

Inês Isabel Teixeira Moreira

**AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO FINANCEIRO E SUAS
IMPLICAÇÕES NA TOMADA DE DECISÃO: ESTUDO DE
CASO DA BENÉFICA E PREVIDENTE**

Relatório de Estágio Profissional para obtenção do grau de Mestre
em Gestão de Empresas

Orientador: Professor Doutor António Cunha

Instituto Superior de Administração e Gestão

PORTO, NOVEMBRO DE 2024

DECLARAÇÃO DE HONRA

Eu, Inês Isabel Teixeira Moreira abaixo assinada, estudante do mestrado em Gestão de Empresas do Instituto Superior de Administração e Gestão, com o nº 221260012, declaro por minha honra que o presente trabalho académico foi elaborado exclusivamente por mim, e respeita os direitos de autor e não contém qualquer plágio.

Por ser verdade e me ter sido solicitada apresento esta declaração que vai assinada por mim.

Porto, 23/10/2024

Inês Moreira

AGRADECIMENTOS

Gostaria de expressar a minha sincera gratidão a todos os que contribuíram para esta jornada e para a realização deste relatório.

Em primeiro lugar, agradeço às colegas da sede da Associação Benéfica e Previdente, que sempre me apoiaram durante o estágio e que contribuíram significativamente para a minha aprendizagem. A vossa disposição em partilhar conhecimentos e experiências foi fundamental para a minha formação.

Agradeço também às minhas amigas Ana e Inês, que estiveram sempre ao meu lado durante o mestrado. O apoio, a compreensão e a motivação que me transmitiram tornaram a minha passagem pelo ISAG muito mais feliz e divertida. Sem vocês, esta experiência não teria sido a mesma coisa.

Os meus sinceros agradecimentos vão para os meus pais e para a minha tia, que sempre me incentivaram a perseguir os meus sonhos e a não desistir, por mais difícil que parecesse. Foram sempre o meu abraço amigo ao longo deste percurso, e sou eternamente grata por todo o amor, paciência e apoio incondicional que me deram.

Por fim, um agradecimento especial ao meu noivo Dani. O teu amor incondicional, o apoio em todas as minhas escolhas e a tua presença nas horas difíceis foram cruciais para mim. Não há palavras suficientes para expressar a minha gratidão por tudo o que fizeste por mim. Sempre me deste a mão e limpaste todas as lágrimas quando mais precisei de ajuda e motivação, e sou imensamente grata por te ter ao meu lado nesta jornada e na vida.

A todos, um enorme obrigado!

RESUMO

Este relatório de estágio descreve as atividades realizadas na Associação Benéfica e Previdente, com foco na área de contabilidade e gestão financeira. O trabalho consiste na avaliação do desempenho económico-financeiro da organização no período de 2020 a 2022, utilizando uma metodologia quantitativa baseada na análise de rácios financeiros. O estudo permitiu destacar os principais desafios financeiros enfrentados pela Associação, como a necessidade de estabilizar a liquidez, gerir os prazos de recebimento e pagamento de forma mais eficiente, e reduzir os custos fixos, nomeadamente, com pessoal.

No que diz respeito à clínica, a Medicina Dentária provou ser a especialidade com mais faturação, enquanto a Clínica Geral continua a ser a mais procurada, apesar de gerar menor receita. Entre as soluções propostas estão a revisão da política de preços e a negociação com seguradoras de saúde, para aumentar o fluxo de pacientes e diversificar as fontes de rendimento.

Por fim, são sugeridas medidas como o uso estratégico de redes sociais para captar públicos mais jovens, o estabelecimento de parcerias com instituições de ensino e o investimento em tecnologia, com o objetivo de modernizar processos, otimizar recursos e garantir a sustentabilidade financeira da Associação.

Palavras-chave: análise económico-financeira, serviços clínicos, contabilidade, instituição sem fins lucrativos, eficiência operacional

ABSTRACT

This internship report describes the activities carried out at the Benéfica e Previdente Association, with a focus on accounting and financial management. The work consists of assessing the organization's economic and financial performance for the period 2020 to 2022, using a quantitative methodology based on the analysis of financial ratios. The study highlighted the main financial challenges faced by the Association, such as the need to stabilize liquidity, manage receipt and payment times more efficiently, and reduce fixed costs, particularly staff costs.

As far as the clinic is concerned, Dentistry has proved to be the specialty with the highest turnover, while General Practice continues to be the most sought-after, despite generating less revenue. Among the solutions proposed are revising the pricing policy and negotiating with health insurers to increase the flow of patients and diversify sources of income.

Finally, measures such as the strategic use of social networks to attract younger audiences, the establishment of partnerships with educational institutions and investment in technology are suggested, with the aim of modernizing processes, optimizing resources and ensuring the Association's financial sustainability.

Keywords: economic and financial analysis, clinical services, accounting, non-profit institution, operational efficiency

ÍNDICE GERAL

DECLARAÇÃO DE HONRA	I
AGRADECIMENTOS	II
RESUMO	III
ABSTRACT	IV
ÍNDICE GERAL	V
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	VII
LISTA DE TABELAS	X
LISTA DE FIGURAS	X
LISTA DE APÊNDICES	XI
1. INTRODUÇÃO	1
2. ENQUADRAMENTO TÉCNICO E CIENTÍFICO	3
2.1. Tomada de Decisão	3
2.2. Análise Económico-Financeira	4
2.2.1. Balanço	6
2.2.2. Demonstração dos Resultados	8
2.2.3. Demonstração de Fluxos de Caixa	9
2.2.4. Rácios Económico-Financeiros	9
2.3. Sistema de Normalização Contabilística	22
2.4. Sistema Nacional de Saúde e Serviços Clínicos	24
3. DIAGNÓSTICO DA ORGANIZAÇÃO E DA PROBLEMÁTICA	26
3.1. Apresentação da Associação	26
3.2. Missão	28
3.3. Visão	28
3.4. Objetivos	28
3.4.1. Gerais	28
3.4.2. Relativos aos Serviços	29
3.5. Atividades da Associação	30
3.6. Departamento Financeiro	31
3.6.1. <i>Software</i> de Gestão	31
3.7. Análise SWOT	33
4. METODOLOGIA, ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E CONTRIBUTOS PARA A ORGANIZAÇÃO	36
4.1. Metodologia, Cronologia e Duração do Estágio	36
4.2. Documentos Utilizados	38
4.3. Análise Financeira da Associação	38
4.3.1. Análise da Clínica Benéfica e Previdente	42

5. REFLEXÃO E AUTOAVALIAÇÃO DO TRABALHO.....	46
6. CONCLUSÃO	47
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	48
APÊNDICES	52

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ATL:	Atividade de Tempos Livres
IPSS:	Instituição Particular de Solidariedade Social
APM:	Associação Portuguesa de Mutualidades
SAASI:	Serviço de Atendimento e Acompanhamento Social Integrado
SAAS:	Serviço de Atendimento e Acompanhamento Social
SNC:	Sistema de Normalização Contabilística
RSI:	Rendimento Social de Inserção
PESTAL:	Político; Económico; Social; Tecnológico; Ambiental; Legal
SWOT:	<i>Strengths; Weaknesses; Opportunities; Threats</i>
ISAG:	Instituto Superior de Administração e Gestão
CMVMC:	Custos das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas
FSE:	Fornecimentos e Serviços Externos
EBITDA:	<i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</i>
EBIT:	<i>Earnings Before Interest and Taxes</i>
EBT:	<i>Earnings Before Taxes</i>
FM:	Fundo de Maneio
NFM:	Necessidades de Fundo de Maneio

TL:	Tesouraria Líquida
PMP:	Prazo Médio de Pagamento
PMR:	Prazo Médio de Recebimento
PMI:	Prazo Médio de Inventários
CFE:	Ciclo Financeiro de Exploração
RBV:	Rentabilidade Bruta das Vendas
RLV:	Rentabilidade Líquida das Vendas
RCP:	Rentabilidade do Capital Próprio
ROE	<i>Return on Equity</i>
ROA:	Rentabilidade do Ativo Total
DR:	Demonstração dos Resultados
RL:	Resultado Líquido
CCI:	Código da Contribuição Industrial
POC:	Plano Oficial de Contabilidade
CNC:	Comissão de Normalização Contabilística
CEE:	Comunidade Económica Europeia
NIC:	Normas Internacionais de Contabilidade
IFRS:	Normas Internacionais de Relato Financeiro
IASB:	<i>International Accounting Standards Board</i>
PME:	Pequenas e Médias Empresas
SNS:	Sistema Nacional de Saúde

SIGIC:	Sistema Integrado de Gestão de Inscritos para Cirurgia
ACES:	Agrupamentos de Centros de Saúde
EU:	União Europeia
KM:	<i>Knowledge Management</i>
IS:	<i>Information Systems</i>
GAF	Grau de Alavancagem Financeira
GAO	Grau de Alavancagem Operacional
GAC	Grau de Alavancagem Combinada

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Estrutura Visual do Balanço	6
Tabela 2: Análise SWOT	34
Tabela 3: Cronograma da Redação do Relatório de Estágio	37
Tabela 4: Gastos com os Médicos	43
Tabela 5: Receitas dos Médicos	44
Tabela 6: Médico de Medicina Dentária mais rentável	45

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Mapa das Atividades e Valências da Associação	30
Figura 2: <i>Printscreen</i> do <i>Software</i> de Contabilidade Utilizado	32
Figura 3: Soluções de <i>Software</i> para Economia Social	33
Figura 4: Percentagem Representativa dos Ganhos por Especialidade	44

LISTA DE APÊNDICES

Apêndice 1: Demonstração de Resultados	52
Apêndice 2: Balanço Funcional.....	54
Apêndice 3: Indicadores de Funcionamento	55
Apêndice 4: Indicadores de Liquidez	56
Apêndice 5: Indicadores de Estrutura Financeira	57
Apêndice 6: Indicadores de Rentabilidade	58
Apêndice 7: Indicadores de Risco	59
Apêndice 8: Número de Serviços por Tipologia de Consulta.....	60
Apêndice 9: Gastos com os Médicos	68
Apêndice 10: Receitas dos médicos	71
Apêndice 11: Receita por Especialidade	76

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho foi desenvolvido no âmbito da unidade curricular de Estágio Profissional oferecido pelo programa do Mestrado de Gestão de Empresas do ISAG – Instituto Superior de Administração e Gestão. A principal finalidade deste relatório é avaliar a situação económico-financeira da associação entre 2020 e 2022, para obter um diagnóstico abrangente da organização e do seu impacto na tomada de decisão por parte de um gestor. Além disso, será realizado um estudo detalhado da clínica para determinar as especialidades, médicos e serviços mais rentáveis para a mesma.

Entre 11 de setembro e 21 de novembro de 2023, realizei um estágio de 400 horas na Benéfica e Previdente – Associação Mutualista, sediada no Porto.

A Benéfica e Previdente é uma associação sem fins lucrativos, com foco em vários setores, nomeadamente o setor da saúde, do apoio social e do turismo. No setor da saúde, prestam uma ampla gama de serviços especializados na sua clínica, incluindo clínica geral, medicina dentária, ginecologia, até mesmo medicina e segurança no trabalho. A par disso, possuem valências dedicadas ao apoio social, como creches, centro comunitário, centro de convívio e centros de dia. Disponibilizam, ainda, dois apartamentos para apoiar pessoas em situação de sem-abrigo, prestando auxílio na sua reinserção na comunidade. Já o Abrigo da Geira é um alojamento local situado no Gerês.

Sob a supervisão da Dra. Carla Matos, tive a oportunidade de estagiar no Departamento Financeiro da Associação. As minhas responsabilidades consistiam no suporte à contabilidade da organização, que se baseava na recolha, arquivo e lançamento de documentos contabilísticos. Adicionalmente, tive a oportunidade de analisar a informação financeira da Clínica.

Primeiramente, será apresentado um enquadramento técnico e científico da área em estudo, concentrando-se na importância dos indicadores, instrumentos e principais rácios da análise financeira e como esta influencia a tomada de decisão numa organização. Posteriormente, terá uma breve apresentação da associação e uma visão generalizada da sua situação atual.

O capítulo 4 aprofunda a metodologia em estudo, abrangendo a análise financeira da associação, bem como as atividades desenvolvidas no decorrer do estágio. A par disso, a análise incorporará os dados recolhidos da clínica.

No capítulo 5, será incluída uma breve reflexão sobre o estágio e as tarefas realizadas, juntamente com uma avaliação do desempenho das mesmas.

Por fim, serão apresentadas as reflexões finais do relatório, abrangendo a importância deste estágio em termos de crescimento pessoal e profissional, uma análise crítica da empresa e um relato com alguns desafios encontrados ao longo do caminho.

2. ENQUADRAMENTO TÉCNICO E CIENTÍFICO

2.1. Tomada de Decisão

A tomada de decisão consiste num processo cognitivo onde se escolhe a opção estratégica que parece ser a mais adequada no momento, entre várias alternativas disponíveis. Esse processo pode ser racional ou irracional, sendo que o racional se baseia em dados e factos concretos que ajudam o indivíduo a optar pela melhor alternativa. Além disso, uma decisão é tomada com base em fatores pessoais - experiência, personalidade e crenças; fatores organizacionais – cultura organizacional, políticas e recursos; fatores externos - concorrência, mercado e legislação.

Neste contexto, a gestão do conhecimento destaca-se como um elemento crucial, promovendo a partilha e a aplicação de informações relevantes para fundamentar decisões estratégicas. Tal como referido por Raquel Merlo, p. (2017, p. 46):

“investment in KM practice and the consolidation of a learning culture are correlated, reflecting a type of leadership that is favorable to the flow of information, generation, and sharing of knowledge (the intellectual capital) and optimization of decision making and business performance”.

No contexto empresarial, as decisões são geralmente racionais, pois sabe-se que as organizações mais bem-sucedidas são aquelas que priorizam e convertem o conhecimento e as informações em lucratividade. Para isso, uma organização utiliza predominantemente uma das principais ferramentas de apoio à tomada de decisão: a análise financeira. Esta técnica traduz-se na recolha de dados contábeis que permitem ao gestor financeiro estudar o passado e o presente da situação económico-financeira da empresa, facilitando a previsão de tendências futuras.

Segundo Júnior, p. (2018, p. 2), “a administração das operações financeiras de uma empresa envolve muitas atividades diferentes, como planeamento, operações e análises financeiras, operações de tesouraria (...), planeamento fiscal e diversas outras que, como pode ser observado, envolvem tomada de decisões constantes.”

Assim, esta ferramenta, juntamente com o exercício de *Due Diligence*, é imprescindível tanto para a gestão interna da empresa quanto para os demais *stakeholders*. Estas partes interessadas baseiam-se nestes estudos para obter uma compreensão abrangente da situação da organização e tomar decisões informadas relativamente a investimentos ou à concessão de créditos à empresa. Er-Rami et al.

(2024) reforça esta ideia afirmando que os relatórios financeiros são cada vez mais essenciais para a tomada de decisão. *Due Diligence* examina vários aspetos da organização, incluindo fatores económicos, políticos e geográficos.

Quando se trata de gestão interna, a análise financeira, se bem manuseada, pode funcionar como um painel para avaliar resultados e facilitar comparações durante curtos ou longos períodos. Além disso, permite aos gestores diagnosticar a organização sob três óticas: equilíbrio financeiro, rentabilidade da empresa e risco empresarial (Júnior, 2018). Desta forma, conseguem identificar áreas cruciais e obter *insights* sobre as principais prioridades para a resolução de problemas.

Para que este processo de tomada de decisão seja mais rápido e eficiente, é recomendado que as organizações utilizem sistemas de informação, que integram ferramentas analíticas e informações atualizadas. Segundo Hera et al., p. (2024, p. 1049), *“the use of big data platforms and the integration of machine learning algorithms help firms to gain insights from data such as patterns, trends, and other facets of the market”*.

2.2. Análise Económico-Financeira

A análise económico-financeira é a técnica frequentemente utilizada na avaliação das condições financeiras e económicas de uma organização, onde através da recolha e estudo de dados financeiros da empresa, consegue-se estabelecer “relações entre contas e agrupamento de contas do Balanço e Demonstração dos Resultados, da Demonstração de Fluxos de Caixa ou outros documentos contabilísticos.” (Santos, 2020, p. 13).

Segundo Farinha (2021), estes agrupamentos de contas são denominados instrumentos. Nestes documentos divulgados pelas próprias empresas, é possível encontrar informações de natureza contabilística e extra contabilística que dá a conhecer, tanto aos gestores como a pessoas externas à empresa, a situação financeira em que esta se encontra. Já as relações entre as contas denominam-se como indicadores económico-financeiros, indicadores financeiros ou, simplesmente, rácios (nome comumente utilizado).

Esta abordagem destaca-se como um método preferencial para a orientação na tomada de decisão por parte dos gestores e todos os *stakeholders* da empresa, quer seja de financiamento ou investimento (Chy & Buadi, 2023). O destaque dessa abordagem deve-se ao fato de que o objetivo primordial do Departamento Financeiro de qualquer empresa é otimizar o seu valor, garantindo um alto retorno sobre o

investimento realizado e, assim, maximizar os ganhos dos acionistas (Odat & Bsoul, 2024). Para o conseguir, é necessário que as empresas invistam em pessoas com as melhores competências e conhecimentos financeiros, para tomarem decisões financeiras mais acertadas e gerirem o capital de forma mais eficiente (Abiodun Oladapo, 2024). Segundo Bryl (2018) e Odat & Bsoul (2024), os conhecimentos e as competências dos trabalhadores podem ser vistos como uma forma de capital humano, representando um conjunto de saberes, habilidades e capacidades intrínsecas aos indivíduos, que constituem um ativo intangível essencial para a vantagem competitiva da empresa. Só assim as organizações conseguem ter “maior probabilidade de obter um melhor desempenho financeiro para as suas empresas” (Abiodun Oladapo, 2024, p. 31).¹ De acordo com Valaskova et al., p. (2023, p. 335), *“financial performance is understood as a representation of the corporate attained success, which can be expressed as the result of various activities that have already been carried out”*.

Por meio das relações entre contas, mencionadas anteriormente, permite-se analisar tanto o passado como o presente da empresa, permitindo obter informações sobre a “evolução da situação financeira da empresa, detetar tendências futuras de evolução, fornecer informações para a gestão e propor medidas corretivas” (Farinha, 2021; Olayinka, 2022). Além disso, como referido por Farinha (2021) e defendido por Júnior (2018), estas relações permitem ao gestor identificar aspetos cruciais para a sobrevivência e expansão da empresa, tais como o equilíbrio financeiro, a eficiência operacional, a gestão do risco e a criação de valor. Com base nestes quatro elementos, é possível determinar se a empresa possui capacidade financeira para gerar resultados e cumprir as suas obrigações a curto, médio e longo prazo.

O primeiro passo da análise financeira de uma organização consiste na preparação dos documentos a serem estudados. Com base nesses documentos, é possível recolher informações e conhecimentos sobre a situação financeira da organização, para realizar um diagnóstico do equilíbrio financeiro da empresa e proceder à análise dos rácios financeiros.

Os documentos a utilizar são denominados demonstrações financeiras, que consoante Olayinka (2022), são dados financeiros detalhados, que se tornam realmente relevantes quando submetidos a uma análise e interpretação adequadas. Estas são definidas como “uma representação estruturada da posição financeira e do desempenho financeiro de uma entidade.” (Ministério das Finanças, 2015a, p. 3480), com o propósito

¹ Frase original em inglês: *“more likely to achieve enhanced financial performance for their businesses.”*

de fornecer informações úteis aos gestores, permitindo-lhes comparar os resultados com os de anos anteriores, bem como com os de outras entidades do setor. Neste sentido, o Sistema de Normalização Contabilística (Ministério das Finanças e da Administração Pública, 2011, p. 1425) estabelece que as demonstrações financeiras incluem os seguintes relatórios:

- Balanço;
- Demonstração dos Resultados por naturezas;
- Demonstração dos Resultados por funções;
- Demonstração de Alterações nos Fundos Patrimoniais;
- Demonstração de Fluxos de Caixa;
- Anexo.

2.2.1. Balanço

Assim, iniciamos com uma análise patrimonial da empresa, transformando o balanço contabilístico ou patrimonial em balanço funcional. O balanço contabilístico é frequentemente representado em forma de “T”, devido à sua estrutura visual. Conforme ilustrado na Tabela 1, o balanço patrimonial divide-se em três secções: Ativo, Passivo e Capital Próprio.

Tabela 1

Estrutura Visual do Balanço

Ativo Bens e Direitos	Capital Próprio Património Líquido
	Passivo Obrigações

Fonte: Adaptado de Farinha (2021) – Elaboração Própria

Este documento representa uma “fotografia” da igualdade entre dois elementos numa data específica, refletindo a situação financeira da entidade nesse momento, evidenciando um “caráter estático”. A igualdade mencionada refere-se ao facto de o total de bens e direitos (Ativo) de uma organização ser equivalente à soma do Capital Próprio e do Passivo, sendo este último composto pelas obrigações da entidade.

$$\text{ATIVO} = \text{CAPITAL PRÓPRIO} + \text{PASSIVO}$$

Do ponto de vista contabilístico, é também necessário considerar a temporalidade dos recursos. O Ativo está subdividido em Ativo Corrente e Ativo Não Corrente, o que implica que os recursos são aplicados segundo o grau de liquidez, tanto a curto como a médio/longo prazo. Já as obrigações estão divididas em Passivo Não Corrente e Passivo Corrente, sendo estas organizadas por ordem de exigibilidade, uma vez que as dívidas correntes têm prioridade na sua liquidação.

Para elaborar o balanço funcional, além de considerar a questão temporal dos recursos, é necessário ter em conta a distribuição dos recursos e das aplicações financeiras pelos três ciclos financeiros, uma vez que estes refletem como os fluxos financeiros são gerados conforme os diferentes níveis de gestão – estratégico, operacional e financeiro – correspondendo ao ciclo de investimento, ciclo de exploração (ou operacional) e ciclo de financiamento (ou das operações financeiras), respetivamente.

O ciclo de investimento envolve todas as atividades e decisões relacionadas com a análise e seleção de investimentos ou desinvestimentos. O ciclo de exploração abrange as operações ligadas ao aprovisionamento, produção e comercialização de bens ou serviços. De acordo com Farinha, p. (2021, p. 22), as atividades do ciclo de exploração refletem-se “nos consumos e obtenção de recursos da empresa a que vão equivaler as perdas ou gastos e os rendimentos ou ganhos operacionais na demonstração dos resultados.” O ciclo de financiamento refere-se à obtenção de fundos para cobrir os investimentos e as necessidades de financiamento do ciclo de exploração. Este ciclo divide-se em duas partes: o ciclo de operações de capital, cuja finalidade é garantir recursos estáveis para financiar os ativos permanentes; e ciclo de operações de tesouraria, que se dedica à gestão dos fluxos de caixa imediatos e na alocação eficiente das disponibilidades, garantindo que a empresa mantém liquidez suficiente para fazer face a compromissos de curto prazo e para prevenir eventuais desequilíbrios financeiros.

De forma articulada, os três ciclos estão interligados, uma vez que as atividades de investimento são financiadas pelas operações de financiamento, que por sua vez permitem que o ciclo de exploração funcione, gerando os recursos necessários para cobrir os investimentos e os custos associados ao financiamento (Akonta, 2023).

Desta forma, a transição do balanço contabilístico para o balanço funcional tem como principal finalidade reorganizar a informação conforme o tipo de atividades – investimento, exploração ou financiamento – permitindo uma visão mais clara do

equilíbrio financeiro da empresa e, consequentemente, uma melhor avaliação da situação de tesouraria da mesma.

2.2.2. Demonstração dos Resultados

Quanto à Demonstração dos Resultados (DR), este é um mapa contabilístico que detalha os rendimentos e gastos de uma empresa ao longo de um determinado período, geralmente correspondente a um ano fiscal, terminado a 31 de dezembro. A principal função deste relatório é somar todas as receitas geradas pela empresa (rendimentos) e subtrair todas as despesas (gastos), determinando assim o resultado final do exercício. Se o resultado for positivo, a empresa teve lucro; caso contrário apresentou prejuízo.

$$\text{RESULTADO} = \text{RENDIMENTOS} - \text{GASTOS}$$

Este documento constitui uma ferramenta fundamental para a análise financeira, oferecendo uma visão clara sobre o desempenho económico da empresa. Apresenta o resultado líquido, dividido entre a componente operacional e a componente financeira, permitindo uma avaliação do desempenho da empresa tanto no ano em curso como em comparação com o ano anterior. Embora a demonstração dos resultados não contribua diretamente para a análise do equilíbrio financeiro de forma dinâmica, fornece dados cruciais para a gestão financeira.

A demonstração dos resultados pode ser apresentada de duas formas: por natureza ou por funções. A DR por natureza organiza os rendimentos e gastos consoante a sua categoria económica, o que significa que as despesas são classificadas com base no tipo de gasto, como salários, matérias-primas, ou fornecimentos e serviços externos (FSE). Este formato é amplamente utilizado porque facilita a visualização dos gastos globais, permitindo uma compreensão clara de onde os recursos da empresa estão a ser alocados. Por outro lado, a DR por funções agrupa os custos e rendimentos conforme as áreas ou departamentos da empresa, como a produção, administração ou comercial. Este formato é mais detalhado, pois permite avaliar a eficiência de cada departamento de forma isolada, fornecendo uma perspetiva clara sobre qual parte do negócio está a gerar mais retorno ou onde há oportunidades de melhoria.

A demonstração dos resultados, além de apresentar a *performance* económica de uma organização, permite também o cálculo de diversos indicadores financeiros essenciais na análise da saúde financeira e da eficiência operacional da entidade. Destacam-se os seguintes indicadores:

- Resultado antes de depreciações e amortizações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA) corresponde ao resultado, excluindo as amortizações

e depreciações. Segundo Mukhambetov et al., p. (2020, p. 2), *“this indicator provides an assessment of the company’s operating results and is equated to operating cash flow, i.e. the cash that the company earned in the reporting period”*.

- Resultado Operacional (EBIT)
- Resultado antes de impostos (EBT)
- Resultado líquido do exercício (RL)

2.2.3. Demonstração de Fluxos de Caixa

A demonstração de fluxos de caixa é um relatório essencial que regista as variações na posição financeira de uma empresa durante um determinado período. Este mapa, tal como o balanço e a demonstração dos resultados, é de preenchimento obrigatório. A sua importância deve-se ao facto de proporcionar uma visão dinâmica da variação da tesouraria líquida, detalhando fluxos monetários resultantes das atividades operacionais, de investimento e de financiamento.

Segundo o Ministério das Finanças, p. (2015b, p. 20753), o Sistema de Normalização Contabilística (SNC) reflete que “uma entidade deve relatar os fluxos de caixa provenientes de atividades operacionais pelo uso do método direto, pelo qual, são divulgadas as principais classes dos recebimentos e dos pagamentos brutos de caixa. Este método proporciona informação que pode ser útil na estimativa de fluxos de caixa futuros.”. O método direto permite, assim, uma avaliação detalhada das entradas e saídas de dinheiro, o que facilita a análise da liquidez da empresa e a projeção de fluxos futuros.

Além disso, a demonstração de fluxos de caixa organiza as atividades da empresa em três categorias principais, que correspondem diretamente aos ciclos financeiros mencionados anteriormente: ciclo operacional, ciclo de investimento e ciclo de financiamento. Uma vez reunidos os elementos de cada setor da entidade, “os mesmos são tabelados para formar o fluxo projetado. Com base em períodos anteriores é possível projetar as receitas e as despesas que irão acontecer no período projetado.” (Júnior, 2018, p. 5)

2.2.4. Rácios Económico-Financeiros

Kliestik et al., p. (2020, p. 74) afirma que *“financial health is one of the best indicators of an enterprise potential for long-term growth and for a successful operation in the competitive market environment”*.

Para isso, recorre-se aos rácios financeiros que quantificam a situação económica e financeira de uma empresa através da relação entre as diferentes rubricas dos documentos contabilísticos anteriormente abordados. Segundo Sharma et al., p. (2022, p. 452), “*ratio analysis offers a way to diagnose operational, functional and financial ills in an organization, effectively*”. Assim, estes rácios têm um papel crucial na tomada de decisão dos gestores, pois proporcionam uma perspetiva clara sobre a performance da empresa e ajudam a prever a sua evolução (Wiseman Nzuza et al., 2024). Contudo, “um rácio por si só não é possível de ser classificado como bom ou não, aceitável ou inaceitável, pois para que o valor obtido seja útil é necessário ser comparado a um valor padrão.” (Vieira, 2020, p. 40), valores esses que podem ser encontrados nos Quadros do Setor do Banco de Portugal. Além disso, segundo Santos (2020), é crucial que o analista tenha conhecimentos sólidos de contabilidade e análise financeira, dado que a correta interpretação dos rácios depende de uma compreensão detalhada da empresa e do contexto em que opera.

A fim de interpretar adequadamente os rácios e tirar conclusões pertinentes, é necessário realizar comparações, apoiadas por Al Qtaish & Makhoulf (2024), nomeadamente:

- Comparar o rácio com o valor correspondente ao do ano anterior, para avaliar a evolução da empresa ao longo do tempo;
- Comparar o rácio com o de empresas concorrentes no mesmo setor, permitindo uma análise competitiva;
- Comparar o rácio com a média do setor, presente nos Quadros do Setor, para aferir a capacidade da empresa em competir com as outras no mercado.

Na análise financeira, os rácios podem ser classificados em várias categorias, dependendo do tipo de informação que revelam. As principais classificações dos rácios incluem:

- 1) Rácios de Atividade e Estrutura Financeira
- 2) Rácios de Liquidez
- 3) Rácios de Funcionamento
- 4) Rácios de Rentabilidade
- 5) Rácios de Risco

1) Rácios de Atividade e Estrutura Financeira

Os rácios de atividade são instrumentos financeiros que avaliam o desempenho da empresa ao longo do tempo, permitindo medir a evolução da sua atividade entre dois

períodos. Uma das fórmulas amplamente utilizadas para esse tipo de análise é o rácio da taxa de variação, que calcula a variação percentual de um determinado indicador financeiro entre dois períodos consecutivos. Esta fórmula é particularmente útil para avaliar não apenas o crescimento ou redução do volume de negócios, mas também de outros parâmetros, como margens de lucro, custos operacionais, ou qualquer outro indicador relevante para a gestão da empresa.

Assim, através da análise da taxa de variação de diferentes indicadores, é possível identificar se a empresa está a atravessar uma fase de recessão, estagnação, crescimento moderado ou uma fase de forte expansão, dependendo do desempenho os indicadores analisados. A fórmula utilizada para calcular este rácio, por exemplo, para volume de negócios, é a seguinte:

$$\text{Taxa de Variação do Vol. De Negócios} = \frac{\text{Vol.Neg.n} - \text{Vol.Neg.n-1}}{\text{Vol.Neg.n-1}}$$

Os rácios de estrutura financeira, por outro lado, avaliam o equilíbrio das massas patrimoniais refletidas no balanço, relacionando valores desta demonstração financeira (Farinha, 2021). Estes rácios avaliam a capacidade de uma empresa satisfazer as suas obrigações de longo prazo, ao comparar os elementos de financiamento (capitais próprios e alheios) com os elementos de investimento (ativos). A análise desses rácios ajuda a determinar o nível de risco de desequilíbrio financeiro, dependendo da estrutura e dimensão do endividamento da empresa, bem como indicam até que ponto os ativos da empresa são financiados por capitais próprios ou por meio de dívida.

Entre os rácios de estrutura financeira incluem-se:

- Estrutura Financeira

Este rácio avalia a proporção de financiamento da empresa proveniente de capitais alheios. Quando o seu valor se aproxima de 1, significa que a empresa está perto do seu ponto de equilíbrio entre dívida e capital próprio. Um valor superior a 1 indica um endividamento elevado, enquanto valores próximos de 0 sugerem que a maioria do financiamento provém de capital próprio. A fórmula para calcular este rácio é:

$$\text{Rácio de Estrutura Financeira} = \frac{\text{Passivo}}{\text{Capital Próprio}}$$

- Endividamento Global

Mede a relação entre o financiamento externo (capitais alheios) e o total de recursos da empresa (capitais próprios e alheios). Quanto maior for o rácio, maior será a dependência da empresa relativamente ao financiamento externo.

“O rácio de endividamento [...] (tem como objetivo determinar a dependência da empresa face ao capital alheio), revelando a proporção do passivo no total do ativo ou no total das fontes de financiamento da empresa (capital total).” (Farinha, 2021). A sua fórmula é:

$$\text{Rácio de Endividamento Global} = \frac{\text{Passivo}}{\text{Ativo}}$$

- Solvabilidade

A solvabilidade, tal como o rácio de endividamento global, avalia a capacidade de a empresa cobrir as suas dívidas utilizando o capital próprio. De acordo com Farinha (2021), a solvabilidade mede a proporção do passivo coberta por capitais próprios, refletindo a aptidão da empresa para cumprir com os seus compromissos a médio e longo prazo. Quando uma entidade é considerada solvente, significa que tem recursos suficientes para liquidar todas as suas dívidas.

$$\text{Rácio de Solvabilidade} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo}}$$

- Autonomia Financeira

Este indicador reflete a percentagem do ativo financiada por recursos próprios, sendo um dos mais utilizados por analistas de crédito para avaliar o risco associado à estrutura financeira de uma empresa. Quanto maior for o peso dos capitais próprios no financiamento do ativo, menor é o risco da empresa e maior é a sua capacidade de endividamento (Farinha, 2021). A autonomia financeira fornece uma imagem instantânea da independência da empresa em relação a capitais de terceiros e da sua solidez financeira. No entanto, “um elevado nível de autonomia pode limitar a possibilidade do efeito da alavanca financeira, como elemento de aumento da rentabilidade do capital próprio.” (Farinha, 2021). A autonomia financeira é dada pela seguinte fórmula:

$$\text{Autonomia Financeira} = \frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo}}$$

- Cobertura dos Gastos Financeiros

Este índice avalia a capacidade de uma empresa suportar os custos associados ao financiamento externo e quantifica até que ponto o seu desempenho operacional pode cobrir os encargos financeiros.

$$\text{Cobertura dos Gastos Financeiros} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Gastos Financeiros}}$$

2) Rácios de Liquidez

Os rácios de liquidez medem a capacidade de a empresa utilizar os seus ativos correntes para liquidar obrigações de curto prazo, refletindo assim a sua saúde financeira a curto prazo (Coimbra et al., 2021; Jihadi et al., 2021). Estes rácios são obtidos através da divisão do ativo corrente pelo passivo corrente, permitindo “(...) perceber o quão rapidamente os ativos correntes podem ser convertidos em dinheiro(...)” (Vieira, 2020, p. 40). Além disso, estes rácios examinam a relação entre a liquidez dos ativos e a urgência de pagamento das dívidas. Estes indicadores são úteis para a análise de risco, sendo usados tanto por credores como por investidores para determinar se a empresa tem competências para honrar os seus compromissos financeiros (Regert et al., 2018).

Os rácios de liquidez são:

- Liquidez Geral

A liquidez geral é frequentemente utilizada por analistas de crédito, sendo considerado que um valor igual a um é o mínimo para manter o equilíbrio financeiro. No entanto, uma avaliação prudente requer que se considerem também os prazos de realização dos ativos e de exigibilidade das dívidas. Um valor inferior a um indica problemas de liquidez, ou seja, os ativos correntes não são suficientes para cobrir as dívidas de curto prazo, revelando potenciais desequilíbrios financeiros.

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Corrente}}{\text{Passivo Corrente}}$$

- Liquidez Reduzida

A liquidez reduzida, também conhecida como *acid test*, avalia a capacidade da empresa de cumprir com os seus compromissos de curto prazo, considerando a dificuldade de converter inventários em meios líquidos. Este rácio oferece uma análise mais rigorosa do que a liquidez geral, uma vez que exclui os inventários e ativos biológicos, que não têm liquidez imediata. Ao retirar os inventários do cálculo, o rácio evita uma falsa sensação de segurança, que pode surgir com a liquidez geral, quando os inventários inflacionam os resultados, ocultando potenciais problemas de liquidez (Vieira, 2020).

$$\text{Liquidez Reduzida} = \frac{\text{Ativo Corrente} - \text{Inventários} - \text{Ativos Biológicos}}{\text{Passivo Corrente}}$$

- Liquidez Imediata

A liquidez imediata é um indicador de prudência máxima na avaliação financeira, ao comparar os meios financeiros disponíveis da empresa com o

passivo de curto prazo. Este rácio reflete a capacidade da empresa, com base apenas em caixa e equivalentes, de cobrir as suas obrigações correntes. Em empresas com uma gestão eficaz de tesouraria ou acesso fácil a crédito bancário, o valor deste indicador tende a ser baixo. No entanto, serve para medir os recursos financeiros imediatos disponíveis para cumprir compromissos de curto prazo.

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Meios Financeiros Líquidos}}{\text{Passivo Corrente}}$$

3) Rácios de Funcionamento

Os rácios de funcionamento são indicadores que avaliam o impacto financeiro das decisões de gestão no ciclo operacional da empresa. Geralmente, são apresentados em medidas temporais (dias ou meses) ou em termos de rotação, sendo que um maior número de rotações reflete uma gestão mais eficiente dos capitais investidos. A análise destes rácios é crucial para compreender a rapidez com que os investimentos em ativos líquidos são convertidos em caixa e o tempo necessário para essa conversão.

Entre os rácios de funcionamento, podemos encontrar:

- Prazo Médio de Recebimento (PMR)

O Prazo Médio de Recebimento mede o tempo médio que os clientes demoram a pagar à empresa. Este rácio reflete a eficácia da política de crédito e a gestão das cobranças. Quanto menor for o PMR, melhor será a situação de liquidez da empresa, já que reduz a necessidade de financiamento. Vieira (2020) sugere que, idealmente, o PMR deve ser inferior ao prazo médio de pagamento, permitindo à empresa receber dos seus clientes antes de pagar aos fornecedores. No entanto, essa relação não é uma regra universal, pois o mais importante é que as NFM da organização sejam o mais baixas possível. Isso depende de diversos fatores, como o setor de atividade e o modelo de negócios adotado. A sua fórmula é:

$$\text{PMR} = \frac{\text{Saldo Médio de Clientes}}{\text{Vendas e Prestação de Serviços} * (1 + \text{TxIVA})} * 360$$

O saldo médio de clientes calcula-se pela diferença do saldo final pelo saldo inicial dos clientes.

- Prazo Médio de Pagamento (PMP)

O Prazo Médio de Pagamento indica o tempo médio que a empresa leva para liquidar as suas dívidas com os fornecedores. Este rácio é fundamental

para avaliar a eficiência da política de pagamentos da empresa, ajudando a perceber como a gestão de tesouraria influencia o ciclo de exploração.

Se o PMP for elevado, pode significar duas coisas: maior poder negocial da empresa com os seus fornecedores ou dificuldades de tesouraria. Assim, este rácio deve ser analisado em conjunto com o Prazo Médio de Recebimento para entender o equilíbrio financeiro da empresa. Em geral, um PMP mais alto pode ser positivo, desde que a empresa cumpra os prazos acordados com os fornecedores, o que possibilita uma gestão mais flexível da tesouraria.

$$\text{PMP} = \frac{\text{Saldo Médio de Fornecedores}}{(\text{Compras} + \text{FSE}) * (1 + \text{T} \times \text{IVA})} * 360$$

O saldo médio de fornecedores, tal como o saldo médio de clientes, calcula-se pela diferença do saldo final pelo saldo inicial dos fornecedores.

- Prazo Médio de Inventários (PMI)

O Prazo Médio de Inventários indica o tempo médio que os inventários permanecem armazenados antes de serem vendidos ou utilizados no processo produtivo. Este rácio é crucial para avaliar a eficiência da gestão de *stocks* e a capacidade da empresa de renovar os seus inventários.

Um PMI elevado pode indicar que a empresa mantém *stocks* por longos períodos, o que pode resultar em custos adicionais de armazenamento ou risco de desatualização dos produtos.

Este rácio também é relevante para o aprovisionamento, pois ajuda a ajustar a quantidade de *stock* em função da procura e, assim, otimizar o ciclo de exploração. Quanto menor for o PMI, menores serão as necessidades de fundo de maneo, visto que os recursos estarão menos imobilizados.

Este indicador é obtido pela seguinte fórmula:

$$\text{PMI} = \frac{\text{Saldo Médio de Inventários}}{\text{CMVMC}} * 360$$

O saldo médio de inventários calcula-se pela diferença do saldo final pelo saldo inicial de inventários.

- Ciclo de Caixa ou Tesouraria

Este indicador mede o tempo que decorre entre o pagamento aos fornecedores e o recebimento dos clientes. Reflete ainda as necessidades de fundo de maneo (NFM) da empresa, ou seja, quantos dias, em média, a empresa precisa de financiamento para suportar a sua atividade. Quando o ciclo de caixa é positivo, a empresa necessita de financiar as suas compras durante o intervalo de tempo entre o pagamento das suas obrigações e recebimento de receitas. Quanto menor for este ciclo, menores serão as

necessidades de financiamento e mais eficiente será a gestão do capital circulante.

Empresas industriais, devido à complexidade dos seus processos de produção, costumam apresentar ciclos de caixa mais longos comparativamente às empresas comerciais, que tendem a ter uma rotação de inventário e recebimentos mais rápida. O ideal é que o ciclo seja o mais curto possível, indicando que a empresa consegue converter os seus investimentos em inventário rapidamente em dinheiro, minimizando o tempo em que os recursos estão imobilizados.

$$\text{Ciclo de Caixa ou Tesouraria} = \text{PMR} + \text{PMI} - \text{PMP}$$

- Rotação do Ativo

O rácio de Rotação do Ativo permite avaliar a eficiência com que a empresa utiliza os seus ativos para gerar vendas. Quanto maior o valor deste rácio, maior será a rotatividade dos ativos, o que indica uma utilização mais intensiva e eficaz dos recursos da empresa. Um rácio elevado sugere que a empresa está a gerir os seus ativos de forma eficiente, gerando um volume de vendas adequado relativamente ao capital investido.

Este indicador é expresso em termos monetários, mostrando quantas unidades monetárias em vendas são geradas por cada unidade monetária investida em ativos. Assim, quanto maior o valor, menores serão as necessidades de financiamento para suportar as atividades operacionais da empresa.

$$\text{Rotação do Ativo} = \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Ativo}}$$

- Rotação de Clientes

Indicador inverso do PMR.

$$\text{Rotação de Clientes} = = \frac{\text{Vendas e Prestação de Serviços} * (1 + \text{T}x\text{IVA})}{\text{Saldo Médio de Clientes}}$$

- Rotação de Fornecedores

É o inverso do PMP.

$$\text{Rotação de Fornecedores} = \frac{(\text{Compras} + \text{FSE}) * (1 + \text{T}x\text{IVA})}{\text{Saldo Médio de Fornecedores}}$$

- Rotação de Inventários

A Rotação de Inventários mede a frequência com que os inventários são renovados ao longo de um determinado período, sendo o indicador inverso do Prazo Médio de Inventários (PMI). Um valor elevado deste rácio indica uma gestão eficiente de *stocks*, pois significa que os inventários são vendidos e renovados rapidamente, refletindo um bom ciclo de exploração.

$$\text{Rotação de Inventários} = \frac{CMVMC}{\text{Saldo Médio de Inventários}}$$

4) Rácios de Rentabilidade

Os rácios de rentabilidade medem a capacidade da empresa em gerar lucros através da utilização dos seus recursos e investimentos. Estes indicadores permitem avaliar a eficiência da gestão, relacionando os resultados obtidos com a atividade geradora desses resultados, ou ainda com os capitais investidos.

A análise de rentabilidade procura medir o desempenho económico da empresa, ou seja, a sua capacidade para gerar retorno. Dependendo do foco, a rentabilidade pode ser analisada numa perspetiva operacional, avaliando a relação entre resultados e volume de negócios, ou numa perspetiva estratégica, analisando a relação entre resultados e o investimento.

Estes rácios ajudam a compreender se o investimento realizado na empresa está a gerar retorno, e quanto maior for a rentabilidade, mais atrativo se torna para os investidores, pois significa um retorno mais rápido do capital investido, frequentemente sob a forma de dividendos (Vieira, 2020).

Todos os rácios de rentabilidade utilizam os valores de fim de período, tanto no numerador como no denominador. Os rácios de rentabilidade são:

- Rentabilidade Líquida das Vendas

A Rentabilidade Líquida das Vendas mede a percentagem de lucro que a empresa obtém por cada unidade monetária de vendas, após a dedução de todos os custos, incluindo encargos financeiros e impostos. Este rácio reflete a capacidade da empresa em gerar lucro líquido a partir das suas operações de venda.

Ao analisar este indicador, é possível perceber a eficiência das vendas em criar valor e também os efeitos da gestão financeira e da política fiscal da empresa. Quanto mais elevado for o valor, maior será a margem líquida de lucro e, consequentemente, o retorno para os sócios ou acionistas. Permite ainda identificar áreas que possam necessitar de ajustes, como a política comercial ou a estrutura de custos.

$$\text{Rentabilidade Líquida das Vendas} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Volume de Negócios}}$$

- Rentabilidade Bruta das Vendas

A Rentabilidade Bruta das Vendas mede a capacidade da empresa de gerar lucro bruto a partir das suas vendas, ou seja, quanto sobra das vendas após

a dedução dos custos variáveis (por exemplo, custo das mercadorias vendidas, FSE, gastos com pessoal). Este indicador mostra a percentagem das vendas que a empresa retém para cobrir os restantes custos fixos, financeiros e impostos.

A análise deste índice permite avaliar a política de preços e a margem de comercialização praticada, mostrando o quão eficaz a empresa é na gestão dos seus custos diretos e na geração de margem operacional. Quanto maior for este rácio, maior será a margem disponível gerar lucros.

$$\text{Rentabilidade Bruta das Vendas} = \frac{\text{Resultado Bruto}}{\text{Volume de Negócios}}$$

- Rentabilidade Operacional das Vendas

A Rentabilidade Operacional das Vendas mede a percentagem do volume de negócios que sobra após a cobertura de todos os custos operacionais, incluindo provisões, perdas por imparidade e depreciações. Este rácio reflete a capacidade da empresa de gerar lucro operacional com as suas vendas, excluindo custos financeiros e impostos.

Este indicador é fundamental para avaliar a eficiência da operação e a gestão dos custos operacionais, permitindo identificar oportunidades para melhorar a política de preços, a gestão de custos produtivos e a utilização dos recursos. Quanto maior a rentabilidade operacional das vendas, mais eficiente será a empresa na geração de resultados através da sua atividade principal.

$$\text{Rentabilidade Operacional das Vendas} = \frac{EBIT}{\text{Volume de Negócios}}$$

- Rentabilidade do Ativo Total (ROA)

A Rentabilidade do Ativo Total mede a eficiência com que a empresa utiliza todos os seus recursos (capitais próprios e alheios) para gerar lucro. Este indicador serve para comparar o desempenho entre empresas, pois não depende da forma de financiamento. Avalia a capacidade de rentabilizar o conjunto dos ativos investidos na empresa.

$$\text{Rentabilidade do Ativo Total} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Ativo}}$$

- Rentabilidade Operacional do Ativo

A Rentabilidade Operacional do Ativo mede a eficiência com que a empresa utiliza todos os seus capitais investidos para gerar lucro, antes da distribuição aos financiadores (como acionistas e credores). Este indicador reflete a eficácia da gestão operacional do negócio e permite avaliar a

rentabilidade gerada exclusivamente pela operação da empresa, independentemente da forma como o capital é financiado.

$$\text{Rentabilidade Operacional do Ativo} = \frac{EBIT}{\text{Ativo}}$$

- Rentabilidade Líquida do Ativo

Rentabilidade Líquida do Ativo estima a capacidade do resultado líquido de remunerar todos os capitais investidos na empresa. No entanto, este rácio tem utilidade limitada, já que o resultado líquido se destina a remunerar apenas os capitais próprios.

$$\text{Rentabilidade Líquida do Ativo} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Ativo}}$$

Este indicador compara o lucro líquido da empresa com os ativos totais, sendo expresso em percentagem. Outra abordagem possível é calcular a rentabilidade do ativo a partir dos resultados líquidos ajustados, deduzindo os custos de financiamento e impostos. Esta análise pode ser aprofundada, permitindo decompor o rácio e entender os fatores que influenciam a rentabilidade do ativo.

$$\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Ativo Total Líquido}} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Volume de Negócios}} * \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Ativo Líquido Total}}$$

- Rentabilidade dos Capitais Próprios (RCP)

A Rentabilidade dos Capitais Próprios, também conhecida como ROE (*Return on Equity*), mede o retorno que os sócios ou acionistas obtêm sobre o seu investimento. Este rácio reflete a eficiência dos capitais próprios, indicando a taxa de remuneração do investimento feito na empresa. É um indicador essencial para avaliar o desempenho financeiro e a rentabilidade real do capital investido, sendo frequentemente utilizado para comparações com outras opções de investimento no mercado.

$$\text{Rentabilidade dos Capitais Próprios} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capitais Próprios}}$$

5) Rácios de Risco

Os rácios de risco são usados para avaliar a exposição de uma empresa a diferentes tipos de riscos que podem afetar o seu desempenho económico-financeiro. Estes indicam a probabilidade de perda e categorizam o risco em duas principais vertentes: o risco operacional, associado à gestão da atividade e operações da empresa, e o risco financeiro, relacionado com a estrutura de capital e os fluxos de caixa. Ao analisar estes rácios, é possível medir a vulnerabilidade da empresa e a sua capacidade de lidar com situações adversas no negócio ou nas finanças.

Segundo Chy & Buadi, p. (2023, p. 843), “*proper risk management enables firms to undertake calculative value-enhancing risks and increase confidence in the decision-making process*”.

- Margem de Contribuição

A margem de contribuição é uma medida financeira que calcula quanto cada unidade de produto ou serviço contribui para cobrir os custos fixos e gerar lucro. Uma margem de contribuição alta indica que há uma significativa parte da receita que pode ser utilizada para cobrir os custos fixos e, eventualmente, gerar lucro. É um indicador útil para avaliar a rentabilidade de cada produto ou serviço individualmente e a eficiência geral na gestão dos custos variáveis.

$$\text{Margem de Contribuição} = \text{Receita Total} - \text{Custos Variáveis}$$

- Ponto Crítico de Vendas

O ponto crítico de vendas refere-se ao nível de vendas em que a empresa cobre exatamente os seus custos, sem gerar lucro ou prejuízo operacional. A partir deste ponto, qualquer venda adicional começa a gerar lucro. Um ponto crítico elevado indica maior risco, visto que a empresa precisa alcançar um volume de vendas significativo para começar a ser lucrativa. É uma métrica essencial para compreender a sustentabilidade financeira do negócio, ajudando a empresa a determinar o valor mínimo de vendas necessário para operar sem perdas.

$$\text{Ponto Crítico de Vendas} = \frac{\text{Gastos Fixos}}{\left(1 - \frac{\text{Gastos Variáveis}}{\text{Volume de Negócios}}\right)}$$

- Margem de Segurança

A margem de segurança indica a diferença entre o volume real de vendas e o ponto crítico de vendas. Quanto maior essa margem, mais distante a empresa está de operar no nível mínimo necessário para não ter prejuízo, o que significa menor risco. Por outras palavras, mostra o quanto as vendas podem cair antes que a empresa atinja o ponto em que começa a ter prejuízos, sendo, por isso, um indicador de segurança financeira.

$$\text{Margem de Segurança} = \text{Volume de Vendas} - \text{Vendas Ponto Crítico}$$

- Grau de Alavancagem Operacional (GAO)

O grau de alavancagem operacional mede a sensibilidade do lucro operacional (EBITDA) às variações nas vendas. Esse reflete como a estrutura de custos fixos e variáveis afeta os resultados financeiros da empresa. Esse indicador ajuda a avaliar o risco operacional, indicando o

impacto de mudanças nas vendas sobre os lucros. Empresas com maior proporção de custos fixos tendem a ter este rácio elevado, tornando os seus lucros mais sensíveis a variações na receita. Contudo, o cálculo pode ser limitado pela dificuldade de separar custos fixos e variáveis, especialmente para analistas externos. Além disso, o valor do grau de alavancagem operacional é influenciado pelo setor e pelas decisões estratégicas da empresa, exigindo uma análise contextualizada. A sua fórmula é:

$$\text{Grau de Alavancagem Operacional} = \frac{\text{Variação percentual EBITDA}}{\text{Variação percentual nas Vendas}}$$

- Grau de Alavancagem Financeira (GAF)

O grau de alavancagem financeira mede o impacto do endividamento nos resultados da empresa, indicando quanto o uso de capital de terceiros pode potenciar ou prejudicar a rentabilidade dos capitais próprios. Quando a empresa se endivida, expõe-se ao risco financeiro, isto é, a possibilidade de não gerar resultados operacionais suficientes para cobrir os encargos financeiros, como juros. Segundo Er-Rami et al., p. (2024, p. 238), *“leverage, a key financial condition indicating a company’s liquidity, is also a factor influencing a company’s operating performance”*.

Um efeito positivo da alavancagem ocorre quando a rentabilidade dos ativos (ROA) supera o custo da dívida, aumentando a rentabilidade dos capitais próprios (RCP). Caso contrário, o efeito é negativo. Deste modo, o grau de alavancagem é um indicador crucial para avaliar se o nível de endividamento está a favorecer ou prejudicar a rentabilidade da empresa.

$$\text{Grau de Alavancagem Financeira} = \frac{EBIT}{EBT}$$

- Grau de Alavancagem Combinada (GAC)

O grau de alavancagem combinada mede a sensibilidade do resultado líquido às variações no volume de negócios, combinando os efeitos do grau de alavancagem operacional e do grau de alavancagem financeira. Esse indicador fornece uma visão geral do risco total da empresa, indicando como variações nas vendas podem impactar o lucro líquido. No entanto, deve ser sempre desdobrado em seus componentes, para identificar se o risco está relacionado com a estrutura operacional ou financeira da empresa.

Isoladamente, o GAC oferece poucas conclusões práticas, sendo essencial analisá-lo em conjunto com os outros graus de alavancagem para uma compreensão completa do perfil de risco da organização. A sua fórmula é:

$$\text{Grau de Alavancagem Combinada} = \text{GAO} * \text{GAF}$$

- Efeito de Alavancagem

O efeito de alavancagem financeira é uma técnica que mede o impacto do endividamento na rentabilidade dos capitais (RCP). Este surge porque o uso de dívida expõe a empresa ao risco financeiro, mas também pode potenciar a rentabilidade, dependendo da relação entre o retorno dos ativos e o custo do capital alheio.

O efeito de alavancagem pode ser analisado sob duas perspetivas:

1. Comparação entre RCP e ROA (em cenários sem impostos)

- $RCP > ROA$: efeito de alavancagem positivo, ou seja, a dívida melhora a rentabilidade dos capitais próprios
- $RCP < ROA$: efeito de alavancagem negativo, onde a dívida prejudica o RCP
- $RCP = ROA$: efeito de alavancagem neutro, isto é, a dívida não impacta a rentabilidade

2. Comparação entre ROA e o custo da dívida (j)

- $ROA > j$: efeito de alavancagem positivo, o que significa que a rentabilidade dos ativos é superior ao custo da dívida, ampliando o retorno
- $ROA < j$: efeito de alavancagem negativo
- $ROA = j$: efeito de alavancagem neutro, onde a dívida não afeta a rentabilidade

A taxa de juro (j) pode ser calculada dividindo os juros pagos pelo saldo médio do passivo financeiro (empréstimos, locações e contas financeiras), tendo em conta tanto os valores do início como do final do período.

Esta análise é essencial para determinar o nível adequado de endividamento, ajudando a empresa a balancear a autonomia financeira, solvabilidade e a maximização da rentabilidade para os acionistas.

2.3. Sistema de Normalização Contabilística

O Sistema de Normalização Contabilística (SNC) em Portugal tem uma evolução que remonta ao início do século XX, com um caminho gradual de adaptação às necessidades do contexto económico e regulatório. A sua implementação e evolução refletem a modernização das práticas contabilísticas do país, conforme as normativas internacionais.

O ponto inicial desse processo foi a Implantação da República, em 1910, quando a fiscalização oficial das contas e a supervisão financeira começaram a ser obrigatórias. Por conseguinte, esta fase trouxe uma maior regulamentação ao sistema financeiro e lançou as bases para uma evolução contabilística mais estruturada (Ramos, 2019).

Em 1963, Código da Contribuição Industrial (CCI) foi aprovado, contribuindo para o estímulo da normalização contabilística em Portugal. A contabilidade passou a ser vista como um elemento essencial para o cálculo do lucro real das empresas, e pela primeira vez houve referência aos técnicos de contas, os profissionais que supervisionavam a contabilidade das empresas (Saraiva & Gabriel, 2018).

A criação de uma comissão para o estudo da normalização contabilística em 1974 veio preparar o terreno para a publicação, em 1977, do Plano Oficial de Contabilidade (POC). Segundo Saraiva & Gabriel (2018), este plano, inspirado no modelo francês, foi criado para uniformizar a contabilidade em Portugal, exceto para as instituições de crédito e seguradoras, e marcou o início da Comissão de Normalização Contabilística (CNC), que passou a supervisionar a implementação e desenvolvimento de normas contabilísticas no país.

Com a entrada de Portugal na Comunidade Económica Europeia (CEE) em 1986, tornou-se fundamental transpor para o sistema contabilístico português as diretivas europeias, especialmente a Quarta e a Sétima Diretiva, que visavam melhorar a harmonização e comparabilidade das contas financeiras (Ramos, 2019). Este alinhamento resultou numa revisão do POC, que entrou em vigor em 1990.

Um marco importante na evolução do sistema contabilístico em Portugal ocorreu em 2002, com a publicação do regulamento que implementava as Normas Internacionais de Contabilidade (NIC). Este regulamento entrou em vigor a 1 de janeiro de 2005 e teve como objetivo aplicar as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) do *International Accounting Standards Board* (IASB) para a “elaboração das demonstrações financeiras consolidadas das empresas, com valores mobiliários cotados em mercados regulamentados da UE, de modo a obter informação financeira credível e fidedigna e a aumentar a confiança nos mercados financeiros.” (Ramos, 2019, p. 3).

Finalmente, em 2009, foi introduzido o SNC, com entrada em vigor a 1 de janeiro de 2010. Este sistema veio modernizar e aproximar o normativo contabilístico português das normas internacionais, facilitando a comparabilidade das demonstrações financeiras entre empresas nacionais e estrangeiras (Saraiva & Gabriel, 2018). O SNC II, introduzido em 2015, trouxe uma simplificação administrativa, especialmente para as

Pequenas e Médias Empresas (PME), que representam a maioria do tecido empresarial português (Saraiva & Gabriel, 2018).

O SNC e a sua evolução refletem não só a adaptação de Portugal às exigências económicas e regulamentares da União Europeia, mas também a necessidade de modernizar e padronizar a contabilidade no contexto global.

2.4. Sistema Nacional de Saúde e Serviços Clínicos

Estabelecido em 1979, o Sistema Nacional de Saúde (SNS) surgiu de uma necessidade de reestruturação da assistência médica em Portugal. Até então, o país exibia alguns dos piores indicadores de saúde da Europa. Além disso, a Constituição de 1976 veio garantir o direito de acesso universal aos cuidados de saúde para todos os cidadãos, livre de discriminação económica ou social (Nunes, 2020). Contudo, em 1982, a retificação da Constituição alterou a questão da livre prestação de serviços e, para aliviar a procura, foi introduzido o pagamento de taxas moderadoras para cidadãos não isentos.

Inicialmente, o SNS foi estabelecido em dois níveis de cuidados: atenção primária, que realçava a promoção da saúde e a prevenção de doenças organizada em agrupamentos de centros de saúde (ACES); e o atendimento hospitalar, para fornecer tratamentos especializados (Nunes, 2020).

Ao longo dos anos, o SNS evolui para responder às necessidades emergentes. Em resposta aos requisitos para cuidados pós-hospitalares, foi criada a Rede Nacional de Cuidados Continuados Integrados, “que oferece uma resposta aos casos de pacientes que necessitam de reabilitação ou acompanhamento médico para recuperar a médio e longo prazo” (Nunes, 2020, p. 501). Posteriormente, os cuidados paliativos foram incorporados, atendendo às necessidades dos pacientes em fase terminal, assegurando-lhes dignidade e qualidade de vida até ao fim.

Durante a década de 2000, surgiram discussões em torno da sustentabilidade e eficiência do SNS, motivadas pelo seu significativo custo para o Estado. Consequentemente, uma série de reformas foram implementadas, que contemplaram a introdução de parcerias público-privadas (Nunes, 2020). Segundo Nunes & Matos, p. (2021, p. 216) por meio dessas parcerias, “a lei do SNS foi complementada por uma Lei de Bases de Saúde que veio reforçar a assistência à saúde e permitiu que unidades do SNS que em condições de incapacidade de resposta imediata aos seus pacientes, poderiam recorrer a entidades sociais ou privados com as quais o SNS estabelece acordos específicos para esses casos”. Iniciativas como o SIGIC (Sistema Integrado de

Gestão de Inscritos para Cirurgia) foram estabelecidas para diminuir os tempos de espera nos hospitais públicos (Sousa, 2022).

Com o tempo, a priorização do investimento em infraestruturas e inovação tecnológica tornou-se evidente devido ao desenvolvimento de novos hospitais e centros de saúde, juntamente com a modernização das instalações já existentes (Nunes, 2020). Esses avanços tecnológicos contribuíram para uma maior capacidade de resposta por parte do SNS.

Embora o setor privado tenha crescido, particularmente em áreas onde o SNS apresentava limitações, como a cobertura geográfica e os tempos de espera, este continuou a ser predominantemente um setor pago, onde “os custos podem, porém, ser, pelo menos parcialmente, cobertos por seguros de saúde” (Sousa, 2022, p. 6). Os esforços colaborativos entre o SNS e o setor privado abordaram principalmente as listas de espera e a rede de cuidados continuados, reforçando assim a capacidade de resposta do sistema público.

Com estas transformações, o SNS conseguiu manter-se um pilar fundamental no sistema de saúde português, garantindo o acesso universal, apesar das pressões constantes sobre o sistema.

3. DIAGNÓSTICO DA ORGANIZAÇÃO E DA PROBLEMÁTICA

3.1. Apresentação da Associação

A Associação Benéfica e Previdente resultou do projeto de coligação de duas associações mutualistas influentes da cidade do Porto, a Associação Benéfica de Empregados de Comércio do Porto e a Benéfica e Previdente - Associação de Socorros Mútuos. Esta corresponde a uma instituição sem fins lucrativos que se baseia nos princípios de entreajuda relativamente às necessidades humanas, sobretudo entre famílias de classes social e economicamente desfavorecidas.

A Associação Benéfica de Empregados de Comércio do Porto foi estabelecida a 29 de abril de 1877 com a devida aprovação pelo Alvará Régio em 13 de fevereiro de 1878, contando com a principal participação dos caixeiros do Porto. Estes tinham ao seu encargo o auxílio aos associados que apresentassem dificuldades como doença, desemprego, prisão, incapacidade, necessidade em prestar apoio aos seus filhos bem como assistência jurídica. Em meados do século XX, reconhecendo as necessidades e exigências crescentes dos seus membros, a associação expandiu os seus serviços para incluir subsídios para funerais e perdas financeiras, assistência médica, acesso a termas, bem como benefícios por invalidez.

No dia 24 de outubro de 1928, a Benéfica e Previdente – Associação de Socorros Mútuos obteve a aprovação dos seus estatutos através do Alvará do Governo. A maioria dos membros da associação provinham da classe média e alta do Porto, incluindo cargos como comerciantes, industriais, gestores, diretores, médicos, advogados, engenheiros, farmacêuticos e professores. Apesar do seu elevado estatuto social, a ausência de um serviço de Segurança Social generalizado levou à insegurança financeira durante o período de reforma e à necessidade de prestar apoio às suas famílias após a sua morte, o que os motivou a constituir a mútua. Inicialmente, a Previdente proporcionou diversos benefícios aos seus associados, incluindo benefícios por morte, benefícios por sobrevivência a prazo tal como suporte imediato para tratamento médico, medicamentos e cuidados de enfermagem. Estes benefícios foram assegurados pela Liga das Associações de Socorros Mútuos do Porto, da qual a Previdente fazia parte. Posteriormente, a Previdente evoluiu para uma mútua de seguros no final do século XX. A sua gama de serviços expandiu-se para incluir seguros de vida, que permitiram aos membros satisfazer as suas necessidades de segurança e previdências, bem como planos de poupança com rendimentos vantajosos.

O desenvolvimento da sociedade portuguesa direcionou a associação para a necessidade de revigorar e estabelecer novas iniciativas, a fim de fazer face às novas carências dos seus membros, assim como atrair novos tanto individuais como coletivos. Esta revitalização incluiu a dinamização dos serviços médicos; a prestação de apoio às crianças por meio de programas de creche, pré-escolar e ATL; a inauguração de um centro de formação profissional certificado; a prestação de apoio a idosos; a criação de um alojamento turístico no Gerês; e a disponibilização de serviços de saúde ocupacional. Como resultado destas alterações, a Associação obteve o estatuto de Instituição Particular de Solidariedade Social (IPSS). De acordo com Ferreira, Santos, et al., p. (2022, p. 3), *“this statute establishes a new model for the financial supervision of IPSS, based on denser and demanding mandatory rules in order to increase transparency in the management and accountability of these entities”*. Com este estatuto, conseguiram estabelecer vários protocolos em matéria de segurança social, passando a integrar o setor socioeconómico de Portugal, assim como as vinte e quatro maiores associações mutualistas nacionais pertencentes à Associação Portuguesa de Mutualidades (APM). Esta associação é responsável por federar as associações mutualistas, representando os legítimos interesses das suas organizações membros perante as instituições públicas, privadas e sociais a nível nacional e internacional. Além disso, define o rumo estratégico e as diretrizes gerais de orientação do mutualismo como movimento associativo de solidariedade social, que visa garantir aos seus associados uma proteção social eficaz a custos mais acessíveis, assegurando a distribuição de benefícios a todos os associados.

Maurício & Laranjeira (2023) salienta que uma IPSS atua como uma instituição sem fins lucrativos, dedicando-se à distribuição de recursos, à prestação de serviços e ao desenvolvimento de iniciativas que buscam fortalecer o bem-estar e elevar a qualidade de vida de pessoas, famílias e comunidades. No entanto, como estas instituições trabalham à base de subsídios atribuídos pelo Governo, “estas entidades enfrentam uma pressão para uma maior prestação de contas por parte dos seus financiadores, utentes e cidadãos em geral e uma crescente necessidade de divulgação das boas práticas e do impacto social que têm na comunidade” (Ferreira, Bandeira, et al., 2022, p. 22).²

² Frase original em inglês: *“these entities face pressure for greater accountability from their funders, users and citizens in general and a growing need to disclose good practices and the social impact they have on the community”*

3.2. Missão

“The mission represents a brief statement by which an organization explains the reason for its existence. Based on the organization’s mission statement, its strategic goals are formulated in practice” (Dobrinić & Fabac, 2021, p. 125). Slamet et al. (2024) acrescenta ainda que, a missão é o propósito que diferencia uma organização das restantes no mesmo setor.

Conforme o atual organograma de atividade e intervenção social, a associação concentrou-se em atender “às necessidades dos atuais e potenciais novos associados e seus familiares, assumindo em algumas áreas uma função de complementaridade com os serviços públicos, nomeadamente em áreas e valências sociais.”

3.3. Visão

“The vision can be conceived of as a notion, that is, a projection of a future state or event, or as a long-term result which is actualized by the identification of problems on the part of employees and the resolution thereof. The vision is an idea of a certain ideal future of the organization” (Dobrinić & Fabac, 2021, p. 125).

Relativamente à visão, a Benéfica e Previdente reconhece a importância da adaptação aos novos desafios e oportunidades apresentados na época atual. Isto inclui dar resposta às necessidades não só dos membros atuais, mas também de potenciais novos membros que podem ser atraídos de diversas origens sociais e económicas. Atrair estes indivíduos é crucial para o rejuvenescimento da dinâmica mutualista e sem eles a associação corre o risco de estagnação ou mesmo declínio. Para tal, dispõe de uma equipa técnica e profissional altamente qualificada e dedicada às causas sociais.

3.4. Objetivos

3.4.1. Gerais

Os objetivos estratégicos transformam a missão e a visão em metas concretas, oferecendo um plano orientador para atingir o sucesso organizacional, tal como reforça Kipasika, p. (2024, p. 394) dizendo *“values are guiding principles that shape behaviour and decision-making”*.

A Benéfica e Previdente pretende alcançar os seus próprios propósitos por meio de diversas ações alinhadas com os seus princípios e regulamentos. Entre as quais se inclui:

- Agir estritamente consoante as decisões da Assembleia Geral e os Estatutos em vigor;

- Assegurar uma gestão eficaz dos recursos disponíveis e programas;
- Participar no planeamento e implementação de projetos que beneficiem as necessidades sociais, nomeadamente na educação, formação e inclusão de grupos desfavorecidos;
- Promover a informação e formação dos seus profissionais, voluntários e associados;
- Promover e expandir a base de apoio da solidariedade
- Cooperar com outras organizações sociais para promover a previdência, saúde e animação cultural;
- Celebrar acordos de gestão de instalações, serviços e estabelecimentos, bem como acordos de cooperação com parceiros institucionais;
- Aderir a organizações nacionais e internacionais que defendam e promovam o mutualismo e a economia social.

3.4.2. Relativos aos Serviços

A associação, guiada pelos valores de solidariedade e compromisso com o bem-estar coletivo, tem como propósito desenvolver ações que impulsionam as áreas cruciais da segurança social, saúde, cultura e qualidade de vida tanto para os seus associados como para os seus familiares. Deste forma, a Benéfica e Previdente dedica-se à implementação de ações voltadas para a promoção de uma sociedade mais justa e equitativa, conduzindo-se através dos seguintes objetivos:

- Concessão de benefícios por meio de modalidades de previdência;
- Gestão de regimes profissionais complementares aos da segurança social;
- Prestação de cuidados abrangentes de medicina preventiva, curativa, reabilitação, enfermagem, internamento e assistência medicamentosa;
- Prestação de serviços de segurança e higiene no trabalho;
- Gestão de instalações de lazer no contexto do turismo social e alojamento local;
- Coordenação de equipamentos e serviços de apoio social destinados especialmente a crianças, jovens, idosos e pessoas com deficiência, segundo os regulamentos pertinentes;
- Gestão de ações de proteção social e promoção da melhoria da qualidade de vida dos associados e população em geral;
- Promoção de iniciativas de formação profissional e incentivo ao emprego.

Para além destes, a associação poderá dar seguimento a outros fins legalmente válidos, desde que a sua situação financeira o permita, e ainda mediante ponderação por parte da Assembleia Geral.

3.5. Atividades da Associação

Tal como mencionado anteriormente, a Associação Benéfica e Previdente pretende auxiliar todos os seus associados bem como a população em geral, principalmente os que apresentam uma vulnerabilidade acentuada, para melhorar a qualidade de vida dos mesmos. À vista disso, desenvolve atividades de proteção social que atuam nas áreas de segurança social, da saúde e promoção da cultura, tal como se pode constatar na Figura 1.

Figura 1

Mapa das Atividades e Valências da Associação



Fonte: *Website* da Associação Benéfica e Previdente (2023)

Porém, esta figura encontra-se desatualizada tendo em conta que de momento a associação está a passar por um processo experimental de um projeto-piloto proposto pela Câmara Municipal do Porto. Este projeto denomina-se Serviço de Atendimento e Acompanhamento Social Integrado (SAASI), realizado na freguesia de Paranhos e insere-se na área de atuação da Comunidade. Este serviço é integrador do Rendimento Social de Inserção (RSI) e do Serviço de Atendimento e Acompanhamento Social (SAAS). Além disso, o projeto-piloto propõem a expansão do número de beneficiários do RSI a receberem acompanhamento, em Campanhã.

3.6. Departamento Financeiro

Este setor é responsável por gerir os recursos da organização de modo a possibilitar que a mesma consiga ter rendimentos para alcançar os seus objetivos. Assim, cabe ao departamento financeiro garantir a correta gestão da contabilidade, tesouraria, planeamento, controlo de riscos e finanças, para fornecer as ferramentas adequadas para que a tomada de decisão seja consciente, tanto na situação atual como em eventos posteriores.

Assim, a importância deste departamento está intimamente relacionada com a estratégia organizacional adotada, isto é perceber para onde direcionar o lucro líquido, quais os investimentos que se deve fazer e onde obter o financiamento.

Visto a Benéfica e Previdente ser uma instituição sem fins lucrativos, esta tem feito esforços de melhoria relativamente à eficiência e à capacidade de resposta, mantendo os procedimentos concretizados em anos anteriores. Além disso, adota medidas e procedimentos de controlo orçamental e execução financeira quer ao nível global da associação, quer ao nível de cada valência.

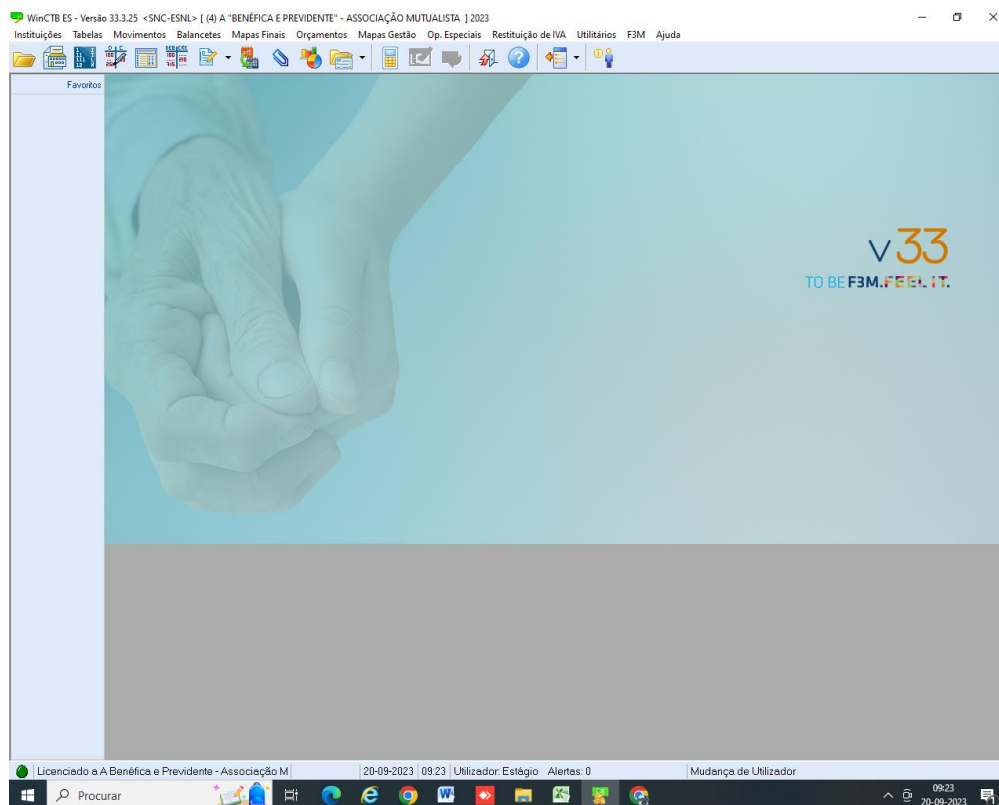
3.6.1. *Software* de Gestão

Os *software* de gestão, de uma perspetiva de criação de valor é entendida como uma solução para resolver um problema e vai além da mera automatização de processos e modelos de negócio já existentes (Alt et al., 2020). Segundo Bulturbayevich & Abduvafoyevena, p. (2022, p. 96), faz parte da inovação visto que *“innovation is an activity that combines science, technology, entrepreneurship and governance into commercialization of innovations”*.

O *software* de gestão utilizado na Benéfica e Previdente é o da F3M Information Systems S.A., como se pode constatar na Figura 2.

Figura 2

Printscreen do Software de Contabilidade Utilizado

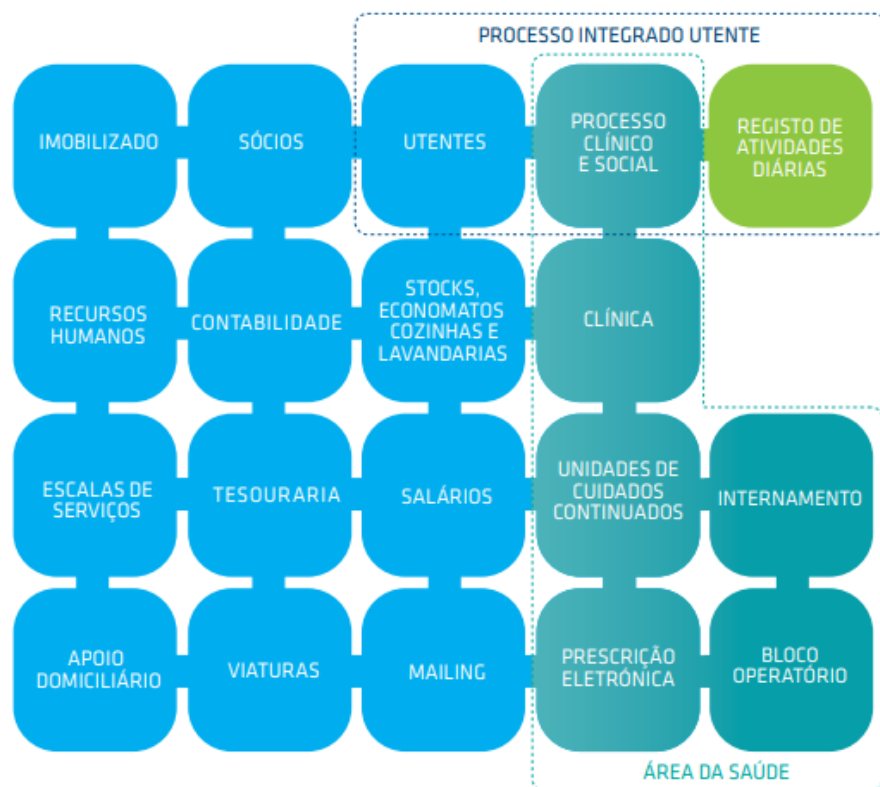


Fonte: Departamento Financeiro da Associação (2023)

Esta empresa de Tecnologias da Informação e Comunicação, com sede em Braga, disponibiliza um *software* específico para o setor social, o qual possibilita a administração e organização de todas as áreas da associação de modo mais rápido e eficaz. Nomeadamente a gestão dos utentes e associados, contabilidade, processamento de salários, gestão de recursos humanos bem como da frota automóvel, tal como se pode constatar na Figura 3.

Figura 3

Soluções de Software para Economia Social



Fonte: Brochura Economia Social da F3M Information Systems S.A. (Ministério das Finanças, 2015a, pp. 1344-(7))

3.7. Análise SWOT

A análise SWOT fundamenta-se numa ferramenta de gestão, que analisa o ambiente interno e externo da empresa, através do estudo das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças que uma situação, empresa, produto, indústria ou até mesmo uma pessoa evidenciam.

Quanto ao ambiente interno, consegue-se perceber quais são as forças e debilidades que a empresa apresenta. De acordo com Valaskova et al., p. (2023, p. 335), *“the overall performance evaluation, which is also related to a company’s financial health, is crucial, particularly for identifying the company’s strengths and weaknesses”*. Os aspetos internos positivos são todas as competências, recursos disponíveis e as suas vantagens; e ainda os aspetos internos negativos que podem ser deficiências, dificuldades ou áreas da organização que apresentam limitações e necessitam ser melhoradas.

Já no ambiente externo, é possível constatar-se quais as oportunidades e ameaças que o mercado detém, que podem influenciar o desempenho da organização, no que toca à resolução de problemas.

Este é o método mais básico e universalmente reconhecido para delinear o rumo do crescimento organizacional (Lesnikova et al., 2023; Shkarupa et al., 2021). Conforme destacado por Shkarupa et al. (2021), após identificar todos os aspetos das quatro áreas, consegue-se estabelecer relações entre eles, para formar a estratégia da empresa. Essa perspetiva é alinhada com a visão de Nurtayeva et al., p. (2024, p. 565), “*SWOT analysis, which has become widespread in strategic management, allows for formulating strategic directions and making informed decisions.*”

Como tal estão evidenciadas, na tabela seguinte (Tabela 2), as características relevantes acerca do comportamento operacional da Associação Benéfica e Previdente.

Tabela 2

Análise SWOT

Forças	Fraquezas
- Boa localização - Atendimento de qualidade - Longa história (presente há 145 anos na comunidade)	- Dependência de fundos externos - Equipamentos e imóveis antiquados <i>Marketing</i> desatualizado e pouco explorado - Dificuldade em atrair e envolver geração mais jovem
Oportunidades	Ameaças
- Maior divulgação de atividades e serviços - Criar soluções/serviços para carências atuais - Participação em novos projetos sociais de concursos públicos - Parcerias estratégicas	- Decréscimo de associados - Perda de recursos humanos - Redução de contribuições externas (donativos) - Elevada concorrência com serviços semelhantes

Fonte: Elaboração Própria

Esta empresa possui uma longa história na comunidade, tendo em conta que já existe há 145 anos. Por essa razão, tem o comprometimento de fornecer um atendimento de qualidade, assim como de solidificar a sua reputação e confiança na

comunidade. Além disso, consegue-se identificar como uma força da organização a sua localização. Esta situa-se em plena baixa do Porto, o que permite fácil acesso por parte de todos os envolvidos na empresa, sejam estes associados ou funcionários.

No entanto, a organização enfrenta desafios notáveis, muito pela dependência de fundos externos que destaca a necessidade de diversificar as suas fontes de financiamento para garantir a estabilidade financeira a longo prazo. Além disso, a modernização de equipamentos e imóveis, juntamente com uma atualização eficaz das estratégias de *marketing*, pode rejuvenescer a imagem da entidade, tornando-a mais atrativa para públicos diversos, incluindo a geração mais jovem.

Quanto às oportunidades, a entidade é capaz de melhorar a divulgação de atividades e serviços, desenvolver soluções consoante as carências atuais e explorar parcerias estratégicas que tragam recursos adicionais, bem como conhecimentos especializados.

Por outro lado, foram identificadas algumas ameaças como o decréscimo de associados, a perda de recursos humanos e a redução de contribuições externas. Estas destacam a necessidade de abordagens proativas para reter membros, garantir a sua continuidade e diversificar as fontes de financiamento. Além disso, existe um elevado número de concorrentes que oferecem o mesmo género de serviços, o que requer uma diferenciação eficaz para manter a preferência da comunidade.

4. METODOLOGIA, ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E CONTRIBUTOS PARA A ORGANIZAÇÃO

4.1. Metodologia, Cronologia e Duração do Estágio

A metodologia científica consiste num conjunto de estratégias e ferramentas que direcionam um estudo científico, permitindo uma abordagem sistemática e rigorosa. O principal objetivo é garantir que os resultados obtidos sejam confiáveis, coerentes e úteis para apoiar decisões informadas. Além disso, uma investigação tem de estar disponível para todos, independentemente se fizeram parte ou não do estudo, e serem capazes de perceber o que foi estudado e quais os resultados (Dunn, 2021). Para isso, segundo Dunn, p. (2021, p. 2), *“everyone in science-based disciplines must know the languages, tools, concepts and ideas of research: Research is the foundation of science.”*

Num estudo podem ser aplicadas três metodologias, ambas válidas porque avaliam diferentes perspetivas:

- Metodologia quantitativa, que utiliza dados numéricos e estatísticas, permitindo análises que são objetivas e mensuráveis. Além disso, oferece maior eficiência relativamente ao tempo necessário para os estudos. Esta abordagem, como destacado por Dunn, p. (2021, p. 6), *“summarises and analyses data using numerical methods, such as averages and percentages. Typically, information from a subset of the population (a sample) is used to infer information about a larger group (a population) in quantitative research.”*.
- Metodologia qualitativa, que se foca na interpretação de elementos subjetivos, como comportamentos, opiniões, temas e motivações, utilizando entrevistas, inquéritos ou pequenos grupos de discussão.
- Metodologia mista, que combina elementos quantitativos e qualitativos para uma visão mais abrangente.

Neste caso, a metodologia quantitativa foi a opção mais adequada, onde a técnica utilizada para o estudo dos dados recolhidos foi a análise de tendências e rácios financeiros. A análise envolveu a avaliação de indicadores financeiros calculados a partir das demonstrações financeiras da Associação e a comparação dos resultados de três anos consecutivos. Essa abordagem identifica padrões e avalia o desempenho financeiro de uma organização ao longo do período em análise, permitindo a identificação de informações pertinentes que auxiliam na tomada de decisões, com base em indicadores objetivos e mensuráveis. Este tipo de abordagem proporciona um

suporte sólido para decisões estratégicas, essencial num contexto financeiro onde a precisão e a objetividade são indispensáveis.

O propósito deste relatório foi realizar uma análise financeira da Associação Benéfica e Previdente por intermédio de documentos facultados pela organização, que teve especial destaque na análise da clínica, no período de 2020 a 2023. A análise financeira subdividiu-se em três secções: a primeira, na qual se efetuou a análise geral da associação; a segunda, que se focaliza no estudo da clínica; por fim, foi realizado um ponto de situação do ano de 2023 até ao momento em que foram examinados os dados.

Este estudo efetuou-se no decorrer do estágio, entre 11 de setembro e 21 de novembro de 2023, conforme ilustrado no cronograma seguinte (Tabela 3).

Tabela 3

Cronograma da Redação do Relatório de Estágio

Cronograma	2023					2024			
	Mai	Set	Out	Nov	Dez	Jan -	Ago	Set	Out
Relatório Final do Projeto de Estágio Profissional									
Estágio Profissional									
Relatório de Estágio Profissional									
Introdução									
Enquadramento Técnico e Científico									
Diagnóstico da Organização e da Problemática									
Metodologia, Atividades Desenvolvidas e Contributos para a Organização									
Reflexão e Autoavaliação do Trabalho									
Conclusão									

Fonte: Elaboração Própria

Durante o período de estágio, foi possível interligar o conhecimento adquirido ao longo da realização do mestrado no ISAG com as atividades praticadas na organização. Estas incidiram numa prévia observação e explicação das tarefas, seguidas da sua execução sob supervisão por parte das colaboradoras do departamento financeiro.

4.2. Documentos Utilizados

Para realizar uma análise da situação financeira da Associação Benéfica e Previdente e da sua Clínica, foi imprescindível a revisão de alguns documentos fornecidos pela organização. Esses documentos abrangiam:

- Relatório e Contas 2020
- Relatório e Contas 2021
- Relatório e Contas 2022
- Estatísticas das Entidades (Tratamentos)
- Estatísticas das Especialidades (Tratamentos)
- Estatísticas dos Serviços (Tratamentos)
- Estatísticas dos Médicos (Tratamentos)
- Listagem de Serviços por Médico
- Mapa dos Honorários Mensais dos Médicos
- Mapa dos Honorários Mensais dos Médicos – Resumo
- Mapa Resumo de Faturas
- Mapa Resumo de Recibos – Global
- Mapa de Recibos de Consultas
- Mapa Resumo de Notas de Crédito

Para garantir precisão e consistência, cada documento foi meticulosamente revisto, tanto de forma independente como relacionado com os restantes, por análise cruzada. Este processo permitiu verificar a conformidade dos dados e a identificação de eventuais disparidades presentes.

Ao examinar as informações adquiridas, tornou-se viável conhecer os serviços, médicos e especialidades mais onerosos para a associação. Além disso, permitiu identificar os aspetos mais lucrativos, resultando em maior margem de lucro.

4.3. Análise Financeira da Associação

Tal como referido anteriormente, a análise financeira consiste no exame das demonstrações financeiras fornecidas pela organização, com o intuito de “obter, processar, apresentar e utilizar informações sobre os indicadores que interagem entre si” (Romenska et al., 2024, p. 59) e que fornecem informações sobre o desempenho económico da mesma.³ Estes estudos são cruciais para uma tomada de decisões mais

³ Frase original em inglês: “... to obtain, process, present, and use information about the indicators that interact with each other...”

informada e assertiva, e investimentos alinhados com os objetivos estratégicos (Wiseman Nzuza et al., 2024). À vista disso, realizou-se um estudo do Balanço Patrimonial e Demonstração dos Resultados referentes aos exercícios de 2020, 2021 e 2022.

Tal como se consegue constatar através da Demonstração dos Resultados dos três anos em estudo, representada no Apêndice 1, o ano de 2020 e 2021 obtiveram resultados líquidos positivos em 124.818,26€ e 45.470,50€, respetivamente. Já o ano de 2022 apresentou uma redução de 122 p.p. face ao ano anterior, registando um prejuízo de 10.209,96€. Estes resultados apresentam uma variação inversa quando comparados com os valores médios do Quadro do Setor. Isto é, nos anos em que o setor registou desempenho negativo, a empresa alcançou resultados positivos. Já no ano que a empresa teve prejuízo, o setor já de encontrava em processo de recuperação, apresentando valores positivos. Esta redução, no ano 2022, deveu-se ao aumento significativo dos custos fixos, nomeadamente os Custos das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas (CMVMC), os Fornecimentos e Serviços Externos (FSE) e os Gastos com o Pessoal. Enquanto as Vendas e Prestações de Serviços juntamente com os Subsídios apresentam apenas um aumento de 14%, o que não se encontra equivalente com a subida dos custos (56%). Isto justifica o facto de os Resultados antes de Depreciações, Gastos Financeiros e Impostos apresentarem uma descida gradual de 53.666,54€, em média desde 2020.

O desempenho financeiro demonstra a habilidade de uma empresa em administrar e preservar os seus recursos escassos de forma eficiente (Wiseman Nzuza et al., 2024). Para isso, recorre-se aos indicadores do desempenho económico, realizando-se uma análise que visa avaliar a saúde financeira da organização. Durante esse processo, foram examinados diversos aspetos que promovem o equilíbrio financeiro, tais como os indicadores financeiros e o balanço funcional da empresa. Segundo Wiseman Nzuza et al., p. (2024, p. 113), a gestão do Fundo de Maneio “envolve a supervisão estratégica de quatro componentes-chave dos ativos e passivos correntes de uma empresa. (...) a gestão do período de detenção de *stocks*, o período de contas a receber, o período de contas a pagar e o ciclo de conversão de tesouraria. (...) a administração eficiente destes elementos otimiza a liquidez, a eficiência operacional e o desempenho financeiro da empresa”.⁴ Ao examinar o Balanço Funcional (Apêndice 2) dos anos de 2020 e 2021,

⁴ Frase original em inglês: “involves the strategic oversight of four key components within a company’s current asset and liabilities. (...) the inventory holding period, accounts receivable period, accounts payable period, and the cash conversion cycle. (...) the efficient administration of these elements to optimize the company’s liquidity, operational efficiency, and financial performance.”

verifica-se que apesar do Fundo de Maneio (FM) e Necessidades de Fundo de Maneio (NFM) estarem negativas, a Tesouraria Líquida (TL) permaneceu positiva. Isto sugere que a organização tinha recursos excedentes a médio/longo prazo. Porém, no ano de 2022, todos os parâmetros passaram para negativo. Como resultado, a empresa entrou numa situação financeira do Tipo IV, que se caracteriza como uma posição financeira arriscada, sem liquidez nem segurança.

Quando $FM < 0$, indica que a empresa apresenta mais obrigações de curto prazo do que ativos de curto prazo disponíveis. Isto cria uma escassez de liquidez, dificultando à organização o cumprimento das suas obrigações imediatas. Para superar estas dificuldades, a organização poderia explorar opções como aumentar o seu capital próprio, reduzir custos operacionais e reconverter parte dos seus financiamentos de curto prazo em financiamentos de médio/longo prazo. Desta forma, seria capaz de alcançar novamente a estabilidade financeira e melhorar a eficiência da mesma.

Relativamente às NFM negativas, nota-se uma operação com um nível insuficiente de ativos circulantes em relação aos seus passivos de curto prazo. Isto indica que não existem recursos suficientes disponíveis para fazer face às suas obrigações diárias, o que pode resultar em dificuldades no pagamento de dívidas aos fornecedores e constantes atrasos. No entanto, desde que os prazos de pagamento acordados com os fornecedores sejam cumpridos, as NFM negativas podem ser favoráveis para a Associação. Isso significa que a organização está a conseguir gerir o crédito fornecido pelos fornecedores de forma controlada, o que é importante para a sustentabilidade financeira.

Por último, a $TL < 0$ implica que a empresa não possui fundos líquidos adequados para cobrir quaisquer obrigações de curto prazo. Esta situação pode indicar desafios no pagamento de despesas de curto prazo, como salários, fornecedores e outras despesas diversas.

Segundo Mani Upadhyaya et al., p. (2023, p. 100), *“financial performance is a measure of how well an organization utilizes its resources to generate income and maximize the value of firm.”* Assim, nos Apêndices 3 a 7, são evidenciados os indicadores financeiros da Benéfica e Previdente onde refletem a sua performance no período de 2020 a 2022.

De forma geral, os indicadores financeiros de funcionamento apontam para uma melhoria da eficiência, visto que o Prazo Médio de Pagamento (PMP) decresceu de 83 para 70 dias – é o tempo que a empresa leva para liquidar dívidas com os seus fornecedores. Contudo, este prazo ainda é um pouco elevado devido à escassez de

liquidez, tal como se pode constatar com a média do setor (53 dias, em 2022). O Prazo Médio de Recebimento (PMR) permaneceu relativamente estável em 7 dias, mantendo consistência na velocidade com que a empresa recebe pagamentos dos seus clientes e associados. Já o Prazo Médio de Inventários (PMI) é inexistente ou praticamente insignificante, pelo facto de a associação geralmente não possuir *stock* de inventários. Consequentemente, o Ciclo Financeiro de Exploração (CFE) não apresenta relevância para a análise no caso desta organização, uma vez que a mesma não possui inventários.

Os rácios de liquidez e estrutura financeira revelaram um declínio entre 2021 e 2022. Primeiramente, tanto a liquidez geral como a liquidez imediata se encontram inferiores a 1, sugerindo uma dependência considerável de capitais alheios correntes para manter os ativos não correntes. Isto, por sua vez, resulta na carência de liquidez referida anteriormente na análise do Balanço Funcional. Estes valores encontram-se muito distanciados da média do setor, sendo que a liquidez geral se compreende entre 167% e 222% para atividades de organizações associativas, e nestes três anos, a liquidez geral da empresa nunca ultrapassou os 67 pontos percentuais.

Quanto à autonomia financeira, a sua ligeira diminuição é compensada pela sua positividade, indicando que 75% dos ativos são garantidos por capitais próprios. Isto implica que a empresa possui uma base financeira estável acima da média (66.8%, no ano 2022), uma vez que o endividamento, embora tenha aumentado desde 2020, constitui apenas 25%.

Relativamente ao rácio de solvabilidade, apesar da sua diminuição de 3,103 em 2021 para 3,024 em 2022, os valores permanecem superiores a 1, indicando que os ativos da organização excedem os seus passivos. No entanto, essa redução pode ser atribuída ao aumento significativo dos custos fixos.

No Apêndice 6, encontra-se analisada a rentabilidade da empresa, que apresentou tendência negativa em 2022. A Rentabilidade Bruta das Vendas (RBV) permaneceu estável, indicando proveito na geração de resultados das atividades que mantém uma parcela significativa das vendas como lucro antes das despesas operacionais e financeiras. Porém, a Rentabilidade Líquida das Vendas (RLV) e a Rentabilidade do Capital Próprio (RCP) estão em declínio, chegando a atingir valores negativos em 2022. Esta descida contrasta com a RBV, onde sugere que os custos fixos da empresa são excessivamente elevados, levando à redução da capacidade de gerar lucro. Isto é confirmado pela ausência de qualquer retorno em 2022, o que fez com que a empresa incorresse numa perda de 0,22%.

No que diz respeito aos indicadores de risco, representados no Apêndice 7, a Margem de Contribuição diminuiu ligeiramente de 71% para 68% em 2022, revelando uma capacidade razoável para cobrir custos fixos e gerar lucros. No entanto, o Ponto Crítico de Vendas aumentou, indicando que são necessárias receitas mais elevadas para atingir o ponto de equilíbrio. Portanto, uma Margem de Segurança de apenas 1% realça a atual vulnerabilidade financeira, uma vez que representa a percentagem pela qual as vendas atuais excedem o ponto de equilíbrio.

Quanto ao grau de alavancagem operacional e combinada, estes indicam maior sensibilidade aos custos fixos e financeiros, e requerem uma gestão mais criteriosa em caso de oscilações nas vendas. Apesar de o grau de alavancagem financeira negativa apresentar um comportamento negativo em 2022, devido a uma situação de alavancagem financeira invertida, na qual o retorno sobre os ativos é inferior ao custo dos capitais alheios, o efeito de alavancagem financeira mantém-se positivo ao longo dos três anos. Este resultado indica que, mesmo com os desafios da Associação, o endividamento continua a ter um efeito potenciador sobre a rentabilidade dos capitais próprios, contribuindo favoravelmente para os resultados globais.

4.3.1. Análise da Clínica Benéfica e Previdente

A análise da clínica baseou-se nos dados fornecidos pela Associação e oferecendo uma visão clara de alguns parâmetros, apesar de restringida pela falta de informações completas sobre os custos totais da clínica. Isso impediu a realização de uma avaliação mais detalhada da rentabilidade em termos de margem de lucro por especialidade, médico e serviços dentários. Através da informação disponível, foi possível analisar o número de serviços prestados por tipologia de consulta, identificar os médicos com maiores receitas e gastos, bem como as especialidades com maior receita.

Conforme indicado no Apêndice 8, foi efetuada a análise do número de serviços por tipologia de consulta. Esta informação é crucial para entender a distribuição e a procura dos diferentes serviços oferecidos pela clínica, fornecendo uma base para futuras análises de eficiência. Assim, é possível identificar áreas ou serviços que podem ser expandidos ou otimizados.

Relativamente à comissão dos médicos por consulta, a análise revelou-se mais complexa, dada a variabilidade nas comissões, que dependem não só do tipo de consulta ou serviço prestado, mas também do próprio médico. O mesmo serviço pode resultar em comissões diferentes, dependendo do médico que o realiza. Esta

diversidade das comissões pode ser explicada por diferentes acordos individuais, ajustados às qualificações e experiências de cada médico.

No que toca aos gastos com os médicos, podemos ver na tabela a seguir (Tabela 11), que este é um excerto do Apêndice 9, onde foi possível identificar os três profissionais que apresentam mais despesas durante o estudo. O Médico 19 lidera com 100 252.13€, seguido do Médico 23 com 17 366€, e o Médico 27 com 16 436.62€.

Tabela 4

Gastos com os Médicos

Identificação Médico	Honorários médico 2021	Honorários médico 2022	Honorários médico 2023	Total Honorários
MÉDICO 19	36 920,13 €	35 961,91 €	27 370,09 €	100 252,13 €
MÉDICO 23	7 370,00 €	5 771,00 €	4 225,00 €	17 366,00 €
MÉDICO 27	4 911,01 €	7 130,88 €	4 394,73 €	16 436,62 €
MÉDICO 13	3 014,00 €	7 557,00 €	5 544,00 €	16 115,00 €
MÉDICO 138	5 474,00 €	3 967,50 €	5 428,00 €	14 869,50 €
MÉDICO 112	5 752,50 €	4 823,25 €	3 428,25 €	14 004,00 €

Fonte: Adaptado de Mapa dos Honorários Mensais

Já as receitas geradas pelos médicos (Apêndice 10) que estão representados na Tabela 12, mostram o Médico 19 novamente em destaque, gerando 161 318€. O Médico 22 surge em segundo lugar, com 34 368€, seguido do Médico 27, com 33 325.45€. A análise da rentabilidade destes médicos pode sugerir uma correlação entre os maiores gastos e receitas, especialmente no caso do Médico 19, que é o mais lucrativo, mas também o que implica maiores despesas. No entanto, médicos como o Médico 22, que apresenta alta faturação e custos relativamente baixos, poderão indicar uma maior eficiência na sua atividade clínica.

Tabela 5

Receitas dos Médicos

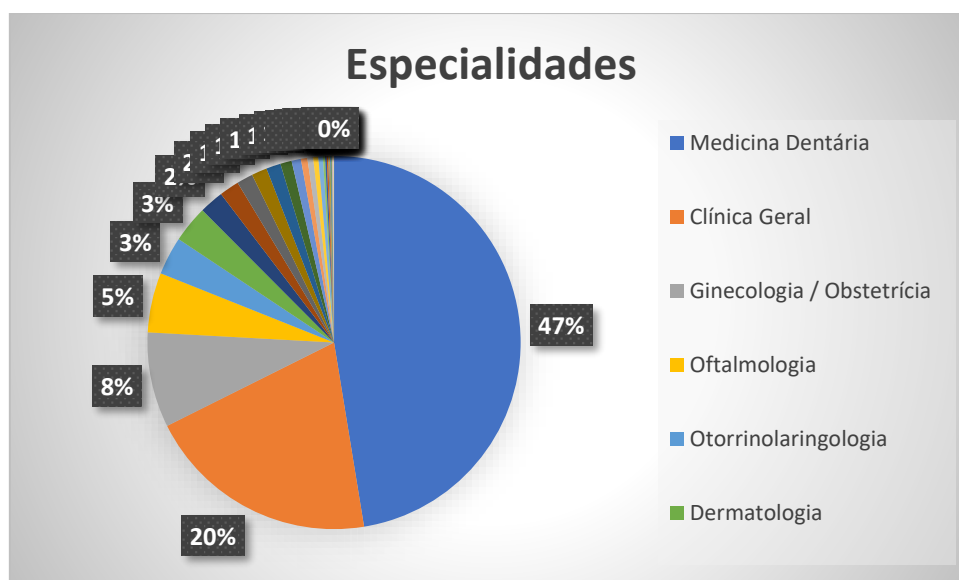
Identificação Médico	Receita 2021	Receita 2022	Receita 2023	Total
MÉDICO 19	59 676,50 €	56 665,00 €	44 976,50 €	161 318,00 €
MÉDICO 22	13 574,00 €	11 703,00 €	9 091,00 €	34 368,00 €
MÉDICO 27	10 067,50 €	14 271,45 €	8 986,50 €	33 325,45 €

Fonte: Adaptado de Mapa de Recibos de Consultas

Quanto às especialidades, foi possível verificar somente as receitas por especialidade, que se encontram representados no Gráfico 1. Como podemos constatar, a Clínica Geral surge como a especialidade com maior número de consultas (Apêndice 11) mas a especialidade mais lucrativa para as receitas da clínica, representando 47% das receitas totais, é a Medicina Dentária. Esta diferença entre o volume de consultas e a contribuição para as receitas pode ser explicada pelos custos geralmente mais elevados dos tratamentos dentários.

Figura 4

Percentagem Representativa das Receitas por Especialidades



Fonte: Adaptado de Estatísticas das Especialidades

Foi também proposto identificar qual o médico de Medicina Dentária que gera mais receita para a clínica. Apenas tendo em conta os custos diretos com os médicos, neste caso os seus honorários, o Médico 19 destaca-se mais uma vez. Completando o *top 3*

dos médicos dentários mais rentáveis, segue-se o Médico 27 e o Médico 4, respetivamente, como se pode verificar no quadro seguinte.

Tabela 6

Médico de Medicina Dentária mais rentável

Identificação Médico	Receita 2021	Receita 2022	Receita 2023	Total
MÉDICO 19	59 676,50 €	56 665,00 €	44 976,50 €	161 318,00 €
MÉDICO 27	10 067,50 €	14 271,45 €	8 986,50 €	33 325,45 €
MÉDICO 4	9 531,00 €	7 153,50 €	5 941,00 €	22 625,50 €

Fonte: Adaptado de Mapa de Recibos de Consultas

Devido à falta de informações completas sobre os custos da clínica, não foi possível calcular as margens de lucro. Para uma análise completa da rentabilidade por especialidade ou por médico, seria necessário ter acesso aos custos indiretos, como os custos administrativos, de manutenção e infraestruturas.

Durante a análise, também foram encontradas discrepâncias entre o número de consultas realizadas por cada médico (conforme indicado no mapa dos honorários), o número de consultas por médico registadas nos recibos e ainda o mapa resumo dos recibos e faturas, as quais foram reportadas à Associação.

Apesar das limitações pela ausência de dados completos sobre os custos, a análise permitiu obter um panorama das receitas e gastos por médico e especialidade, identificando as áreas mais lucrativas da clínica e os médicos mais rentáveis.

5. REFLEXÃO E AUTOAVALIAÇÃO DO TRABALHO

A experiência de estágio foi extremamente enriquecedora, tanto a nível académico como profissional. Tive a oportunidade de aplicar os conhecimentos adquiridos ao longo do meu percurso académico, nomeadamente nas áreas administrativas e financeiras, com foco na organização, classificação e lançamento de documentos contabilísticos. Esta experiência prática foi fundamental para compreender os processos de gestão documental e assegurar que todas as operações financeiras estivessem corretamente registadas, cumprindo as exigências legais e fiscais.

Durante o trabalho, enfrentei alguns desafios, nomeadamente a dificuldade em obter dados sobre os custos indiretos da clínica, bem como as discrepâncias encontradas. Profissionalmente, aprendi a importância de manter a documentação organizada, facilitando o acesso rápido e eficaz à informação necessária para a contabilidade. Assim como a importância de um sistema de registo e controlo financeiro rigoroso, de modo que a informação financeira seja sempre o mais transparente e fiável possível. O estágio também me proporcionou a oportunidade de me familiarizar com o *software* e sistemas de contabilidade, aumentando a minha eficiência na introdução e processamento de dados.

Em suma, o estágio proporcionou uma oportunidade significativa de crescimento na área, permitindo-me adquirir experiência prática e confirmar o meu interesse pela contabilidade. Acredito que esta foi uma etapa enriquecedora que me preparou melhor para o futuro, ao dotar-me de ferramentas essenciais para lidar com a complexidade da gestão financeira e perceber que ainda há muito para aprender e desenvolver nas minhas capacidades.

6. CONCLUSÃO

O estágio realizado na Associação Benéfica e Previdente permitiu uma aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo do percurso académico, especialmente na área de contabilidade e gestão financeira. Ao longo do estágio, trabalhei na organização, classificação e lançamento de documentos contabilísticos, bem como na análise económico-financeira da Associação e dos serviços da Clínica.

A análise financeira revelou a necessidade urgente de estabilizar a liquidez da associação, que enfrenta dificuldades relacionadas com a dependência excessiva de fundos externos. Para melhorar a sustentabilidade financeira, a Associação deve rever os seus custos fixos, nomeadamente os gastos com recursos humanos, e otimizar a sua política de gestão de pagamentos e recebimentos. A redução de despesas desnecessárias é essencial para uma maior eficiência.

No que toca à clínica, embora a Medicina Dentária seja a especialidade mais rentável, representando uma parte significativa das receitas, a Clínica Geral é a mais procurada em termos de número de consultas. Esta diferença entre a rentabilidade e procura indica a necessidade de ajustar a política de preços da clínica, alinhando-a com as práticas de mercado para maximizar as restantes especialidades. Além disso, a negociação com seguradoras de saúde para incluir a clínica na rede de prestadores de serviços poderá aumentar o número de pacientes e diversificar as fontes de receita.

Para atrair um público mais jovem, a Associação deve adotar estratégias como a utilização das mais variadas redes sociais, com conteúdos educativos sobre saúde e bem-estar, e estabelecer parcerias com instituições de ensino, organizando seminários e campanhas de voluntariado que possam envolver a população jovem nos serviços da Associação. Além disso, investir em tecnologia para os serviços administrativos permitirá ainda melhorar a eficiência e reduzir custos, tal como referido por Hera et al., p. (2024, p. 1047), *"application of IS for strategic purposes helps firms make predictions and determine what the market or consumers will require in the future to enhance marketing strategies as well as product differentiation. In addition, this integration results in enhanced coordination between various departments to enhance its operations and at the same time reduce cost"*.

Assim, a implementação destas estratégias, juntamente com o esforço contínuo de modernização e otimização dos recursos, ajudará a associação a garantir a sua sustentabilidade financeira e a reduzir a sua dependência de fundos externos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abiodun Oladapo, I. (2024). Financial literacy in Saudi Arabian MSMES: Insights from Islamic banks' customers. *Investment Management and Financial Innovations*, 21(4), 25–34. [https://doi.org/10.21511/imfi.21\(4\).2024.03](https://doi.org/10.21511/imfi.21(4).2024.03)
- Akonta. (2023, February 24). *A gestão financeira - ciclos de tesouraria*. <https://akonta.pt/a-gestao-financieira-ciclos-de-tesouraria/>
- Al Qtaish, H. F., & Makhoulf, M. H. (2024). The effect of analysis using financial ratios in improving the quality of financial reports. *Financial Technology and Innovation*, 3(2), 37–47. <https://doi.org/10.54216/FinTech-I.030205>
- Alt, R., Leimeister, J. M., Priemuth, T., Sachse, S., Urbach, N., & Wunderlich, N. (2020). *Software-Defined Business, Implications for IT Management*. 62, 609–621. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-17266-8>
- Associação, D. F. da. (2023). *Software de Contabilidade da Associação*.
- Benéfica e Previdente, A. (2023). *Mapa das Atividades e Valências da Associação*. <https://www.benefica-previdente.com/>
- Bryl, Ł. (2018). Human Capital Orientation and Financial Performance. A Comparative Analysis of US Corporations. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 14(3), 61–86. <https://doi.org/10.7341/20181433>
- Bulturbayevich, M. B., & Abduvafojevna, M. M. (2022). Development of Methodology for Managing the Activities of Vertically Integrated Industrial Enterprises. *International Journal of Research in Commerce, IT, Engineering and Social Sciences*, 16(06), 95–105.
- Chy, Md. K. H., & Buadi, O. N. (2023). Role of Data Visualization in Finance. *American Journal of Industrial and Business Management*, 13(08), 841–856. <https://doi.org/10.4236/ajibm.2023.138047>
- Coimbra, N., Ribeiro, A., & Vilhena, E. (2021). Determinantes da Rentabilidade dos Capitais Próprios: O Caso das Empresas Não Financeiras em Portugal. *GESTIN - Revista Internacional de Gestão, Direito e Turismo*, 22, 107–126.
- Dobrinić, D., & Fabac, R. (2021). Familiarity with Mission and Vision: Impact on Organizational Commitment and Job Satisfaction. *Business Systems Research Journal*, 12(1), 124–143. <https://doi.org/10.2478/bsrj-2021-0009>
- Dunn, P. K. (2021). Types of research. In *Scientific Research and Methodology: An introduction to quantitative research in science and health* (pp. 5–6). RStudio, PBC. <https://bookdown.org/pkaldunn/Book/>
- Er-Rami, I., Cherqaoui, M., & El Badlaoui, A. (2024). Impact of Covid-19 on companies' performance and financial resilience: Evidence from Moroccan listed companies. *Investment Management and Financial Innovations*, 21(3), 237–247. [https://doi.org/10.21511/imfi.21\(3\).2024.20](https://doi.org/10.21511/imfi.21(3).2024.20)
- Farinha, M. M. D. (2021). *A análise económica e financeira das empresas vitivinícolas: as empresas portuguesas e da Península de Setúbal*. Instituto Politécnico de Setúbal.

- Ferreira, A., Bandeira, A. M., Santos, C., Ferreira, I., Tomé, B., Costa, A. J., Joaquim, C., Góis, C., Curi, D., Meira, D., Azevedo, G., Inácio, H., Jesus, M., Teixeira, M. G., Monteiro, P., Duarte, R., & Marques, R. P. (2022). Can Online Transparency Improve Accountability? The Case of Portuguese Private Social Solidarity Institutions. *Sustainability*, 14, 1632(3), 1–22. <https://doi.org/10.3390/su14031632>
- Ferreira, A., Santos, C., Inácio, H., Costa, A. J., Bandeira, A. M., Tomé, B., Joaquim, C., Góis, C., Curi, D., Meira, D., Azevedo, G., Jesus, M., Teixeira, M. G., Monteiro, P., Duarte, R., & Marques, R. P. (2022). Accountability in the Social Economy: The Case of Private Social Solidarity Institutions. *Sustainability*, 14, 1147(3), 1–27. <https://doi.org/10.3390/su14031147>
- Hera, A., Rian, A. Al, Faruque, Md. O., Sizan, M. M. H., Khan, N. A., Rahaman, Md. A., & Ali, M. J. (2024). Leveraging Information Systems for Strategic Management: Enhancing Decision-Making and Organizational Performance. *American Journal of Industrial and Business Management*, 14(08), 1045–1061. <https://doi.org/10.4236/ajibm.2024.148054>
- Jihadi, M., Vilantika, E., Hashemi, S. M., Arifin, Z., Bachtiar, Y., & Sholichah, F. (2021). The Effect of Liquidity, Leverage, and Profitability on Firm Value: Empirical Evidence from Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 423–431.
- Júnior, N. C. de O. (2018). Análise financeira como ferramenta para tomada de decisão. *Revista Especialize On-Line IPOG*, 01, 16. <http://assets.ipog.edu.br/wp-content/uploads/2019/12/07015610/neidineu-casas-de-oliveira-junior-101591018.pdf>
- Kipasika, H. J. (2024). Expression of Leadership Mission, Vision, Values, and Strategic Objectives in Academic Institution Development Practices. *Journal of Research Innovation and Implications in Education*, 8(1), 393–402. <https://doi.org/10.59765/nywp5295>
- Kliestik, T., Valaskova, K., Lazaroiu, G., Kovacova, M., & Vrbka, J. (2020). Remaining Financially Healthy and Competitive: The Role of Financial Predictors. *Journal of Competitiveness*, 12(1), 74–92. <https://doi.org/10.7441/joc.2020.01.05>
- Lesnikova, P., Schmidtova, J., & Cichocka, I. (2023). Strategy formulation activities with emphasis on strategic management tools and techniques in Slovak companies. *Problems and Perspectives in Management*, 21(3), 54–68. [https://doi.org/10.21511/ppm.21\(3\).2023.05](https://doi.org/10.21511/ppm.21(3).2023.05)
- Mani Upadhyaya, Y., Ghimire, R., & Raj Ghimire, S. (2023). Determinants of financial performance in Nepalese nonlife insurance companies: A panel data analysis. *Insurance Markets and Companies*, 14(1), 99–109. [https://doi.org/10.21511/ins.14\(1\).2023.09](https://doi.org/10.21511/ins.14(1).2023.09)
- Maurício, A. C., & Laranjeira, C. (2023). Presenteeism, Job Satisfaction, and Psychological Distress among Portuguese Workers in a Private Social Solidarity Institution during the COVID-19 Pandemic: A Cross-Sectional Study. *Administrative Sciences*, 13(10), 220. <https://doi.org/10.3390/admsci13100220>
- Ministério das Finanças. (2015a). Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho. In *Diário da República n.º 106/2015, Série I de 2015-06-02* (pp. 3470–3493). <https://files.diariodarepublica.pt/1s/2015/06/10600/0347003493.pdf>

- Ministério das Finanças e da Administração Pública. (2011). Portaria n.º 105/2011 | DR. In *Diário da República n.º 51/2011, Série I de 2011-03-14* (pp. 1425–1430).
<https://files.diariodarepublica.pt/1s/2011/03/05100/0142501430.pdf>
- Ministério das Finanças, S. G. (2015b, September 7). *Aviso n.º 8256/2015, de 29 de julho*.
Diário Da República n.º 146/2015, Série II de 2015-07-29.
<https://files.diariodarepublica.pt/2s/2015/07/146000000/2074920845.pdf>
- Mukhambetov, T., Yerdavletova, F., Kurbanova, K., Mukhametzhanova, Z., & Sadvakassova, K. (2020). Analysis of financial indicators used to assess the sustainability of companies. *E3S Web of Conferences*, 208, 1–8. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202020803049>
- Nunes, A. M. (2020). O serviço nacional de saúde português: caracterização, classificação e perspectivas. *Revista de Gestão Em Sistemas de Saúde*, 9(3), 499–516.
<https://doi.org/10.5585/rgss.v9i3.18541>
- Nunes, A. M., & Matos, A. A. de. (2021). Austeridade em Portugal: medidas implementadas e seu impacto no acesso, eficiência e qualidade do serviço nacional de saúde. *Revista de Gestão Em Sistemas de Saúde*, 10(3), 215–237. <https://doi.org/10.5585/rgss.v10i3.13339>
- Nurtayeva, D., Kredina, A., Kireyeva, A., Satybaldin, A., & Ainakul, N. (2024). The role of digital technologies in higher education institutions: The case of Kazakhstan. *Problems and Perspectives in Management*, 22(1), 562–577.
[https://doi.org/10.21511/ppm.22\(1\).2024.45](https://doi.org/10.21511/ppm.22(1).2024.45)
- Odat, M., & Bsoul, R. (2024). The relationship between intellectual capital efficiency and firms' dividend policy: Do CEO characteristics matter? *Investment Management and Financial Innovations*, 21(3), 84–95. [https://doi.org/10.21511/imfi.21\(3\).2024.08](https://doi.org/10.21511/imfi.21(3).2024.08)
- Olayinka, A. A. (2022). Financial statement analysis as a tool for investment decisions and assessment of companies' performance. *International Journal of Financial, Accounting, and Management*, 4(1), 49–66. <https://doi.org/10.35912/ijfam.v4i1.852>
- Ramos, P. D. A. C. (2019). *A Importância da Análise Financeira na Tomada de Decisão Estratégica da Empresa*. <https://comum.rcaap.pt/handle/10400.26/34293>
- Raquel Merlo, T. (2017). Knowledge management technology: human-computer interaction & cultural perspective on pattern of retrieval, organization, use, and sharing of information and knowledge. *Knowledge and Performance Management*, 1(1), 46–54.
[https://doi.org/10.21511/kpm.01\(1\).2017.05](https://doi.org/10.21511/kpm.01(1).2017.05)
- Regert, R., Junior, G. M. B., Bragagnolo, S. M., & Baade, J. H. (2018). A importância dos indicadores econômicos, financeiros e de endividamento como gestão do conhecimento na tomada de decisão em tempos de crise. *Revista Visão: Gestão Organizacional*, 67–83.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33362/visao.v7i2.1579>
- Romenska, K., Datsenko, V., Samoday, V., Puhach, Y., & Dudchuk, O. (2024). Management of budget flows under martial law. *Public and Municipal Finance*, 13(1), 55–69.
[https://doi.org/10.21511/pmf.13\(1\).2024.05](https://doi.org/10.21511/pmf.13(1).2024.05)
- Santos, A. M. S. dos. (2020). *Diagnóstico económico financeiro de uma empresa da zona centro*. Instituto Politécnico de Coimbra.

- Saraiva, H. I., & Gabriel, V. M. S. (2018). *Breve Apontamento Histórico sobre a Comissão de Normalização Contabilística*.
https://www.researchgate.net/publication/328543149_BREVE_APONTAMENTO_HISTORICO_SOBRE_A_COMISSAO_DE_NORMALIZACAO_CONTABILISTICA
- Sharma, Dr. V., Dr.YogeshKumarJain, Jangir, K., & Pathak, Dr. N. (2022). Key Financial Ratios Analysis for Manufacturing Companies-A Bibliometric Analysis. *JOURNAL OF ALGEBRAIC STATISTICS*, 13(3), 451–467.
- Shkarupa, O., Vlasenko, D., Vesperis, S., Treus, A., & Juhaszova, Z. (2021). Strategic management or sustainable decisions in business: A case of greening the transport companies. *Problems and Perspectives in Management*, 19(4), 311–324.
[https://doi.org/10.21511/ppm.19\(4\).2021.25](https://doi.org/10.21511/ppm.19(4).2021.25)
- Slamet, Ridho, A., Marno, & Yuli Efiyanti, A. (2024). Impact of mission and vision on academic services mediated by governance and human resources in higher education institutions of Indonesia. *Problems and Perspectives in Management*, 22(1), 477–490.
[https://doi.org/10.21511/ppm.22\(1\).2024.38](https://doi.org/10.21511/ppm.22(1).2024.38)
- Sousa, C. C. S. e. (2022). *Necessidades Não Satisfeitas em Saúde e Estratégias de Financiamento dos Custos de Saúde das Famílias em Portugal* [Universidade do Minho].
<https://search.proquest.com/openview/13ae8451ce723694cd147076b1481c75/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2026366&diss=y>
- Valaskova, K., Durana, P., Klietk, T., & Vojtekova, S. (2023). Level of pandemic consequences for the indebtedness of the Slovak hospitality sector. *Investment Management and Financial Innovations*, 20(4), 335–349. [https://doi.org/10.21511/imfi.20\(4\).2023.27](https://doi.org/10.21511/imfi.20(4).2023.27)
- Vieira, I. da S. (2020). *O desempenho económico-financeiro dos hotéis face à evolução do turismo em Portugal*. Instituto Politécnico de Leiria.
- Wiseman Nzuza, Z., Obagbuwa, O., & Rajaram, R. (2024). Internal determinants of financial performance among listed food supermarkets in the South African economy. *Investment Management and Financial Innovations*, 21(3), 110–123.
[https://doi.org/10.21511/imfi.21\(3\).2024.10](https://doi.org/10.21511/imfi.21(3).2024.10)

APÊNDICES

Apêndice 1

Demonstração dos Resultados

Rendimentos e Gastos	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
Vendas e Serviços Prestados	830 936,59	823 639,90	818 905,05
Subsídios, doações e legados à exploração	1 726 031,80	1 531 051,43	1 442 592,50
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(142 782,12)	(109 043,17)	(105 020,28)
Fornecimentos e serviços externos	(673 921,69)	(573 894,25)	(555 855,76)
Gastos com o pessoal	(1 796 559,09)	(1 667 558,99)	(1 511 154,87)
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	(92,66)	(23 591,70)	(44 372,10)
Provisões específicas (aumentos/reduções)	5 840,60	14 076,20	6 289,50
Outras Provisões (aumentos/reduções)		39 718,22	(45 718,22)
Outras imparidades (perdas/reversões)	(705,18)	(2 228,16)	63 471,08
Outros rendimentos	148 560,69	132 912,83	145 853,10
Outros gastos	(36 304,15)	(51 027,03)	(46 652,14)
Resultados antes de depreciações, gastos financeiros e impostos - EBITDA	61 004,79	114 055,28	168 337,86
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	(41 899,04)	(40 360,77)	(33 279,16)

Resultado operacional (antes de gastos financeiros e impostos) - EBIT	19 105,75	73 694,51	135 058,70
Juros e rendimentos similares obtidos	585,93	613,36	589,74
Juros e gastos similares suportados	(29 901,64)	(28 837,37)	(10 830,18)
Resultado antes de impostos - EBT	-10 209,96	45 470,50	124 818,26
Imposto sobre o rendimento do período			
Resultado líquido do período	(10 209,96)	45 470,50	124 818,26

Fonte: Adaptado de Relatório de Contas da Associação

Apêndice 2

Balanço Funcional

Balanço Funcional	2022	2021	2020
Capitais Próprios	4 570 735	4 540 943	4 502 471
Capitais Alheios estáveis	740 686	786 263	590 045
Capitais Permanentes	5 311 421	5 327 206	5 092 515
Ativo Não Corrente	5 731 067	5 556 530	5 424 016
Fundo Maneio	- 419 646	- 229 324	- 331 501
Necessidades Cíclicas	122 175	112 570	81 572
Recursos Cíclicos	518 252	489 017	459 469
Necessidades Fundo Maneio	- 396 076	- 376 446	- 377 897
Tesouraria Ativa	229 001	335 420	200 050
Tesouraria Passiva	252 571	188 297	153 655
Tesouraria Líquida	- 23 570	147 123	46 396
Controlo:	4,94765E-10	0	-1,16415E-10

Fonte: Elaboração Própria

Apêndice 3

Indicadores de Funcionamento

Indicadores Financeiros	2022	2021	2020
Funcionamento			
Prazo Médio de Pagamento	70	83	83
Prazo Médio de Recebimento	7	7	8
Prazo Médio de Inventários	0	0	0
Ciclo Financeiro de Exploração	-63	-76	-75

Fonte: Elaboração Própria⁵

⁵ Para o cálculo destes rácios, teve-se em conta que: o saldo médio de clientes corresponde à soma das rubricas do balanço, Créditos a receber e Estado e outros entes públicos; e o saldo médio de fornecedores corresponde à soma das rubricas Fornecedores e Estado e outros entes públicos.

Apêndice 4

Indicadores de Liquidez

Indicadores Financeiros	2022	2021	2020
Liquidez			
Liquidez Geral	0,456	0,661	0,459
Liquidez Reduzida	0,456	0,661	0,459
Liquidez Imediata	0,207	0,407	0,204

Fonte: Elaboração Própria

Apêndice 5

Indicadores de Estrutura Financeira

Indicadores Financeiros	2022	2021	2020
Estrutura Financeira			
Autonomia Financeira	75%	76%	79%
Endividamento	25%	24%	21%
Solvabilidade	3,024	3,103	3,742
Estrutura de capitais (<i>Debt to Equity</i>)	0,175	0,172	0,104

Fonte: Elaboração Própria

Apêndice 6

Indicadores de Rentabilidade

Indicadores Financeiros	2022	2021	2020
Rentabilidade			
Rentabilidade Bruta das Vendas	94,42%	95,37%	95,36%
Rentabilidade Líquida das Vendas	-0,40%	1,93%	5,52%
Rentabilidade do Capital Próprio	-0,22%	1,01%	5,54%
Análise DuPont	-0,22%	1,03%	5,54%
Rentabilidade Líquida das Vendas	-0,40%	1,93%	5,52%
Rotação do Ativo	0,423	0,402	0,793
Ativo/Capital Próprio	1,331	1,322	1,267
Rentabilidade do Capital Próprio	-0,22%	1,01%	5,54%

Fonte: Elaboração Própria

Apêndice 7

Indicadores de Risco

Indicadores Financeiros	2022	2021	2020
Risco			
Margem contribuição (%)	68%	71%	71%
Ponto crítico de vendas	2 528 896,34	2 250 891,47	2 070 674,85
Margem segurança	1%	4%	8%
Grau de alavancagem operacional	91,09	22,68	11,85
Grau de alavancagem financeira	- 1,87	1,62	1,08
Grau de alavancagem combinada	- 170,45	36,77	12,82
Efeito de alavancagem financeira	Positivo	Positivo	Positivo
ROA	0%	1%	3%
Saldo Médio Passivo Financeiro	789 122,20	622 911,18	485 362,59
Taxa de juro (j)	-4%	-5%	-2%

Fonte: Elaboração Própria

Apêndice 8

Número de Serviços por Tipologia de Consulta

Serviços	2021	2022	2023
1 CONSULTA DE ESTOMATOLOGIA	76	61	43
2 CONSULTA DE CLÍNICA GERAL	1826	1653	1045
3 CONSULTA DE DERMATOLOGIA	158	133	114
4 CONSULTA DE NUTRIÇÃO	34	42	15
5 CONSULTA DE ORTOPEDIA	87	84	74
6 CONSULTA DE GINECOLOGIA/OBSTETRICIA	418	358	273
7 CONSULTA DE CARDIOLOGIA	71	74	47
8 CONSULTA DE OTORRINOLARINGOLOGIA	154	187	106
9 CONSULTA DE PSIQUIATRIA	55	62	50
10 CONSULTA DE OFTALMOLOGIA	290	227	169
11 CONSULTA DE PSICOLOGIA	135	147	113
12 CONSULTA DE MEDICINA DO TRABALHO	697	1001	663
14 CONSULTA DE AC.TRAB/DOENÇAS PROF.	4	0	0
17 CONSULTA DE UROLOGIA	43	65	28
18 CONSULTA DE PEDIATRIA	11	0	0
19 CONSULTA DE PODOLOGIA	37	46	49
20 EXAMES PARA MONTEPIO GERAL	1	0	0
23 CARTÃO SÉNIOR - VIVER SAUDÁVEL	12	8	6
25 CONSULTA DE TERAPIA DA FALA	12	3	12
50 COLOCAÇÃO IMPLANTE	17	18	20
51 COROA IMPLANTE	18	20	8
52 RECOLOCAÇÃO IMPLANTE	1	0	0
53 PROTESE SOBRE IMPLANTE	5	8	3
55 ENDODONTIA MECANIZADA P/SESSÃO	47	66	37

56	ENDODONTIA MECANIZADA 1 CANAL 1 SESSÃO	9	0	6
57	GOTEIRA CONTENÇÃO MOLE	0	1	0
100	CONSULTA DE MEDICINA DENTARIA	0	3	1
101	RX	6	16	9
104	RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/1FACE	26	11	10
105	RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/2 FACES	66	41	60
106	RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/ 3 OU+ FACES	239	262	220
107	RESTAURAÇÃO PROVISÓRIA	6	2	2
108	ESPIGÕES DENTÁRIOS (CADA)	0	1	1
109	ESPIGÕES RADICULARES (CADA)	6	12	9
110	ENDODONTIA 01 CANAL EM UMA SESSÃO	1	2	0
113	ENDODONTIA POR SESSÃO (CADA SESSÃO)	38	38	46
114	APLICAÇÃO DE FLUORETOS (SESSÃO)	0	0	1
115	SELANTES (QUADRANTE)	0	1	0
121	DESTARTARIZAÇÃO	332	336	265
123	CURETAGEM SUB.GENG.S/CIRC.E POR QUADRANTE	0	0	1
125	GENGIVECTOMIA LOCAL (2 PEÇAS MÁX.)	2	3	1
126	GENGIVECTOMIA QUADRANTE	1	0	0
131	EXODONTIA SIMPLES DE MONORRADICULAR	12	4	10
132	EXODONTIA SIMPLES DE MULTIRRADICULAR	151	119	133
133	EXODONTIAS COMPLICADA	9	20	17
134	EXODONTIA DENTES INCLUSOS NÃO COMPL.	1	2	2
135	EXODONTIA DE INCLUSOS COMP. OU CANINO	0	1	7
139	RESTAURAÇÃO COMPLEXA	0	17	16
140	APICTOMIA DE MONORRADICULAR	0	1	1
142	DESINSERÇÃO E ALONG.FREIO LABIAL	0	0	0

143	EXCISÃO DE BRIDAS P/ QUADRANTE	0	1	0
145	REGISTO RELAÇÃO INTERMAXILIAR C/CERAS	0	3	2
148	EQUIL.OCLUSAL CLINICOPOR SESSÃO	0	0	7
153	QUISTOS C/ ANESTESIA LOCAL	1	2	0
155	CURET.FOCOS DE OSTEÍTE SIMULT.C/EXOD.	0	0	5
160	REG. REBORDO ALVEOLAR P/ QUADRANTE	1	0	1
164	IMPRESSÕES MOD. DE ESTUDO	0	0	0
166	IMPRESSÃO EM ALGINATO	0	1	0
167	IMPRESSÃO EM ELASTÓMETROS	2	1	0
173	DRENAGEM DE ABCESSOS POR VIA ORAL	8	7	6
201	MOLDES	32	19	36
204	CONCERTO PROTESE	7	7	9
205	50 % PROTESE ACRILICA C/1 DENTE	1	0	0
206	50 % PROTESE ACRILICA C/ 2 DENTES	3	0	1
207	50 % PROTESE ACRILICA C/ 3 DENTES	4	2	5
208	50 % PROTESE ACRILICA C/ 4 DENTES	2	4	0
209	50 % PROTESE ACRILICA C/ 5 DENTES	9	2	6
210	50 % PROTESE ACRILICA C/ 6 DENTES	2	0	4
211	50 % PROTESE ACRILICA C/ 7 DENTES	2	3	5
212	50 % PROTESE ACRILICA C/ 8 DENTES	3	4	2
213	50 % PROTESE ACRILICA C/ 9 DENTES	2	7	3
214	50 % PROTESE ACRILICA C/ 10 DENTES	6	3	1
215	50 % PROTESE ACRILICA C/ 11 DENTES	1	3	0
216	50 % PROTESE ACRILICA C/ 12 DENTES	5	0	2
217	50 % PROTESE ACRILICA C/ 13 DENTES	2	4	2
218	50 % PROTESE ACRILICA C/ 14 DENTES	9	2	19
219	REEMBASAMENTOS SIMPLES	7	2	3

220	APLICAÇÃO DE GANCHO	44	23	30
222	AUMENTO DENTE EM PROTESE	39	32	26
223	COLOCAÇÃO DE DENTE EM PROTESE	0	2	0
224	CADA DENTE MAIS	24	15	9
225	CONCERTO SIMPLES	13	3	6
226	MOLDEIRA INDIVIDUAL	4	0	0
227	50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 1 DENTE	0	0	1
228	50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 2 DENTES	0	1	3
229	50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 3 DENTES	2	6	2
230	50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 4 DENTES	1	1	3
231	50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 5 DENTES	3	2	7
232	50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 6 DENTES	6	0	0
233	50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 7 DENTES	4	0	0
234	50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 8 DENTES	1	0	0
235	50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 9 DENTES	0	0	2
242	ACRESC.CELA EM ESQ.PI DENTE C/SOLDADURA	0	0	0
247	RESTANTES	2	0	0
253	PROTESE FIXA	17	0	0
254	GOTEIRA OCLUSAL SIMPLES	6	6	4
261	COROA IMPOSTO	2	4	1
270	CONSULTA DE ORTODONTIA	9	17	13
271	APARELHOS REMOVIVEIS (biomecânicos)	2	0	0
272	APARELHOS REMOVIVEIS (funcionais)	0	1	3
273	CONTROLE APARELHO REMOVIVEL	16	11	12
274	APARELHOS FIXOS (multibrackets)	8	13	4
275	APARELHOS FIXOS (multibrackets estéticos)	0	1	0

276	CONTROLO APARELHO FIXO	12	7	0
277	Controlo Aparelho Fixo	85	103	98
278	APARELHO CONTENÇÃO FIXO	2	2	5
279	APARELHO CONTENÇÃO REMOVIVEL	3	2	7
301	AUDIOMETRIA	6	16	6
302	TIMPANOMETRIA	6	8	5
304	ENDOSCOPIA LARINGIA	2	2	2
305	ENDOSCOPIA NASAL	1	0	0
306	CAUTERIZAÇÃO MANCHA VASCULAR	0	1	0
402	BIÓPSIA	0	1	2
403	COLPÓSCOPIA	0	0	0
405	BIÓPSIA + COLPÓSCOPIA	1	0	0
409	COLOCAÇÃO DE DIU S/DISPOSITIVO	3	3	3
410	COLOCAÇÃO DISPOSITIVO IMPLANON	0	0	1
501	CIRURGIA DERMATOLÓGICA	34	20	6
503	CIRURGIA OFTALMOLOGICA	1	1	0
504	PEQUENA CIRURGIA	0	1	0
601	ELECTROCARDIOGRAMA	3	3	3
801	TIPO B	132	77	61
802	TIPO C	34	26	7
803	TIPO C (GRÁVIDAS/AMAMENTAR)	1	0	0
804	TIPO D	39	27	7
805	TIPO D (GRÁVIDAS/AMAMENTAR)	0	0	0
905	ANÁLISES CLINICAS	30	26	19
907	SERVICO ENFERMAGEM	5	4	0
908	AT- DP (CONSULTA)	43	26	14
909	AT- DP - (RELATÓRIO)	2	0	0

910 AT- DP (CONSULTA + RELATÓRIO)	17	24	13
911 CONS+PARTICIPAÇÃO OBRIGATÓRIA	2	0	0
912 IDA A TRIBUNAL - PORTO	11	13	3
914 IDA A TRIBUNAL - CONCELHOS	3	2	2
918 PROTESE ACRILICA C/ 3 DENTES	3	2	2
919 PROTESE ACRILICA C/ 4 DENTES	0	1	1
920 PROTESE ACRILICA C/ 5 DENTES	0	1	0
921 PROTESE ACRILICA C/ 6 DENTES	2	0	0
922 PROTESE ACRILICA C/ 7 DENTES	2	0	1
923 PROTESE ACRILICA C/ 8 DENTES	2	0	1
925 PROTESE ACRILICA C/ 10 DENTES	1	0	1
926 PROTESE ACRILICA C/ 11 DENTES	0	1	0
927 PROTESE ACRILICA C/12 DENTES	2	0	0
929 PROTESE ACRILICA C/ 14 DENTES	3	0	1
935 PROTESE ESQUELÉTICA C/ 6 DENTES	1	0	0
972 RECEITUÁRIO/EXAMES COMPLEMENTARES	147	145	87
973 Exame médico desportivo	0	0	0
1 012 CITOLOGIA	0	0	1
1 015 TRATAMENTOS ACUPUNTURA	0	5	0
1 016 CONSULTA DE ACUPUNTURA	1	7	0
1 017 CONSULTA DE OSTEOPATIA	27	25	17
1 044 CONSULTA DE NEUROLOGIA	0	0	13
1 045 CONSULTA DE HOMEOPATIA	0	5	0
1 051 RASTREIO A DIABETES	0	2	0
1 052 INJETÁVEIS	7	16	22
1 053 PENSO PEQUENO	7	15	10
1 054 PENSO MÉDIO	3	27	1

1 055	PENSO GRANDE	4	6	0
1 056	REMOÇÃO DE PONTOS/AGRAFES	0	5	18
1 086	ACOMPANHAMENTO MÉDICO UTENTES LAR	12	9	0
1 087	Serviço de Telecuidado	12	12	9
1 095	OUTROS ACTOS MÉDICOS	0	2	1
1 096	COROA ZIRCÓNIO	9	4	14
1 098	CONSULTA DE PNEUMOLOGIA	25	32	15
1 099	RETRATAMENTO ENDOÔNTICO NÃO CIRURGICO P/ SESSÃO	9	12	1
1 100	EMDR	0	4	0
1 102	AVALIAÇÃO PSICOLOGICA P/ CARTA CONDUÇÃO	0	0	0
1 103	EXCERTO OSSEO	1	0	2
1 104	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS MÉDICOS; Nota de Encomenda nº NE	11	1	0
1 106	CONSULTA ENDOCRINOLOGIA	0	0	0
1 107	TAXA EPI COVID 19	511	0	0
1 108	SARS-CoV-2 Rapid Antigen Test (ref:09327592190)	532	127	0
1 109	CONSULTA CIRURGIA VASCULAR	6	0	3
1 110	DESLOCAÇÃO SERVIÇO DE ENFERMAGEM	2	0	0
1 111	TESTE HPV (COBAS)	3	4	10
1 112	CONSULTA ASSUMIDA P/ ENTIDADE	1	0	0
1 113	EXAMES MEDICINA NO TRABALHO	5	0	0
1 114	TRIAGEM PARA EXAME MEDICO MEDICINA NO TRABALHO	8	0	0
1 115	TRATAMENTO CHEQUE DENTISTA	3	0	0
1 116	PRESTAÇÃO SERVIÇOS MÉDICOS; Nota de Encomenda nº NE/EC	0	11	8

1 117	DESLOCAÇÃO EM VIATURA PRÓPRIA	0	61	1
1 119	COROA SOBRE IMPLANTE	0	1	0
1 125	CONSULTA DE CIRURGIA GERAL	0	0	11

Fonte: Estatísticas dos Serviços – Elaboração Própria

Apêndice 9

Gastos com os Médicos

Identificação Médico	Honorários médico 2021	Honorários médico 2022	Honorários médico 2023	Média Honorários
MÉDICO 19	36 920,13 €	35 961,91 €	27 370,09 €	100 252,13 €
MÉDICO 23	7 370,00 €	5 771,00 €	4 225,00 €	17 366,00 €
MÉDICO 27	4 911,01 €	7 130,88 €	4 394,73 €	16 436,62 €
MÉDICO 13	3 014,00 €	7 557,00 €	5 544,00 €	16 115,00 €
MÉDICO 138	5 474,00 €	3 967,50 €	5 428,00 €	14 869,50 €
MÉDICO 112	5 752,50 €	4 823,25 €	3 428,25 €	14 004,00 €
MÉDICO 22	5 296,50 €	4 578,00 €	3 414,00 €	13 288,50 €
MÉDICO 10	3 515,50 €	4 360,00 €	2 446,50 €	10 322,00 €
MÉDICO 2	3 636,00 €	2 991,00 €	2 517,00 €	9 144,00 €
MÉDICO 17	3 159,75 €	3 242,25 €	2 260,50 €	8 662,50 €
MÉDICO 4	3 512,86 €	2 718,90 €	2 182,49 €	8 414,25 €
MÉDICO 33	2 774,45 €	2 346,11 €	1 654,93 €	6 775,49 €
MÉDICO 35	2 786,32 €	1 269,17 €	1 472,00 €	5 527,49 €
MÉDICO 31	1 387,45 €	1 480,57 €	2 523,86 €	5 391,88 €
MÉDICO 49	2 091,35 €	2 151,00 €	1 092,90 €	5 335,25 €
MÉDICO 28	2 070,75 €	1 980,00 €	981,75 €	5 032,50 €
MÉDICO 20	1 872,00 €	1 530,00 €	1 404,00 €	4 806,00 €
MÉDICO 153	60,37 €	3 096,35 €	1 242,00 €	4 398,72 €
MÉDICO 143	1 562,00 €	1 628,00 €	1 034,00 €	4 224,00 €
MÉDICO 152	888,75 €	2 803,98 €	101,25 €	3 793,98 €
MÉDICO 114	1 161,00 €	1 875,00 €	756,00 €	3 792,00 €
MÉDICO 7	1 305,00 €	1 260,00 €	1 110,00 €	3 675,00 €
MÉDICO 11	1 335,00 €	1 380,00 €	675,00 €	3 390,00 €

MÉDICO 34	1 468,50 €	1 533,25 €	247,50 €	3 249,25 €
MÉDICO 16	860,00 €	1 240,00 €	1 000,00 €	3 100,00 €
MÉDICO 136	1 200,00 €	1 035,00 €	720,00 €	2 955,00 €
MÉDICO 155	0,00 €	2 783,00 €	0,00 €	2 783,00 €
MÉDICO 39	948,75 €	1 069,50 €	724,50 €	2 742,75 €
MÉDICO 29	932,25 €	899,25 €	734,25 €	2 565,75 €
MÉDICO 12	1 067,00 €	682,00 €	297,00 €	2 046,00 €
MÉDICO 151	555,00 €	690,00 €	735,00 €	1 980,00 €
MÉDICO 32	676,50 €	775,50 €	305,25 €	1 757,25 €
MÉDICO 44	848,00 €	464,00 €	288,00 €	1 600,00 €
MÉDICO 137	550,00 €	704,00 €	330,00 €	1 584,00 €
MÉDICO 147	484,00 €	550,00 €	374,00 €	1 408,00 €
MÉDICO 157	0,00 €	0,00 €	1 352,03 €	1 352,03 €
MÉDICO 150	1 262,60 €	0,00 €	0,00 €	1 262,60 €
MÉDICO 140	1 132,50 €	0,00 €	0,00 €	1 132,50 €
MÉDICO 58	252,00 €	504,00 €	315,00 €	1 071,00 €
MÉDICO 101	378,50 €	409,50 €	281,50 €	1 069,50 €
MÉDICO 55	201,00 €	198,00 €	297,00 €	696,00 €
MÉDICO 56	300,00 €	75,00 €	300,00 €	675,00 €
MÉDICO 161	0,00 €	0,00 €	614,85 €	614,85 €
MÉDICO 54	250,00 €	170,00 €	130,00 €	550,00 €
MÉDICO 105	0,00 €	0,00 €	478,50 €	478,50 €
MÉDICO 109	0,00 €	112,00 €	160,00 €	272,00 €
MÉDICO 123	21,00 €	249,00 €	0,00 €	270,00 €
MÉDICO 3	264,00 €	0,00 €	0,00 €	264,00 €
MÉDICO 103	126,50 €	17,50 €	78,20 €	222,20 €
MÉDICO 162	0,00 €	0,00 €	214,50 €	214,50 €

MÉDICO 163	0,00 €	0,00 €	181,50 €	181,50 €
MÉDICO 156	0,00 €	0,00 €	163,87 €	163,87 €
MÉDICO 159	0,00 €	0,00 €	132,00 €	132,00 €
MÉDICO 149	132,00 €	0,00 €	0,00 €	132,00 €
MÉDICO 125	0,00 €	125,00 €	0,00 €	125,00 €
MÉDICO 154	0,00 €	112,50 €	0,00 €	112,50 €
MÉDICO 148	100,00 €	0,00 €	0,00 €	100,00 €
MÉDICO 41	84,08 €	0,06 €	0,04 €	84,18 €
MÉDICO 160	0,00 €	0,00 €	66,00 €	66,00 €

Fonte: Mapa dos Honorários Mensais – Elaboração Própria

Nota. Médicos destacados com cor são médicos de Medicina Dentária

Apêndice 10

Receitas dos Médicos

Receita	2021	2022	2023	Total
MÉDICO 2	192	150	120	17 733,50 €
	6 778,30 €	5 674,20 €	5 281,00 €	
MÉDICO 3	11	0	0	436,00 €
	436,00 €	0,00 €	0,00 €	
MÉDICO 4	252	193	159	22 625,50 €
	9 531,00 €	7 153,50 €	5 941,00 €	
MÉDICO 7	87	84	74	9 528,00 €
	3 290,00 €	3 274,00 €	2 964,00 €	
MÉDICO 10	169	214	119	18 295,60 €
	6 189,00 €	7 683,70 €	4 422,90 €	
MÉDICO 11	34	42	15	2 483,50 €
	925,00 €	1 150,00 €	408,50 €	
MÉDICO 12	97	62	27	3 498,50 €
	1 838,50 €	1 132,50 €	527,50 €	
MÉDICO 13	274	197	112	30 573,50 €
	12 523,00 €	11 057,75 €	6 992,75 €	
MÉDICO 16	43	62	50	4 465,00 €
	1 195,00 €	1 745,00 €	1 525,00 €	
MÉDICO 17	383	393	274	19 871,00 €
	7 112,00 €	7 200,00 €	5 559,00 €	
MÉDICO 19	724	730	567	161 318,00 €
	59 676,50 €	56 665,00 €	44 976,50 €	
MÉDICO 20	104	85	77	11 316,70 €
	4 397,00 €	3 679,00 €	3 240,70 €	

MÉDICO 22	321	277	207	34 368,00 €
	13 574,00 €	11 703,00 €	9 091,00 €	
MÉDICO 23	291	228	169	28 749,00 €
	12 040,00 €	9 493,00 €	7 216,00 €	
MÉDICO 27	140	158	140	33 325,45 €
	10 067,50 €	14 271,45 €	8 986,50 €	
MÉDICO 28	251	240	119	15 022,00 €
	5 891,25 €	5 996,50 €	3 134,25 €	
MÉDICO 29	113	109	89	7 355,00 €
	2 728,00 €	2 593,00 €	2 034,00 €	
MÉDICO 31	132	144	235	19 963,40 €
	5 113,50 €	5 192,50 €	9 657,40 €	
MÉDICO 32	82	94	37	4 779,00 €
	1 827,25 €	2 108,00 €	843,75 €	
MÉDICO 33	285	241	170	12 876,00 €
	5 184,50 €	4 337,75 €	3 353,75 €	
MÉDICO 34	192	181	30	7 370,75 €
	3 421,25 €	3 363,00 €	586,50 €	
MÉDICO 35	212	96	116	15 355,50 €
	7 849,50 €	3 432,00 €	4 074,00 €	
MÉDICO 39	55	62	42	6 645,90 €
	2 318,00 €	2 537,90 €	1 790,00 €	
MÉDICO 41	105	16	8	2 088,43 €
	1 663,65 €	214,20 €	210,58 €	
MÉDICO 44	53	29	18	60,00 €
	60,00 €	0,00 €	0,00 €	
MÉDICO 49	82	126	33	7 866,10 €

	3 131,00 €	3 131,10 €	1 604,00 €	
MÉDICO 54	12	8	6	550,00 €
	250,00 €	170,00 €	130,00 €	
MÉDICO 55	6	6	9	696,00 €
	201,00 €	198,00 €	297,00 €	
MÉDICO 56	12	3	12	780,00 €
	300,00 €	85,00 €	395,00 €	
MÉDICO 58	12	24	15	1 475,00 €
	330,00 €	640,00 €	505,00 €	
MÉDICO 101	148	146	87	1 023,00 €
	378,50 €	407,00 €	237,50 €	
MÉDICO 103	8	1	3	222,20 €
	144,00 €	17,50 €	60,70 €	
MÉDICO 105	0	0	58	1 259,00 €
	0,00 €	0,00 €	1 259,00 €	
MÉDICO 109	0	7	10	0,00 €
	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
MÉDICO 112	382	280	211	26 020,75 €
	12 903,00 €	8 520,50 €	4 597,25 €	
MÉDICO 114	43	66	28	5 444,90 €
	1 615,90 €	2 686,00 €	1 143,00 €	
MÉDICO 123	1	12	0	354,00 €
	30,00 €	324,00 €	0,00 €	
MÉDICO 125	0	5	0	175,00 €
	0,00 €	175,00 €	0,00 €	
MÉDICO 136	80	65	48	5 715,00 €
	2 260,00 €	1 965,00 €	1 490,00 €	

MÉDICO 137	25	32	15	2 761,60 €
	959,30 €	1 241,30 €	561,00 €	
MÉDICO 138	476	345	472	216,00 €
	180,00 €	36,00 €	0,00 €	
MÉDICO 140	151	0	0	0,00 €
	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
MÉDICO 143	71	74	47	7 444,30 €
	2 721,00 €	2 811,30 €	1 912,00 €	
MÉDICO 147	22	25	17	2 014,30 €
	654,80 €	805,40 €	554,10 €	
MÉDICO 148	10	0	0	0,00 €
	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
MÉDICO 149	6	0	0	252,00 €
	252,00 €	0,00 €	0,00 €	
MÉDICO 150	43	0	0	1 969,00 €
	1 969,00 €	0,00 €	0,00 €	
MÉDICO 151	37	46	49	3 114,00 €
	774,00 €	1 060,00 €	1 280,00 €	
MÉDICO 152	26	88	3	5 165,50 €
	1 185,00 €	3 845,50 €	135,00 €	
MÉDICO 153	7	359	144	0,00 €
	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
MÉDICO 154		9		0,00 €
		0,00 €		
MÉDICO 155		253,00 €		0,00 €
		0,00 €		
MÉDICO 156			19	0,00 €

			0,00 €	
MÉDICO 157			46	1 950,50 €
			1 950,50 €	
MÉDICO 159			8	320,00 €
			320,00 €	
MÉDICO 160			3	125,00 €
			125,00 €	
MÉDICO 161			24	1 513,50 €
			1 513,50 €	
MÉDICO 162			13	540,00 €
			540,00 €	
MÉDICO 163			11	450,00 €
			450,00 €	
TÉCNICO 2	240	86	62	2 581,50 €
	2 096,50 €	336,50 €	148,50 €	
TÉCNICO 102	9	0	2	347,50 €
	279,50 €	0,00 €	68,00 €	
TÉCNICO 103	514	24	19	3 657,77 €
	1 645,50 €	1 230,50 €	781,77 €	

Fonte: Mapa de Recibos de Consultas – Elaboração Própria

Apêndice 11

Receita por Especialidade

Especialidade	2021		2022		2023		TOTAL	
	Nº Consultas	Receita	Nº Consultas	Receita	Nº Consultas	Receita	Nº Consultas	Receita
Medicina Dentária	1 541	95 630,50 €	1 412	90 627,95 €	1 287	77 008,10 €	4 240	263 266,55 €
Clínica Geral	1 871	45 846,75 €	1 645	40 134,00 €	1 058	26 173,75 €	4 574	112 154,50 €
Ginecologia / Obstetrícia	425	17 971,00 €	362	15 382,00 €	285	12 374,70 €	1 072	45 727,70 €
Oftalmologia	291	12 040,00 €	228	9 493,00 €	169	7 220,00 €	688	28 753,00 €
Otorrinolaringologia	169	6 189,00 €	214	7 683,70 €	119	4 422,90 €	502	18 295,60 €
Dermatologia	192	6 778,30 €	150	5 674,20 €	121	5 291,00 €	463	17 743,50 €
Psicologia	135	3 785,00 €	151	4 350,00 €	113	3 525,00 €	399	11 660,00 €
Ortopedia	87	3 290,00 €	84	3 274,00 €	74	2 964,00 €	245	9 528,00 €
Acidentes Trab. / Doenças Profissionais	82	3 085,00 €	126	3 131,10 €	33	1 604,00 €	241	7 820,10 €
Cardiologia	71	2 721,00 €	74	2 811,30 €	47	1 912,00 €	192	7 444,30 €

Psiquiatria	55	2 318,00 €	62	2 537,90 €	50	2 110,00 €	167	6 965,90 €
Urologia	43	1 615,90 €	66	2 686,00 €	28	1 143,00 €	137	5 444,90 €
Enfermagem	603	3 539,65 €	234	599,10 €	73	349,08 €	910	4 487,83 €
Podologia	37	774,00 €	46	1 060,00 €	49	1 280,00 €	132	3 114,00 €
Pneumologia	25	959,30 €	32	1 241,30 €	15	561,00 €	72	2 761,60 €
Nutrição	34	925,00 €	42	1 150,00 €	15	410,00 €	91	2 485,00 €
Osteopatia	27	814,80 €	25	805,40 €	17	554,10 €	69	2 174,30 €
Receituário	148	378,50 €	146	409,50 €	87	240,00 €	381	1 028,00 €
Terapia da Fala	12	300,00 €	3	85,00 €	12	395,00 €	27	780,00 €
Consertos Próteses	6	201,00 €	6	198,00 €	9	297,00 €	21	696,00 €
Neurologia	0	0,00 €	0	0,00 €	13	540,00 €	13	540,00 €
Pediatria	11	436,00 €	0	0,00 €	0	0,00 €	11	436,00 €
Cirurgia Vascular	6	252,00 €	0	0,00 €	3	125,00 €	9	377,00 €
Acupuntura	1	30,00 €	12	324,00 €	0	0,00 €	13	354,00 €
Cirurgia Geral	0	0,00 €	0	0,00 €	11	325,00 €	11	325,00 €
Ortodontia	0	0,00 €	0	0,00 €	7	304,50 €	7	304,50 €

Medicina Trabalho	702	240,00 €	1 002	36,00 €	663	0,00 €	2 367	276,00 €
Homeopatia	0	0,00 €	5	175,00 €	0	0,00 €	5	175,00 €
Endocrinologia	0	0,00 €	0	0,00 €	0	0,00 €	0	0,00 €

Fonte: Estatísticas das Especialidades – Elaboração Própria