cf977833e6487280053.pdf>
- Funraise. (2021). Global Trends in Giving Report - 2020. Obtido em 9 de Agosto de 2022, de https://assets-global.website-files.com/5da60733afec9db1fb998273/5f5f8fedbd440fd3e98de74c_2020-Giving-Report-English.pdf
- Gierwiatowski, R. (2015). Quando o Marketing se Disfarça de Responsabilidade Social. Obtido em 3 de janeiro de 2020, de <https://chilli360.wordpress.com/2015/03/24/quando-o-marketing-se-disfarca-de-responsabilidade-social/>

Godfrey, J., & Williamson, A. (2020). *The Impact of Recessions on Fundraising: A Systematic Review of the Literature*. Obtido em 10 de Outubro de 2022, de <https://eprints.qut.edu.au/202559/>

Gonçalves, J. (outubro de 2019). *Estratégias de Sustentabilidade Financeira das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS)*. Obtido em 19 de abril de 2023, de https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/29966/1/Tese_Estrat%C3%A9gias%20de%20Sustentabilidade%20Financeira%20das%20Institui%C3%A7%C3%B5es%20Particulares%20de%20Solidariedade%20Social%20-%20Estudo%20de%20Caso.pdf

Governo dos Açores. (2022). *Lista de IPSS na Região Autónoma dos Açores*. Obtido em 19 de julho de 2022, de <https://portal.azores.gov.pt/documents/36925/768021/ListadeIPSSnaRAA.pdf/69aeb49e-b760-e942-b61a-677499387ea4>

Grabois, A. (2020). *Global Philanthropic Response to COVID-19 Approaches \$3 Billion*. Obtido em 10 de Outubro de 2022, de *Philanthropic: A Blog of Opinion and Commentary*: <https://blog.candid.org/post/global-philanthropic-response-to-covid-19-approaches-3-billion/?source=philantopic>

Hager, M., Pollak, T., & Rooney, P. (2001). *Variations in Overhead and Fundraising Efficiency Measures: The Influence of Size, Age, and Subsector*. Obtido em 20 de dezembro de 2022, de <https://archives.iupui.edu/server/api/core/bitstreams/c13f44a1-c2ae-41ce-ae02-4675d96517e1/content>

Herzer, D., & Nunnenkamp, P. (2012). *Private donations, government grants, commercial activities, and fundraising: cointegration and causality for NGOs in International development cooperation*. Obtido em 7 de dezembro de 2022, de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X13000569>

INE. (2019). *Inquérito ao Trabalho Voluntário*. Obtido em 20 de dezembro de 2019, de https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=379956830&DESTAQUESmodo=2&xlang=pt

Instituto da Segurança Social, I.P. (2014). *Guia Prático - Constituição de Instituições Particulares de Segurança Social*. Obtido em 25 de janeiro de 2022, de https://www.seg-social.pt/documents/10152/15030/constituicao_ipss/711eac25-5231-4d96-a7db-6c68a6385100/711eac25-5231-4d96-a7db-6c68a6385100

Instituto da Segurança Social, I.P. (2022). *Lista de Associações Mutualistas Registadas*. Obtido em 19 de julho de 2022, de <https://www.seg-social.pt/documents/10152/864429/Lista+AM/053592b8-06be-4067-8546-b56353701b6f>

Instituto da Segurança Social, I.P. (2022). *Lista de Casas do Povo Registadas*. Obtido em 19 de julho de 2022, de https://www.seg-social.pt/documents/10152/864429/Listagem_casas_do_povo.PDF/0876eae8-4bfd-4155-9bfb-21e1c3b1e7ef

Instituto da Segurança Social, I.P. (2022). *Lista de Cooperativas Registadas*. Obtido em 19 de julho de 2022, de https://www.seg-social.pt/documents/10152/864429/Listagem_cooperativas.PDF/f8799f1d-ba7f-4234-bcf9-7be764aaf7b7

Instituto da Segurança Social, I.P. (2022). *Lista de Instituições Particulares de Solidariedade Social*. Obtido em 19 de julho de 2022, de https://www.seg-social.pt/documents/10152/864429/Listagem_ipss/8371faa4-dea5-4c03-a47f-3446f1f4c6c3

Instituto Nacional de Estatística. (2013). *Conta Satélite da Economia Social: 2010*. Obtido em 8 de julho de 2022, de https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=157543613&PUBLICACOESmodo=2

- Instituto Nacional de Estatística. (2016). Conta Satélite da Economia Social: 2013. Obtido em 8 de julho de 2022, de <https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2019/07/20CSES-PT-3.pdf>
- Instituto Nacional de Estatística. (2019). Conta Satélite da Economia Social: 2016. Obtido em 8 de julho de 2022, de https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2019/07/19ContaSatEconSocial_2016.pdf
- ISS. (2012). *Fundo de Socorro Social*. Obtido em 26 de outubro de 2019, de <http://www.seg-social.pt/fundo-de-socorro-social>
- ISS. (2017). *Fundo de Reestruturação do Setor Solidário*. Obtido em 26 de outubro de 2019, de <http://www.seg-social.pt/fundo-de-reestruturacao-do-setor-solidario>
- Jorge, H. (2017). Estratégias de Fundraising para a Sustentabilidade Financeira das Organizações sem Fins Lucrativos: a Experiência da Operação Nariz Vermelho. Obtido em 22 de dezembro de 2019, de <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/15577>
- Jornal i. (2017). Donativos do IRS valeram 48 milhões de euros a instituições nos últimos 3 anos. Obtido em 22 de dezembro de 2019, de <https://ionline.sapo.pt/artigo/606857/donativos-do-irs-valeram-48-milhoes-de-euros-a-instituicoes-nos-ltimos-tr-s-anos?seccao=Portugal>
- Klein, K. (2016). Fundraising For Social Change. Obtido em 9 de agosto de 2022, de <https://www.pdfdrive.com/fundraising-for-social-change-e158156041.html>
- Kundzina, L., & Rivza, B. (2020). Fundraising for Universities by Alumni Efforts: a Literature Review. Obtido em 7 de outubro de 2022, de https://www.researchgate.net/publication/350865890_Fundraising_for_universities_by_alumni_efforts_a_literature_review
- Lei 71/98, de 3 de novembro. (s.d.). *Diário da República N.º 254/98 - I Série A*. Lisboa: Assembleia da República. Obtido em 1 de julho de 2022, de <https://dre.pt/dre/detalhe/lei/71-1998-223016>

Lei N.º 151/99, de 14 de setembro. (s.d.). *Diário da República N.º 215 - Série I Parte A de 14/09/1999*. Lisboa: Assembleia da República. Obtido em 15 de novembro de 2022, de https://www.igf.gov.pt/leggeraldocs/LEI_151_99.htm

Lei N.º 30/2013, de 8 de maio. (s.d.). *Diário da República N.º 88/2013 - Série I*. Lisboa: Assembleia da República. Obtido em 1 de julho de 2022, de <https://dre.pt/dre/detalhe/lei/30-2013-260892>

León, P. (2001). Four Pillars of Financial Sustainability. Obtido em 2019 de janeiro de 2019, de https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadf342.pdf

León, P. (2001). Four Pillars of Financial Sustainability. Obtido em 27 de janeiro de 2019, de https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadf342.pdf

Lindahl, W. E., & Conley, A. T. (2002). Literature Review: Philanthropic Fundraising. Obtido em 7 de outubro de 2022, de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/nml.13108>

Love, K. (2018). Nonprofit Fundraising Strategies to Provide Quality Sustainable Services . Obtido em 9 de Agosto de 2022, de <https://scholarworks.waldenu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=6148&context=dissertations>

Marques, M. (2010). IPSS: Uma Abordagem Fiscal. Obtido em 3 de novembro de 2019, de https://www.occ.pt/fotos/downloads/files/1269613311_45_47Fisca.pdf

ME, MTSSS, MS, UMP, CNIS, & CONFECOOP. (2019). *Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário - Protocolo para o Biénio 2019-2020*. ME. Obtido em 3 de novembro de 2019, de <https://www.portugal.gov.pt/download-ficheiros/ficheiro.aspx?v=b3c08d19-4fac-4647-9e40-71e964b0d73d>

ME, MTSSS, MS, UMP, CNIS, UM, & CONFECOOP, CCRL. (2015). *Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário - Protocolo para o Biénio 2015-2016*. Obtido em 3 de novembro de 2019, de <http://www.seg->

social.pt/documents/10152/9129900/Protocolo%20de%20Coopera%C3%A7%C3%A3o%202015-2016/4fd04477-2532-4dca-9204-b1eb94092f68

ME, MTSSS, MS, UMP, CNIS, UM, & CONFECOOP, CCRL. (2016). *Adenda ao Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário - Protocolo para o Biénio 2015-2016*. Obtido em 3 de novembro de 2019, de https://www.mutualismo.pt/anexos/adenda_compromisso_setor_solidario_2015_2016.pdf

ME, MTSSS, MS, UMP, CNIS, UM, & CONFECOOP, CCRL. (2017). *Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário - Protocolo para o Biénio 2017-2018*. Obtido em 3 de novembro de 2019, de <http://www.seg-social.pt/documents/10152/15186286/Compromisso%20de%20Coopera%C3%A7%C3%A3o%20Sector%20Social/e453f97b-9853-4ef0-8b35-6b64c8dba2ea>

ME, MTSSS, MS, UMP, CNIS, UM, & CONFECOOP, CCRL. (2018). *Adenda ao Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário - Protocolo para o Biénio 2017-2018*. Obtido em 3 de novembro de 2019, de <https://www.portugal.gov.pt/download-ficheiros/ficheiro.aspx?v=043a2b75-8885-40f7-9d98-cd1d1011eaed>

ME, MTSSS, MS, UMP, CNIS, UM, & CONFECOOP, CCRL. (2019). *Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário - Protocolo para o Biénio 2019-2020*. Obtido em 2 de março de 2023, de https://www.seg-social.pt/documents/10152/453857/Protocolo_cooperacao_2019_2020.pdf/555fdcce-c89f-4820-aaab-9d2fb8b48b7f

ME, MTSSS, MS, UMP, CNIS, UM, & CONFECOOP, CCRL. (2021). *Compromisso de Cooperação para o Setor Social e Solidário - Protocolo para o Biénio 2021-2022*. Obtido em 2 de dezembro de 2021, de <http://cnis.pt/wp->

content/uploads/2021/07/Compromisso_Coopera%C3%A7%C3%A3o_2021_2022.pdf

- Melandri, V. (2018). *Manual de Fundraising*. 1.^a Edição, Cascais, Príncipia Editora, Lda.
- Mendes, A. (2018). *Importância Económica e Social das IPSS em Portugal*. Obtido em 20 de novembro de 2021, de <http://rede-social.cm-feira.pt/rede-social/mosaico-social/vi-mosaico-social/a-importancia-economica-e-social-das-ipss-em-portugal/view>
- MTSSS. (2023). Carta Social - Rede de Serviços e Equipamentos - Relatório 2021. Obtido em 28 de junho de 2023, de <https://www.cartasocial.pt/documents/10182/13834/csocial2021.pdf/12f65226-8c2a-42ef-b8b3-dad731ecccacaf>
- OBESP. (2013). A Economia Social: Conceito Proposto pelo OBESP. p. 1. Obtido em 1 de outubro de 2021, de https://cases.pt/wp-content/uploads/OBESP_Conceito_de_Economia_social_09_DEZ_2011.pdf
- Oken, C., & Weisbrod, B. A. (2000). Determinants of Donations in Private Nonprofit Markets. Obtido em 30 de dezembro de 2019, de https://www.researchgate.net/publication/223289239_Determinants_of_Donations_in_Private_Nonprofit_Markets
- Pereira, M. (2012). Setor Social tem de apostar no marketing e no fundraising. *Impulso Positivo*, 12.
- Pittarello, A., & Kogut, T. (2021). To Ask or Not to Ask: Enhancing Donations to Nonprofits by Soliciting. Obtido de <https://psycnet.apa.org/record/2021-87617-001>
- Pittarello, A., & Kogut, T. (17 de Setembro de 2022). To Ask or Not to Ask: Enhancing Donations to Nonprofits by Soliciting. *Journal of Business and Psychology*. Obtido em 26 de novembro de 2022, de <https://psycnet.apa.org/record/2021-87617-001>

Pordata - Base de Dados Portugal Contemporâneo. (2021). *Empresas: total e por forma jurídica*. Obtido em 27 de outubro de 2021, de <https://www.pordata.pt/Portugal/Empresas+total+e+por+forma+jur%c3%addica-2855>

Portaria N.º 196-A/2015 de 1 de julho. (s.d.). *Diário da República N.º 126/2015 - I Série*. Lisboa: Ministério da Solidariedade, Emprego e Segurança Social. Obtido em 16 de novembro de 2022, de <https://dre.pt/dre/detalhe/portaria/196-a-2015-67666075>

Portaria N.º 70/2021, de 26 de março. (s.d.). *Diário da República N.º 60/2021, Série I de 2021-03-26*. Lisboa: Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social. Obtido em 3 de março de 2023, de <https://dre.pt/dre/detalhe/portaria/70-2021-160316760>

Portaria N.º 88-C/2020 de 6 de abril. (s.d.). *Diário da República N.º 68/2020 - I Série*. Lisboa: Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social. Obtido em 24 de novembro de 2021, de <https://dre.pt/dre/detalhe/portaria/88-c-2020-131177573>

Prodanov, C; Freitas, E. (2013), *Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Académico*, 2.ª Edição, Rio Grande do Sul, Universidade Feevale.

Público. (2020). Consignação do IRS fez chegar 91 milhões de euros às instituições desde 2014. Obtido em 10 de dezembro de 2021, de <https://www.publico.pt/2020/04/21/economia/noticia/consignacao-irs-fez-chegar-91-milhoes-euros-instituicoes-desde-2014-1913260>

Quivy, Raymon e Luc Van Campenhoudt (1998), *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, Lisboa, Gradiva – Publicações, S. A.

Santos, S., Limão, A., Barbosa, P., & Cachaço, B. (2008). Sustentabilidade para Principiantes. *Sustentare*. Obtido em 11 de Abril de 2023, de <https://www.sustentare.pt/pdf/Research1%20-%20Sustentabilidade-Principiantes.pdf>

Sargeant, A., & Shang, J. (2010). *Fundraising: Principles and Practise*. Obtido em 9 de agosto de 2022, de <https://www.pdfdrive.com/fundraising->

principles-and-practice-essential-texts-for-nonprofit-and-public-
leadership-and-management-e186140172.html

- Sarikaya, S., & Buhl, H. U. (2021). The Challenge of Resource Allocation in the Nonprofit. *JOURNAL OF NONPROFIT & PUBLIC SECTOR MARKETING*. Obtido em 25 de novembro de 2022, de https://www.researchgate.net/publication/338386480_The_Challenge_of_Resource_Allocation_in_the_Nonprofit_Sector_Determining_the_Right_Amount_of_Fundraising_Expenses
- Silva, M. (2010). Enfrentar a Crise. Erradicar a Pobreza - O Contributo da Economia Social. *Revista Sociedade e Trabalho*(41), pp. 101 - 110.
- Silva, S., Santos, N., Mota, J., & Martin, I. (2014). Sustentabilidade das Instituições Particulares de Solidariedade Social em Portugal. Obtido em 18 de novembro de 2022, de <https://ideg.pt/wp-content/uploads/Sustentabilidade-das-Institui%C3%A7%C3%B5es-Particulares-de-Solidariedade-Social.pdf>
- Silvestre, R. (2009). A Associação Portuguesa de Fundraising e o Fundraising Profissional de Portugal. Obtido em 3 de janeiro de 2019, de <https://pt.slideshare.net/humaneasy/the-european-fundraising-association-and-professional-fundraising-in-portugal>
- Silvestre, R. (2009). A Associação Portuguesa de Fundraising e o Fundraising Profissional de Portugal. Obtido em 3 de janeiro de 2019
- Soares, C., Fialho, J. A., Chau, F., Gageiro, J., & Pestana, H. (2012). A Economia Social e a sua Sustentabilidade como Fator de Inclusão Social. Obtido em 18 de novembro de 2022, de <http://www.serga.pt/userfiles/files/Relatorio%20Final.pdf>
- Sustentare. (2008). *Sustentabilidade para Principiantes*. Obtido em 11 de Abril de 2023, de <https://www.sustentare.pt/pdf/Research1%20-%20Sustentabilidade-Principiantes.pdf>

Todorov, G. (2022). Valuable Crowdfunding Statistics, Facts and Trends. Obtido em 9 de Agosto de 2022, de <https://thrivemyway.com/crowdfunding-statistics/>

Walk, M., Curley, C., & Daniel, J. L. (2022). Competition is on the rise: To what extent does traditional fundraising performance research apply in competitive environments? Obtido em 18 de novembro de 2022, de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/nml.21500>

ANEXOS

ANEXO I – IPSS em Portugal Continental**Tabela 39 – Distribuição geográfica das IPSS registadas em Portugal em 2021**

Distrito	N.º de IPSS por distrito
Aveiro	339
Beja	91
Braga	399
Bragança	111
Castelo Branco	165
Coimbra	259
Évora	161
Faro	148
Guarda	303
Leiria	210
Lisboa	983
Portalegre	120
Porto	572
Santarém	250
Setúbal	207
Viana do Castelo	144
Vila Real	146
Viseu	249
Total	4857

Fonte: ISS, Lista de IPSS registadas em Portugal

**Tabela 40 – Distribuição geográfica das Associações Mutualistas registadas em Portugal
em 2021**

Distrito	N.º de Associações Mutualistas por distrito
Aveiro	3
Beja	0
Braga	3
Bragança	2
Castelo Branco	1
Coimbra	1
Évora	2
Faro	5
Guarda	0
Leiria	1
Lisboa	30
Portalegre	0
Porto	38
Santarém	4
Setúbal	8
Viana do Castelo	1
Vila Real	0
Viseu	3
Total	102

Fonte: ISS, Lista de Associações Mutualistas registadas

Tabela 41 – Distribuição geográfica das organizações equiparadas a IPSS registadas em Portugal em 2021

Distrito	N.º de Casas do Povo	N.º de Cooperativas	Total
Aveiro	7	14	21
Beja	8	3	11
Braga	22	25	47
Bragança	0	3	3
Castelo Branco	1	1	2
Coimbra	11	5	16
Évora	4	6	10
Faro	4	3	7
Guarda	0	1	1
Leiria	6	10	16
Lisboa	4	43	47
Portalegre	4	2	6
Porto	7	22	29
Santarém	1	2	3
Setúbal	8	16	24
Viana do Castelo	7	2	9
Vila Real	5	4	9
Viseu	5	3	8
Total	104	165	269

Fonte: ISS, Lista de Casas do Povo registadas; ISS, Lista de Cooperativas registadas

Tabela 42 – Organizações registadas na Região Autónoma dos Açores em 2021

Distrito	IPSS	N.º de Casas do Povo	N.º de Cooperativas	Total
Açores	230	67	5	302

Fonte: Governo dos Açores, Lista de IPSS na Região Autónoma dos Açores

ANEXO II

**Tabela 43 – Demonstração de Resultados com a discriminação das subcontas
necessárias para diferenciação das diversas fontes de rendimento das IPSS**

7: RENDIMENTOS	2014			2015 (até 2021)		
	Valor	Percentagem Atribuída	Tipo de receita	Valor	Percentagem Atribuída	Tipo de receita
71+72: Vendas e prestações de serviços						
71: Vendas						
72: Prestações de serviços						
721: Quotas dos utilizadores						
722: Quotizações e jóias						
723: Promoções para captação de recursos						
724: Rendimentos de patrocinadores e colaborações						
725+726+728: Outras prestações de serviços						
73: Variação dos inventários na produção						
74: Trabalhos para a própria entidade						
75: Subsídios, doações e legados à exploração						
751: Subsídios de entidades públicas						
7511: Segurança Social						
7512: Autarquias						
7513: Outras entidades públicas						
752: Subsídios de outras entidades						
753: Doações e heranças						
754: Legados						
76: Reversões						
77: Ganhos por aumentos de justo valor						
78: Outros rendimentos						
781: Rendimentos suplementares						
788: Outros						
7883: Imputação de subsídios para investimentos						
7885: Restituições e consignações de impostos						
7888: Outros não especificados						
78881: Donativos						
78882: Outros						
782+783+784+785+786+787+7881+7882+7884+7886+7887 : Outros						
79: Juros, dividendos e outros rendimentos similares						
6: GASTOS						
61: Custo dos inventários vendidos e das matérias-primas consumidas						
62: Fornecimentos e serviços externos						
63: Gastos com pessoal						
64: Gastos de depreciação e de amortização						
65: Perdas por imparidade						
66: Perdas por reduções de justo valor						
67: Provisões do período						
68: Outros gastos						
69: Gastos de financiamento						
8: RESULTADOS						
812: Imposto sobre o rendimento do período						
818: Resultado líquido do período						

Fonte: Adaptado de Mendes (2018:66)