

IPSS de Setúbal

Uma análise financeira

**(baseado no trabalho do
Dr. António Figueiredo)**



**FINANCE FOR
SOCIAL IMPACT**

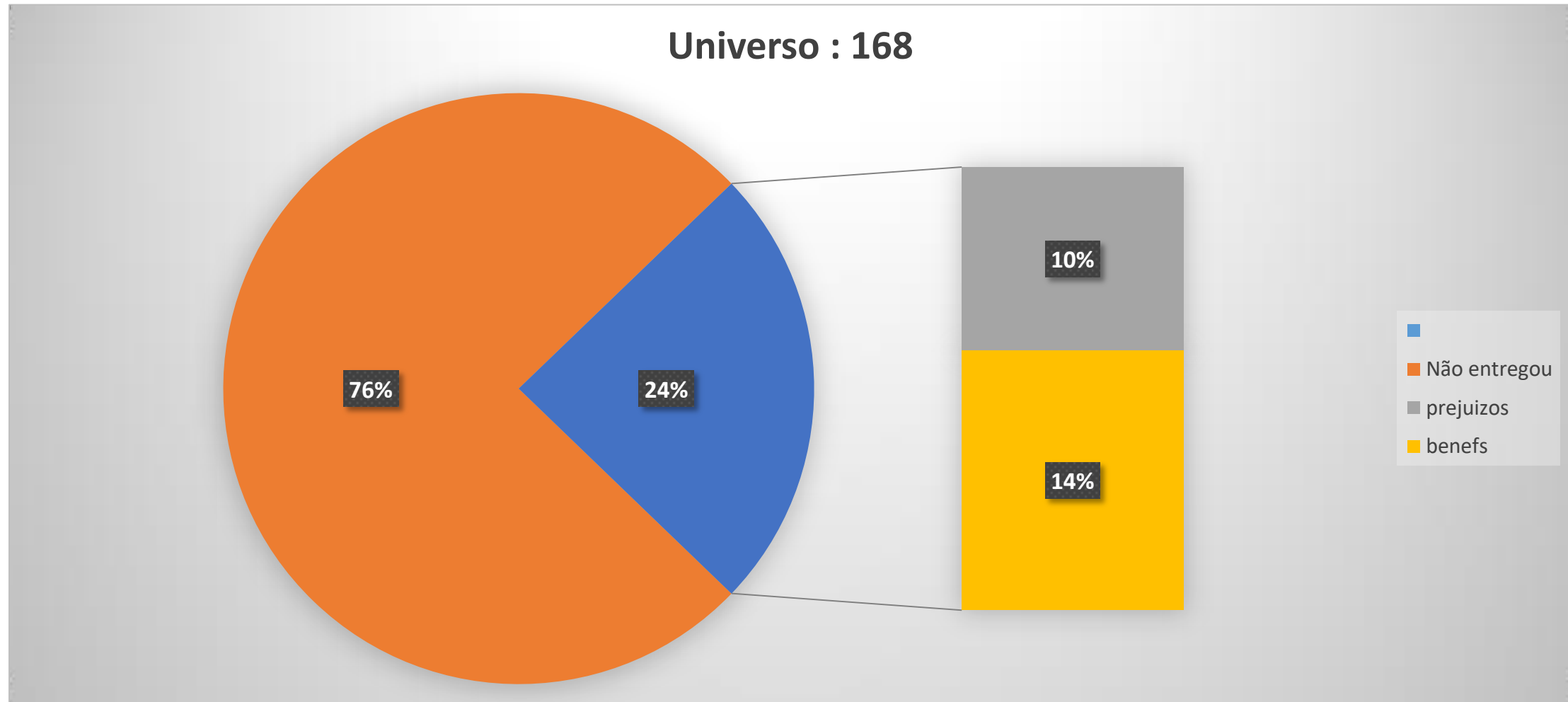
Conclusões baseadas em estudos de 2007 a 2014

As conclusões a seguir apresentadas, baseiam-se:

- Nos estudos realizados pela UDIPSS - Setúbal em 2007, 2008, 2009, 2010 quando o Dr. António Figueiredo era membro dirigente
- E no estudo de 2014, que inclui dados de 2013, realizado pelo Dr. António Figueiredo .

Nota: Todos os dados e conclusões apresentados têm origem nos estudos acima mencionados.

O Universo - 168 IPSS (*) – 40% com prejuízos



(*) das quais somente 41 entregaram dados

1 IPSS média

Cresceu 35% mas perde cada vez mais dinheiro

Dados

	2008	...	2015
Vendas e Svcs	336.471	...	533.783
Subs à exploração	647.532	...	807.095
Proveitos operacionais	984.003	...	1.340.878
CVMC	133.831	...	156.078
FSE	152.782	...	332.066
Custos Pessoal	690.484	...	893.392
Outros custos Operac	0	...	102.593
Amortizações	45.853	...	77.879
Provisões	0	...	8.955
Custos operacionais	1.022.950	...	1.570.963
Resultados operacionais	-38.946	...	-230.086
Outros prov./custos	46.702	...	-5.784
Resultado líquido	7.756	...	-235.870

Proveitos vs custos

Crescimento muito maior dos custos

Peso dos subsídios

Subsídios constantes (em %)

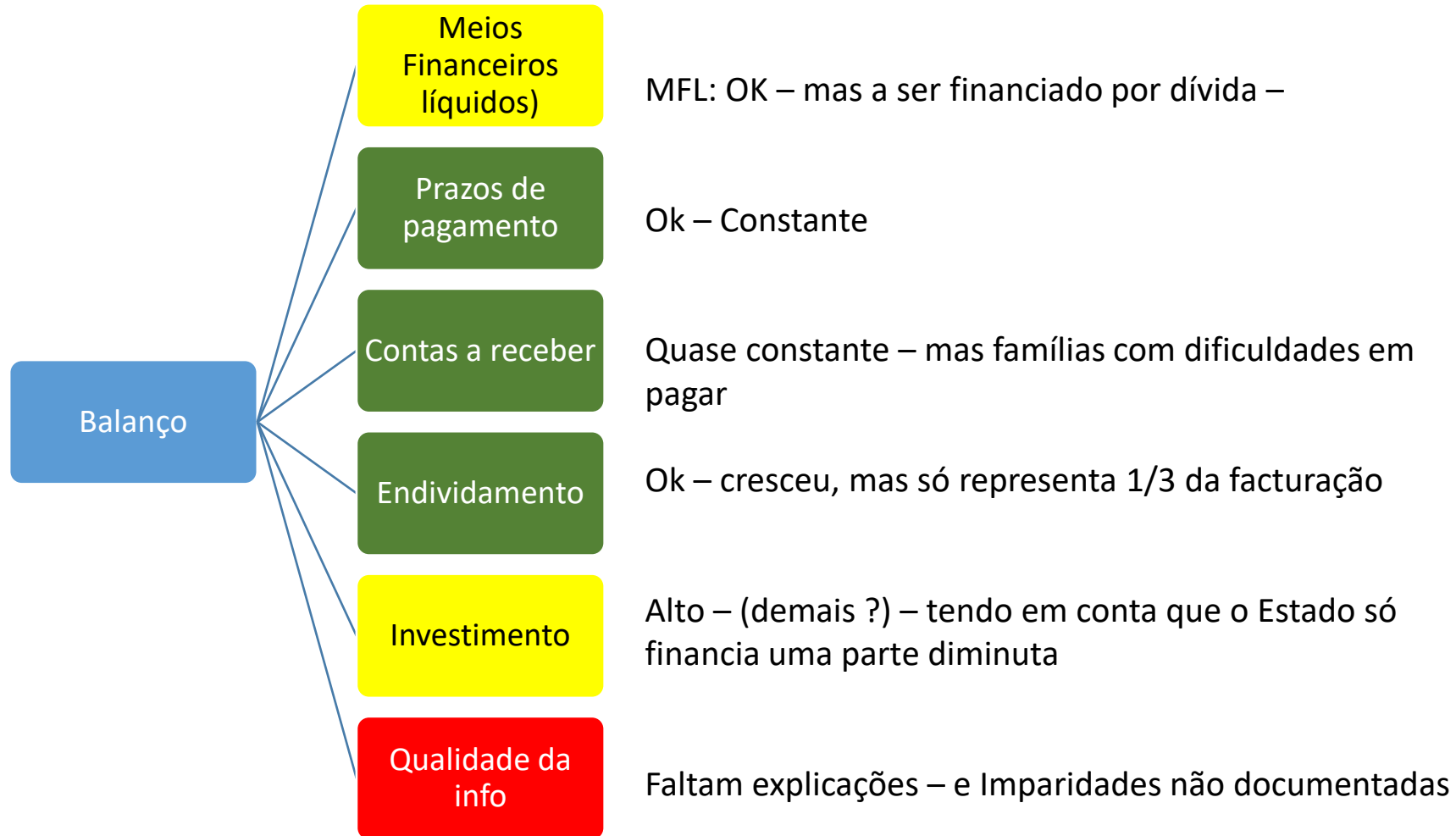
RH's

Crescimento dos RH's (muitos estão em FSE's)

Com 40% das entidades negativas, quer dizer que as restantes "não compensam"

Os prejuízos têm vindo a agravar-se progressivamente

Balanço



Esta fotografia esconde parte da realidade: 1/3 das IPP tem todos estes indicadores a “vermelho profundo”:

Nesses casos a situação é muito pior

Conclusões

- A média mente:
 - $\frac{1}{4}$ das IPSS está muito bem
 - $\frac{1}{2}$ sobrevive
 - E $\frac{1}{4}$ está muito mal
- Isso tem a ver com os sectores onde trabalham
 - Saúde e seniors são os que estão melhor (em geral)
 - IPSS ligadas às crianças são as que têm mais problemas
- Cada sector tem as suas especificidades
 - Alguns estão a crescer - e outros não
 - Nalguns o que a SS paga é suficiente, noutros menos.

Quais são as verdadeiras questões ? (1)

- A questão da facturação/vendas:
 - A maior parte das IPSS continua prisioneira do mesmo modelo (receitas externas muito baixas)
 - Continua a existir uma forte demagogia sobre auto-sustentabilidade : nalguns casos faz sentido, noutros nunca vai acontecer...
 - ... mas as vendas externas continuam a ser muito baixas
- A questão dos custos: 2 formas de ver o problema (ou mais)
 - Ou má gestão (custos a crescerem ao dobro da velocidade das receitas é insustentável)
 - Ou as IPSS estão a absorver trabalho a mais da SS sem contrapartidas
 - Ou, os standards da SS obrigam a níveis de custos unitários muito altos
 - (pensamos que as 3 são verdade, dependendo da IPSS, da equipa e da sua actividade)
 - (e se bem que cada sector tem uma lógica de custos diferente)

...as verdadeiras questões (2)

A qualidade da informação (*)

- Na maior parte dos casos a informação está aquém do desejável
- Em muitos casos os números não são explicados
- A informação sobre a acção social é incipiente:
 - Em nenhum caso são explicados os resultados
- Nota : também é verdade que as IPSS são chamadas a prestar informação díspar a todas as entidades de “tutela”

A questão da dimensão

- Um maior tamanho traz vantagens óbvias
- Essa é uma das pistas que é menos explorada

Conclusões

- Muitas IPSS estão no limite da sobrevivência
- Em parte, isso é devido à manutenção de standards de qualidade (excessivos ?), aumento de volumes, a receita constante
- Somente vemos o debate em termos políticos – o que não nos interessa
 - A verdadeira questão é saber como é que as IPSS podem melhorar o seu desempenho financeiro – e se isso é possível no contexto actual ?
 - Em termos legais as margens de manobra das IPSS são muito limitadas
- Necessidade de transparência
 - Homogeneizar dados
 - E publica-los
 - Foi difícil alargar estudo ao resto do país
 - Porquê ? Porque a partilha de dados e de info é o início de encontrar soluções

Anexos



**FINANCE FOR
SOCIAL IMPACT**

Notas sobre as Demonstrações de Resultados

Conceito

Numa apreciação global, tomando o universo da amostra, podemos construir uma DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS, que permita uma avaliação da situação das IPSS, considerando a média encontrada para cada rubrica

	2008	2009	2010	...	2013	2014	2015
Vendas e Svcs	336.471	289.202	331.809	...	511.351	468.812	533.783
Subs à exploração	647.532	584.917	660.897	...	752.672	786.061	807.095
Proveitos operacionais	984.003	874.119	992.706	...	1.264.023	1.254.873	1.340.878
CVMC	133.831	125.056	115.508	...	136.810	150.957	156.078
FSE	152.782	154.459	207.168	...	301.645	290.241	332.066
Custos Pessoal	690.484	579.619	654.768	...	800.293	815.170	893.392
Outros custos Operac	0	0	0	...	29.745	111.577	102.593
Amortizações	45.853	35.488	41.660	...	63.626	64.884	77.879
Provisões	0	0	19.570	...	2.805	8.741	8.955
Custos operacionais	1.022.950	894.623	1.038.674	...	1.334.923	1.441.571	1.570.963
Resultados operacionais	-38.946	-20.504	-45.969	...	-70.900	-186.698	-230.086
Outros prov./custos	46.702	28.799	56.863	...	93.875	-56.014	-5.784
Resultado líquido	7.756	8.295	10.894		22.975	-242.712	-235.870

- Existe uma forte deterioração dos resultados de exploração. A atividade de exploração apresenta resultados negativos no período em apreciação.
- É aconselhada especial atenção à gestão da EXPLORAÇÃO, pois existem riscos para 40% das Instituições, que apresentaram prejuízos no exercício de 2014, sendo que 21% apresentam RESULTADOS TRANSITADOS NEGATIVOS

Notas sobre as Demonstrações de Resultados

Conceito

Proveitos da exploração ou proveitos operacionais são os ganhos obtidos na actividade principal da Organização, não incluindo os decorrentes das decisões financeiras ou de investimentos financeiros e os resultantes de operações não correntes.

Dados

	2008	2009	2010	...	2013	2014	2015
Prov. Operacionais							
Vendas e Serviços	336.471	289.202	331.809	...	505.326	468.812	533.783
Subs à exploração	647.532	584.917	660.897	...	732.572	786.061	807.095
Total	984.003	874.119	992.706	...	1.237.898	1.254.873	1.340.878

Prov. operac-% total

Vendas e Serviços	34,2%	33,1%	33,4%	...	40,8%	37,4%	39,8%
Subs à exploração	65,8%	66,9%	66,6%	...	59,2%	62,6%	60,2%

- A decomposição dos proveitos operacionais demonstra uma forte dependência dos subsídios à exploração



Notas sobre as Demonstrações de Resultados

Conceito

Resultado Operacional é o resultado gerado pela actividade principal da Organização sendo apurado pela diferença entre os Proveitos Operacionais (vendas, prestação de serviços, outros proveitos operacionais) e os Custos Operacionais (compra de mercadorias e matérias-primas, salários e encargos, custos gerais de produção e amortização do imobilizado).

Dados

	2008	2009	2010	...	2013	2014	2015
Proveitos operacionais	984.003	874.119	992.706	...	1.264.023	1.254.873	1.340.878
Custos operacionais	1.022.950	894.623	1.038.674	...	1.354.323	1.492.523	1.570.963
Resultados operacionais	-38.946	-20.504	-45.969	...	-70.900	-186.698	-230.086
Outros prov./custos	46.702	28.799	56.863	...	93.875	-56.014	-5.784
Resultado líquido	7.756	8.295	10.894	...	22.975	-242.712	-235.870

- De 2008 a 2015 os proveitos operacionais aumentaram 36% enquanto os custos operacionais cresceram 54%. Este desequilíbrio explica a deteriorização dos resultados operacionais originando a INSUSTENTABILIDADE ECONÓMICA

Notas sobre as Demonstrações de Resultados

Conceito

Custos operacionais são os custos originados pela actividade principal da Organização, não incluindo os decorrentes das decisões financeiras ou de operações não correntes.

	2008	2009	2010	...	2013	2014	2015
Dados CVMC	133.831			16,6%			156.078
FSE	152.782			117,3%			332.066
Custos Pessoal	690.484			29,4%			893.392
Outros custos operac	0						102.593
Amortizações	45.853			69,8%			77.879
Provisões	0						8.955
Custos operacionais	1.022.950			53,6%			1.570.963

- Analisando a variação dos custos entre 2008 e 2015 verificam-se os seguintes aumentos:

Custo das vendas e matérias consumidas	+ 17%
Fornecimento serviços externos	+ 117%
Custos com Pessoal	+ 29%

Balanço

Meios financeiros líquidos

Conceito

MEIOS FINANCEIROS LIQUIDOS = Caixa + Depósitos à Ordem + Depósitos Prazo cp – Outros instrumentos Financeiros – Imparidades

Dados

Meios financeiros líquidos (valores em €)

Ano	2008	2009	2010	..	2013	2014
Valor médio	336 570	289 201	303 060	..	278 153	270 470
Varição		-14%	5%		-8%	-3%

- As DISPONIBILIDADES IMEDIATAS das Instituições têm sofrido decréscimos não significativos, mas mantém solidez, conforme se referiu no Slide - INDICADORES DE LIQUIDEZ.
- Contudo, é preciso ter em atenção que 68% das Instituições apresentam valores inferiores à média, havendo mesmo situações de Instituições com valores muito baixos (€ 500,00) ou muito elevados (€ 1.924.617).
- De considerar ainda que uma TESOURARIA excedentária pode não significar a melhor gestão dos meios financeiros.



Contas a receber

Conceito

CONTAS A RECEBER = Clientes e Utentes + Estado + Outras Contas a Receber + Diferimentos –
- Imparidades

Contas a receber (valores médios em €)

Dados

Ano	2008	2009	2010	...	2013	2014
Clientes e utentes	18 815	12 656	12 961	..	24 370	28 152
Variação		-33%	2%		88%	16%
Outros devedores	29 128	89 091	70 169		110 356	100 996
Variação		206%	-21%		57%	-8%
TOTAL	47 944	101 747	383 130		134 727	129 149
Variação		112%	-18%		62%	4%

- O valor médio das CONTAS A RECEBER cresceu 1,5 vezes no período de 2010–2014. Significativo é o crescimento das contas de Clientes e Utentes, que 2,2 vezes, enquanto as Vendas e Prestações de Serviços se limitou ao crescimento de 1,5, manifestando a dificuldade que as Instituições enfrentam face à crise financeira das famílias.
- O contínuo agravamento da situação, gerando a possibilidade de haver contas incobráveis, deve merecer uma análise para possível constituição de imparidade. Só uma Instituição contabilizou a imparidade, como, também, só uma Instituição contabilizou em Perdas as Dívidas Incobráveis.



Contas a receber (cont.)

Conceito

CONTAS A RECEBER = Clientes e Utentes + Estado + Outras Contas a Receber + Diferimentos –
- Imparidades

Contas a receber (valores médios em €)

Dados

Ano	2008	2009	2010	...	2013	2014
Clientes e utentes	18 815	12 656	12 961	..	24 370	28 152
Variação		-33%	2%		88%	16%
Outros devedores	29 128	89 091	70 169		110 356	100 996
Variação		206%	-21%		57%	-8%
TOTAL	47 944	101 747	383 130		134 727	129 149
Variação		112%	-18%		62%	4%

- Verifica-se que 26% das Instituições apresentam saldo zero o que pode representar um bom esforço de cobrança ou, também, um vício de contabilidade em que as faturas só serão emitidas no ato de pagamento.
- Na rubrica de Outros Devedores apurou-se que 21% das Instituições têm valores a receber superiores a € 100.000,00.
- O contínuo agravamento da situação e os valores elevados, gerando a possibilidade de haver contas incobráveis, deve merecer uma análise para possível constituição de imparidade.



Contas a pagar – curto prazo

Conceito

CONTAS A PAGAR de curto prazo = Fornecedores + Pessoal + Estado + Outras Contas a Pagar

Dados

Contas a pagar (valores médios em €)

Ano	2008	2009	2010	...	2013	2014
Valor médio	40 977	27 567	124 172	...	257 019	244 638
Variação		-33%	350%		107%	-5%

- Verifica-se um agravamento no valor da rubrica CONTAS A PAGAR de curto prazo, embora o indicador de PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTOS se situe em 31,2 dias, considerado aceitável.

Dados

CONTAS A PAGAR (valores em €)

	Forneced. c/c	Forneced. investimentos	Pessoal	Estado	Outras contas pagar
Total 2014	1 002 378	162 438	212 940	1 466 041	4 334 334
% s/TOTAL	14%	2%	3%	20%	60%
valor médio	81 998	4 395	5 900	39 055	117 137
Total 2013	3 151 045	1 379 936	262 170	1 273 942	3 699 649

- Verifica-se uma forte redução na dívida a Fornecedores
- A rubrica de OUTRAS CONTAS A PAGAR representa 60% do valor total das dívidas de curto prazo. Contudo, comparando os valores da amostra de 2014 com os de 2013 verifica-se um acréscimo de 17%.

Financiamentos obtidos

Dados

FINANCIAMENTOS OBTIDOS (valores médios em €)

Ano	2008	2009	2010	...	2013	2014
Valor médio	112 932	128 620	206 898	...	465 279	466 512
Variação		14%	61%		125%	0,3%

- O endividamento das Instituições, por recurso a FINANCIAMENTOS OBTIDOS, duplicou em relação ao exercício de 2010. O valor do exercício de 2014 em relação ao exercício anterior, para as Instituições da amostra, representa um ligeiro aumento de 0,3%

Dados

FINANCIAMENTOS OBTIDOS (valores médios em €)

	Instituições de crédito			Outros financiadores	
	curto prazo	médio prazo	locação	Estado	Outros
Total 2014	2 893 920	14 369 530	54 122	257 977	151 931
% s/TOTAL	16%	81%	0,3%	1,5%	1%
valor médio	76 155	378 145	1 424	6 789	3 998
Total 2013	3 441 188	13 689 461	64 549	261 456	223 949

- Globalmente as Instituições apresentam uma situação de equilíbrio, mas 13% apresentam o risco de não gerar MEIOS LIBERTOS INTERNOS capazes de satisfazer a dívida de médio e longo prazo.
- 63% das Instituições recorreram a FINANCIAMENTO OBTIDO quando no exercício anterior eram 66%, verificando, assim, uma variação imaterial.



Meios financeiros líquidos

Conceito

MEIOS FINANCEIROS LIQUIDOS = Caixa + Depósitos à Ordem + Depósitos Prazo cp – Outros instrumentos Financeiros – Imparidades

Dados

Meios financeiros líquidos (valores em €)

Ano	2008	2009	2010	..	2013	2014
Valor médio	336 570	289 201	303 060	..	278 153	270 470
Varição		-14%	5%		-8%	-3%

- As DISPONIBILIDADES IMEDIATAS das Instituições têm sofrido decréscimos não significativos, mas mantém solidez, conforme se referiu no Slide - INDICADORES DE LIQUIDEZ.
- Contudo, é preciso ter em atenção que 68% das Instituições apresentam valores inferiores à média, havendo mesmo situações de Instituições com valores muito baixos (€ 500,00) ou muito elevados (€ 1.924.617).
- De considerar ainda que uma TESOURARIA excedentária pode não significar a melhor gestão dos meios financeiros.



Contas a receber

Conceito

CONTAS A RECEBER = Clientes e Utentes + Estado + Outras Contas a Receber + Diferimentos –
- Imparidades

Contas a receber (valores médios em €)

Ano	2008	2009	2010	...	2013	2014
Clientes e utentes	18 815	12 656	12 961	..	24 370	28 152
Variação		-33%	2%		88%	16%
Outros devedores	29 128	89 091	70 169		110 356	100 996
Variação		206%	-21%		57%	-8%
TOTAL	47 944	101 747	383 130		134 727	129 149
Variação		112%	-18%		62%	4%

- O valor médio das CONTAS A RECEBER cresceu 1,5 vezes no período de 2010–2014. Significativo é o crescimento das contas de Clientes e Utentes, que 2,2 vezes, enquanto as Vendas e Prestações de Serviços se limitou ao crescimento de 1,5, manifestando a dificuldade que as Instituições enfrentam face à crise financeira das famílias.
- O contínuo agravamento da situação, gerando a possibilidade de haver contas incobráveis, deve merecer uma análise para possível constituição de imparidade. Só uma Instituição contabilizou a imparidade, como, também, só uma Instituição contabilizou em Perdas as Dívidas Incobráveis.



Contas a receber (cont.)

Conceito

CONTAS A RECEBER = Clientes e Utentes + Estado + Outras Contas a Receber + Diferimentos –
- Imparidades

Contas a receber (valores médios em €)

Dados

Ano	2008	2009	2010	...	2013	2014
Clientes e utentes	18 815	12 656	12 961	..	24 370	28 152
Variação		-33%	2%		88%	16%
Outros devedores	29 128	89 091	70 169		110 356	100 996
Variação		206%	-21%		57%	-8%
TOTAL	47 944	101 747	383 130		134 727	129 149
Variação		112%	-18%		62%	4%

- Verifica-se que 26% das Instituições apresentam saldo zero o que pode representar um bom esforço de cobrança ou, também, um vício de contabilidade em que as faturas só serão emitidas no ato de pagamento.
- Na rubrica de Outros Devedores apurou-se que 21% das Instituições têm valores a receber superiores a € 100.000,00.
- O contínuo agravamento da situação e os valores elevados, gerando a possibilidade de haver contas incobráveis, deve merecer uma análise para possível constituição de imparidade.



Contas a pagar – curto prazo

Conceito

CONTAS A PAGAR de curto prazo = Fornecedores + Pessoal + Estado + Outras Contas a Pagar

Contas a pagar (valores médios em €)

Ano	2008	2009	2010	...	2013	2014
Valor médio	40 977	27 567	124 172	...	257 019	244 638
Variação		-33%	350%		107%	-5%

- Verifica-se um agravamento no valor da rubrica CONTAS A PAGAR de curto prazo, embora o indicador de PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTOS se situe em 31,2 dias, considerado aceitável.

CONTAS A PAGAR (valores em €)

	Forneced. c/c	Forneced. investimentos	Pessoal	Estado	Outras contas pagar
Total 2014	1 002 378	162 438	212 940	1 466 041	4 334 334
% s/TOTAL	14%	2%	3%	20%	60%
valor médio	81 998	4 395	5 900	39 055	117 137
Total 2013	151 045	1 379 936	262 170	1 273 942	3 699 649

- Verifica-se uma forte redução na dívida a Fornecedores
- A rubrica de OUTRAS CONTAS A PAGAR representa 60% do valor total das dívidas de curto prazo. Contudo, comparando os valores da amostra de 2014 com os de 2013 verifica-se um acréscimo de 17%.



Financiamentos obtidos

Dados

FINANCIAMENTOS OBTIDOS (valores médios em €)

Ano	2008	2009	2010	...	2013	2014
Valor médio	112 932	128 620	206 898	...	465 279	466 512
Variação		14%	61%		125%	0,3%

- O endividamento das Instituições, por recurso a FINANCIAMENTOS OBTIDOS, duplicou em relação ao exercício de 2010. O valor do exercício de 2014 em relação ao exercício anterior, para as Instituições da amostra, representa um ligeiro aumento de 0,3%

Dados

FINANCIAMENTOS OBTIDOS (valores médios em €)

	Instituições de crédito			Outros financiadores	
	curto prazo	médio prazo	locação	Estado	Outros
Total 2014	2 893 920	14 369 530	54 122	257 977	151 931
% s/TOTAL	16%	81%	0,3%	1,5%	1%
valor médio	76 155	378 145	1 424	455 725	6 788
Total 2013	3 441 188	13 689 461	64 549	261 456	223 949

- Globalmente as Instituições apresentam uma situação de equilíbrio, mas 13% apresentam o risco de não gerar MEIOS LIBERTOS INTERNOS capazes de satisfazer a dívida de médio e longo prazo.
- 63% das Instituições recorreram a FINANCIAMENTO OBTIDO quando no exercício anterior eram 66%.

