

moviJovem[®]



RELATÓRIO DE
GESTÃO
2015

COMPOSIÇÃO DOS ORGÃO SOCIAIS

ASSEMBLEIA GERAL

Presidente: Augusto Baganha
Vice-presidente: Eduarda Marques

COOPERADORES

IPDJ: Murta Rosa
AUPJ: Mário Franco

DIREÇÃO

Presidente: Ricardo Araújo
Vogal: Graça Carrilho
Vogal: Lídia Praça

CONSELHO FISCAL

Presidente: Pedro Reis
Vogal: Manuel Barros
Vogal: Ricardo Sacramento - ROC

REVISOR OFICIAL DE CONTAS (ROC): Rodrigues Sacramento, SROC, Unipessoal Lda.

Após a aprovação e publicação do Decreto Lei 132/ 2014 de 3 de Setembro a Movijovem abandonou a perspectiva de liquidação dos 3 anos anteriores e retomou a sua plena atividade, marcando assim o ano de 2015 o início de uma nova fase na vida desta Organização, com uma nova dinâmica que se refletiu nos resultados apresentados. A implementação de um novo modelo de gestão, abrindo a possibilidade de exploração das pousadas de juventude a outras entidades públicas e privadas, assenta no seguinte triângulo estratégico de objetivos: Assegurar a sustentabilidade económica e financeira; aumentar a atividade e as vendas (dormidas e cartões); reforçar a missão pública da Movijovem através da política social e programas específicos para o público-alvo.

Se em 2014 conseguimos inverter a tendência de diminuição da taxa de ocupação que se verificou nos 10 anos anteriores, aumentando ainda que ligeiramente o número de dormidas (6.300), em 2015 a Movijovem registou um aumento notável de 44.285 dormidas, correspondendo a uma subida de 13,44% e a taxa de ocupação ultrapassou a barreira dos 30%, passado de 29,32% em 2014 para 31,16% em 2015.

Por seu lado, o Cartão Jovem atingiu o maior número de vendas de sempre, atingindo os 166.345 utilizadores, mais 10.891 do que em 2014, correspondendo a uma subida de 7,01%. Após a reformulação e relançamento do cartão Intra-Rail em parceria com a CP, verificou-se um aumento de 79% dos cartões vendidos, mais 416 unidades comparativamente ao ano anterior.

Estes resultados são a consequência de um conjunto de medidas que implementamos a partir de uma redefinição clara da missão da Movijovem, Visão, Estratégia, públicos-alvo e enquadradas numa perspectiva transversal, de articulação entre departamentos, entre serviços centrais e descentralizados, numa visão de conjunto, promovendo uma cultura organizacional de exigência e ao mesmo tempo motivadora do nosso Capital Humano.

Apostados em reforçar a mobilidade e o turismo juvenil destacamos as seguintes iniciativas desenvolvidas em 2015 ao nível comercial e marketing:

- Novo conceito promocional das Pousadas de Juventude associado ao fornecimento de experiências, através de roteiros locais e regionais com diversos parceiros;
- Reforço das relações públicas, institucionais e comunicação social, através de um conjunto de notícias, reportagens e entrevistas que promoveram e divulgaram a Movijovem e a Rede Nacional de Pousadas de Juventude;
- Atualização da imagem da Movijovem e lançamento de um novo Website institucional;
- Presença dinâmica nas redes sociais;
- Redefinição da identidade gráfica associada ao conceito “mundo de experiências” e desenvolvimento do novo website das Pousadas de Juventude;
- Adesão à Plataforma de vendas booking.com e gestão ativa dos canais de reserva online.
- Projeto ExplorarPT;
- Desenvolvimento e produção de flyers, cartazes, pêndulos, bancas promocionais, roll-ups e reformulação do layout das receções das Pousadas de Juventude;

MENSAGEM DA DIREÇÃO

- Edição de 2 brochuras promocionais, uma geral à rede nacional e outra sobre as pousadas de Juventude do norte de Portugal, em parceria com a Zona de Turismo do Porto e Norte de Portugal;
- Participação em Festivais de Verão, feiras nacionais e eventos Juvenis e Desportivos;
- Celebração de protocolos (Pousadas e Cartão Jovem) com autarquias, ERASMUS+, associações Juvenis, estudantis, clubes e federações desportivas;
- Investimento na reformulação tecnológica do cartão jovem, com o desenvolvimento de um novo website multitarefa e APP;
- Participação e acompanhamento das Organizações Internacionais que a Movijovem Integra (EYCA e HI) e celebração de protocolo com a congénere Espanhola REAJ.

Os apoios concedidos pela Movijovem em 2015, através de descontos, programas comerciais e específicos no âmbito das políticas de Desporto e Juventude assumiram em 2015 o valor mais alto desde 2010 - 840.071 euros, traduzindo o esforço em reforçar o papel da Movijovem no cumprimento da sua missão social de promoção da mobilidade juvenil.

Ao nível Operacional destacamos a abertura e início de funcionamento da Pousada de Juventude de Évora, em Agosto de 2015, culminando um processo conturbado e complexo que se vinha arrastando desde 2004.

Na gestão da Rede Nacional introduziram-se alterações que visaram incrementar progressivamente a responsabilização e a autonomia das equipas de gestão das Pousadas de Juventude. Com a extinção da função gestor de área, os Responsáveis de Pousada assumiram um papel reforçado na gestão da Pousada e na articulação direta com os Departamentos Centrais e coordenadores regionais.

Importa também realçar, por um lado o esforço prosseguido em 2015 para continuar com a centralização dos processos de aquisição de bens e serviços, ao abrigo do Código da Contratação Pública, iniciado em 2014, e por outro, a implementação de um sistema de gestão das operações de manutenção preventiva e corretiva nas Pousadas, ao nível de construção civil e instalações AVAC, serviços fundamentais na preservação dos equipamentos.

No âmbito da Política de Qualidade iniciamos um plano de auditorias e criamos um grupo de trabalho com quadros experientes da Movijovem para proceder à revisão e atualização do Sistema de Gestão da Qualidade, com vista à sua reimplantação em 2016.

Nos sistemas de informação iniciamos um processo de atualização do parque informático e efetuamos uma investimento muito importante na aquisição de uma nova Plataforma de Gestão Hoteleira, com o desenvolvimento de um novo sistema de gestão de reservas (gooboking), complementado com módulos de gestão documental, gestão de contratos e gestão de canais online. Esta renovação há muito reivindicada vem substituir o obsoleto “Gesres” e pretende ser uma ferramenta fundamental na melhoria da gestão operacional, comercial e financeira da Rede Nacional de Pousadas de Juventude.

No plano económico e financeiro destacamos que pelo quarto ano consecutivo a Movijovem apresentou resultados líquidos positivos, mesmo não se tendo verificado o apoio público de 850 mil euros, conforme inicialmente previsto para 2015. A Movijovem apresentou neste exercício económico um resultado líquido de 251.155€, em consequência de uma política de rigor na gestão, otimizando os recursos existentes e aplicando controlo e contenção na despesa, permitindo assim ganhos de eficiência e sustentabilidade.

Aumentamos os rendimentos da atividade, em resultado de um aumento de 5% nas vendas do Cartão Jovem e de 13 % dos proveitos em Prestação de serviços (aumento de 11% em Alojamento e 16% em refeições). No total a Movijovem tem em 2015 uma variação positiva dos proveitos de 584.117 euros. Paralelamente prosseguimos com a diminuição do Passivo para 9.356.739€ (em 2014 foi de 9.797.559€ e em 2011 era de 15.844.054€), reduzimos as dívidas a Fornecedores correntes para 834.317€ (em 2014 foi de 994.681€ e em 2010 era de 1.766.664€) e baixamos o prazo médio de pagamentos para 93 dias (em 2014 era de 121 dias e em 2010 era de 161 dias).

Apesar destes resultados positivos, a situação económica e financeira da Movijovem continua bastante debilitada, evidenciando um elevado passivo, em particular resultante de um contrato de financiamento com a CGD, que se encontra em incumprimento desde a sua origem, e que levou esta entidade bancária, a 23 de Novembro de 2015, declarar o vencimento antecipado da totalidade da dívida emergente deste contrato, no montante de 6.740.872,19€.

Ao nível organizacional, após a revisão e aprovação dos Estatutos da Movijovem em 2015, foi aprovado o Manual da Organização, corporizando os princípios aglutinadores para a gestão da estrutura orgânica interna e constituindo um importante instrumento na gestão de recursos humanos. Desta forma foram introduzidas mudanças na estrutura interna da Movijovem, pretendendo-se adaptar às novas necessidades do mercado e a uma nova dinâmica, permitindo reorganizar e responsabilizar recursos, atualizar modelos e agilizar procedimentos. Além da criação dos departamentos Jurídico e Recursos Humanos, podemos destacar o abandono do modelo de gestão operacional das pousadas através de 10 Gestores de Área, atribuindo maior capacidade, responsabilidade e autonomia aos Responsáveis de Pousada e criando 3 Coordenações Regionais com funções principais ao nível comercial, auditoria e acompanhamento do desempenho multifuncional das Pousadas de Juventude.

Ao nível do Capital Humano da Movijovem o número médio de colaboradores ao serviço em 2015 manteve-se estável, registando-se uma ligeira diminuição de 326 em 2014 para 320 em 2015 e verificando-se uma redução do peso dos custos com pessoal em função do volume de negócios gerado de 62,9% para 62,2%. Devemos ainda destacar as seguintes ações no âmbito da Política de Recursos humanos:

- Celebração de Acordo Empresa com a FESAHT;
- Reposição do Sistema de Diuturnidades;
- Efetivação de 27 colaboradores, no âmbito das medidas de estabilidade no emprego promovidas por esta Direção, terminando com os contratos a termos com mais de 2 renovações;
- Elaboração de Regulamento Interno de Formação Profissional;
- Levantamento e Diagnóstico de necessidades de formação;
- Elaboração e aprovação do Plano Anual de Formação, tendo a Movijovem assegurado em 2015 formação para cerca de 62% dos seus colaboradores;

MENSAGEM DA DIREÇÃO

- Reativação dos Serviços de Segurança, Higiene e Medicina no Trabalho;
- Implementação de um Sistema de Avaliação de Desempenho;
- Introdução de um sistema de incentivos com estímulo financeiro associado ao desempenho profissional e cumprimento de objetivos, com vista a orientar o esforço para a obtenção de resultados e promover o compromisso com a estratégia da Movijovem.

O ano de 2015 foi ainda marcado pela abertura da possibilidade de gestão e exploração de Pousadas de Juventude a outras entidades pública e /ou privadas, terminando com o monopólio da Movijovem nesse setor de atividade, garantindo-se contudo a integração na rede nacional e internacional e a obrigatoriedade de cumprimento de padrões de serviço, qualidade e preço. Assim, foram publicados e anunciados 2 fases de concurso para a concessão de exploração de pousadas de Juventude, resultando a adjudicação e assinatura de contratos com 5 entidades para a exploração das Pousadas de Juventude de Vilarinho das Furnas, Penhas da Saúde, Viseu, S. Pedro do Sul e Arrifana. Paralelamente foi iniciado diálogo com as autarquias de Vila Real, Setúbal, Oeiras, Braga e Espinho, de forma a analisar a possibilidade de transferir a gestão das respetivas pousadas para os Municípios, assumindo estes a responsabilidade pelo investimento da reabilitação do imóvel. Em resultado destes contactos foi celebrado o protocolo com a Câmara de Setúbal, havendo já concordância manifestada pela autarquia de Braga em celebrar idêntico protocolo.

Encerrado o exercício de 2015, a Direção agradece o esforço e dedicação dos colaboradores da Movijovem, assim como a confiança e apoio dos nossos diversos clientes e parceiros.

Dr. Ricardo Araújo
Presidente da Movijovem



RELATÓRIO DE GESTÃO **2015**

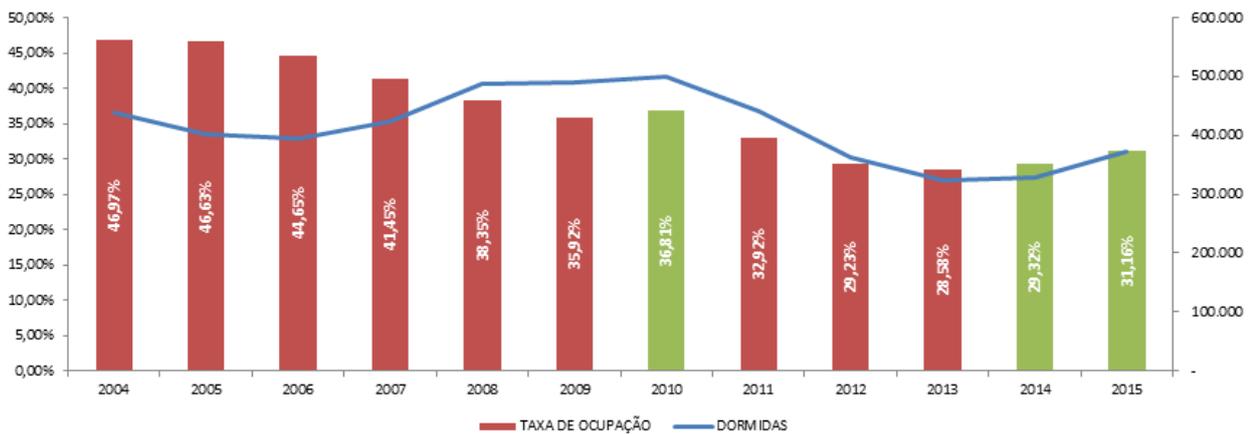
1 | PRINCIPAIS INDICADORES DE ATIVIDADE E FINANCEIROS

1.1. | INDICADORES DE ATIVIDADE

	2014	2015	
Dormidas	329.566	373.851	+44,385
Refeições	88.631	92.622	+3.991
Cartão Jovem	155.454	166.345	+10.889
Intra_Rail	524	940	+416

1.2. | DORMIDAS E TAXA DE OCUPAÇÃO

RNTI	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
DORMIDAS	439.553	401.458	393.947	424.142	488.431	489.868	499.133	441.112	361.746	323.269	329.566	373.851
TAXA DE OCUPAÇÃO	46,97%	46,63%	44,65%	41,45%	38,35%	35,92%	32,92%	29,23%	28,58%	29,32%	31,16%	31,16%



DORMIDAS



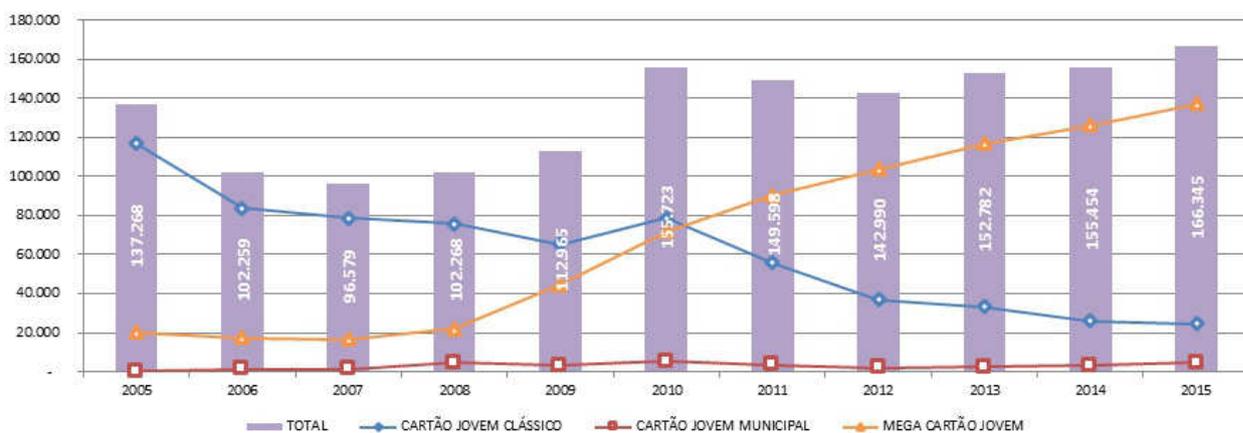
TAXA DE OCUPAÇÃO



1 | PRINCIPAIS INDICADORES DE ATIVIDADE E FINANCEIROS

1.3. | CARTÃO JOVEM

CARTÃO JOVEM	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CARTÃO JOVEM CLÁSSICO	116.688	83.729	78.550	75.749	65.249	78.823	55.836	36.842	33.456	26.105	24.652
cgd	8.618	6.810	3.712	350	-	-	-	-	-	-	-
ctt	80.961	58.305	49.928	53.282	42.140	42.299	27.415	16.759	13.719	8.281	6.058
lpj	11.557	7.810	9.035	6.973	5.327	5.285	4.152	2.464	1.273	792	498
rntj	5.587	7.181	9.703	10.213	10.476	15.859	10.701	7.413	2.416	1.774	1.632
loja movi jovem	748	556	701	340	196	101	1.019	648	130	57	15
rede gestão própria	8.426	1.227	1.429	1.217	814	945	859	263	9.119	9.806	11.291
renovação online	791	1.840	4.042	3.374	6.296	14.334	11.690	9.295	6.799	5.395	5.158
CARTÃO JOVEM MUNICIPAL	345	1.226	1.257	4.506	3.256	5.251	3.612	2.263	2.360	3.016	4.676
MEGA CARTÃO JOVEM	20.235	17.304	16.772	22.013	44.460	71.649	90.150	103.885	116.966	126.333	137.017
TOTAL	137.268	102.259	96.579	102.268	112.965	155.723	149.598	142.990	152.782	155.454	166.345



1.4. | INTRA_RAIL

2014

2015

524

940

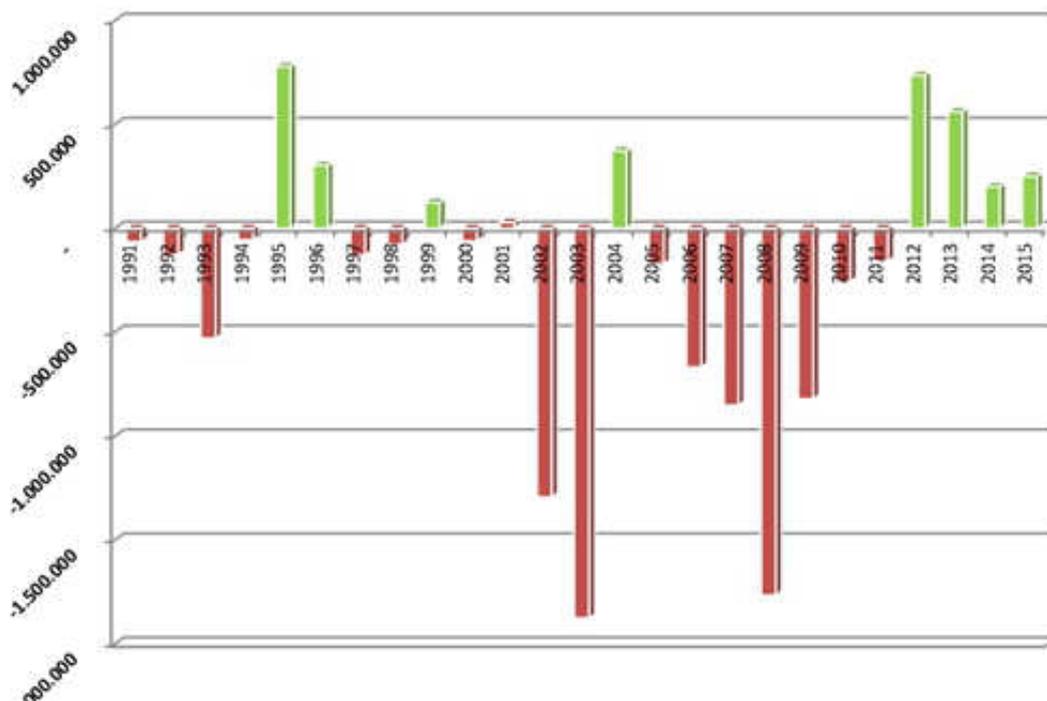
+416
(+79%)



1 | PRINCIPAIS INDICADORES DE ATIVIDADE E FINANCEIROS

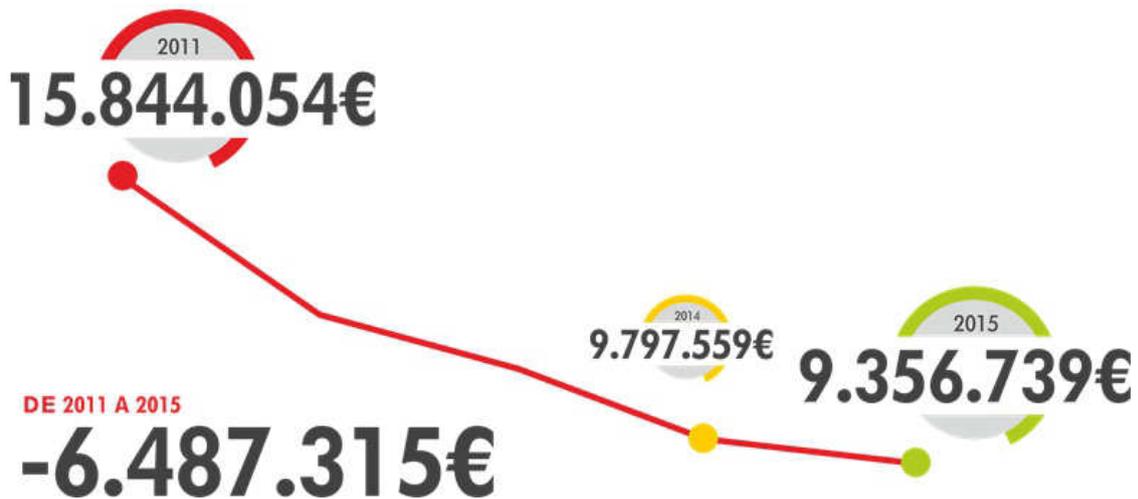
1.5. | RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

RESULTADO LÍQUIDO	Anual	Transitados
1991	- 65.255	- 65.255
1992	- 127.012	- 192.267
1993	- 530.229	- 722.496
1994	- 54.146	- 776.642
1995	778.614	1.972
1996	303.192	305.164
1997	- 129.810	175.354
1998	- 77.457	97.897
1999	124.500	222.398
2000	- 61.771	160.627
2001	28.655	189.281
2002	- 1.293.486	- 1.104.205
2003	- 1.875.804	- 2.980.008
2004	373.092	- 2.606.916
2005	- 172.425	- 2.779.342
2006	- 667.983	- 3.447.325
2007	- 852.306	- 4.299.631
2008	- 1.765.501	- 6.065.132
2009	- 820.833	- 6.885.965
2010	- 257.880	- 7.143.845
2011	- 158.845	- 7.302.690
2012	736.229	- 6.566.461
2013	562.228	- 6.004.233
2014	200.878	- 5.803.355
2015	251.151	- 5.552.204



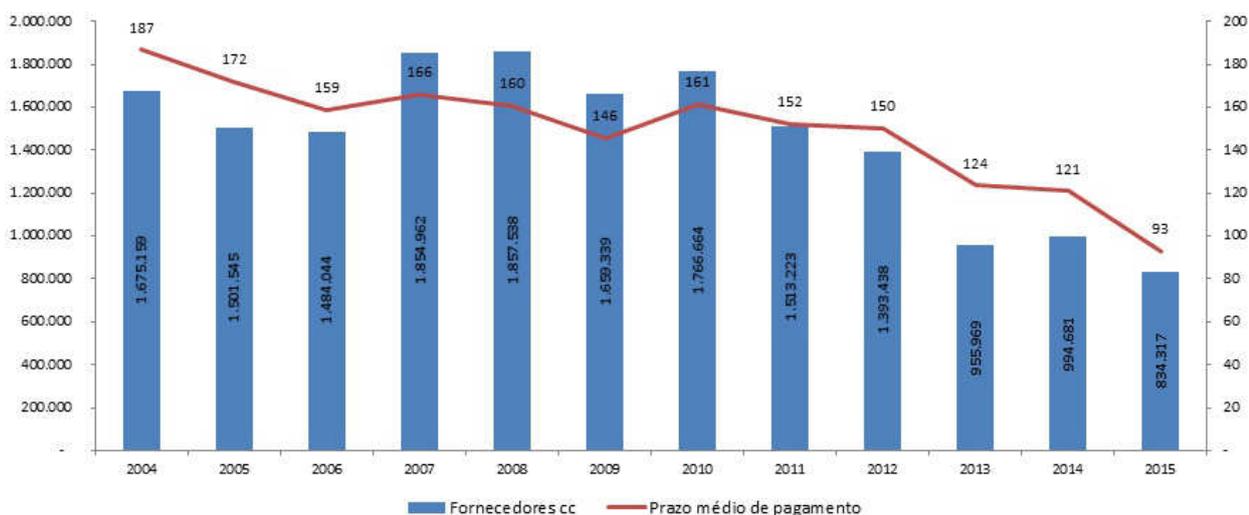
1 | PRINCIPAIS INDICADORES DE ATIVIDADE E FINANCEIROS

Passivo



1.8. | FORNECEDORES

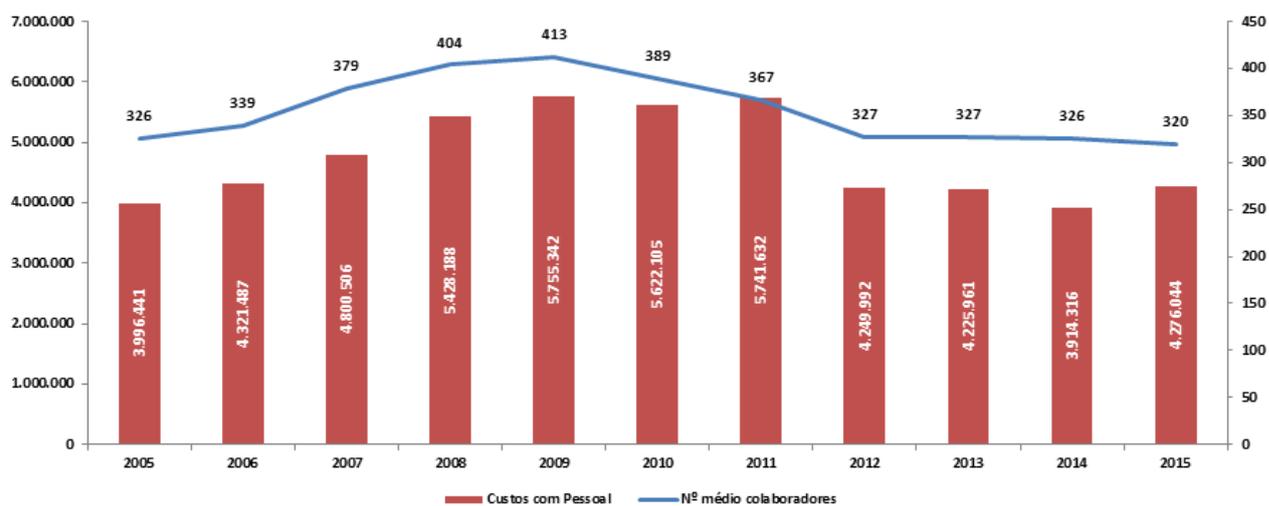
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Fornecedores cc	1.675.159	1.501.545	1.484.044	1.854.962	1.857.538	1.659.339	1.766.664	1.513.223	1.393.438	955.969	994.681	834.317
CMVMC + FSE	3.276.172	3.184.283	3.412.380	4.077.250	4.225.789	4.161.991	3.994.196	3.627.030	3.385.244	2.825.094	3.003.514	3.281.789
Prazo médio de pagamento	187	172	159	166	160	146	161	152	150	124	121	93



1 | PRINCIPAIS INDICADORES DE ATIVIDADE E FINANCEIROS

1.9. | RECURSOS HUMANOS

PESSOAL	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nº médio colaboradores	295	326	339	379	404	413	389	367	327	327	326	320
Custos com Pessoal	4.179.977	3.996.441	4.321.487	4.800.506	5.428.188	5.755.342	5.622.105	5.741.632	4.249.992	4.225.961	3.914.316	4.276.044



2 | REDE NACIONAL DE TURISMO JUVENIL

2.1. | ANÁLISE ESTATÍSTICA 2015

RESERVAS - TIPO DE CLIENTE

No quadro abaixo podemos observar a distribuição das reservas por tipologia de cliente e a sua evolução ao longo dos últimos quatro anos.

No ano em análise (2015) registaram-se 41.822 reservas, verificando-se um crescimento de 26% face ao período homólogo de 2014. Este acréscimo foi justificado sobretudo pelo aumento de 7.942 reservas realizadas por clientes “Individuais” (principal tipo de cliente das pousadas). A contrariar esta tendência estiveram os clientes “Instituições Religiosas”, “Grupos”, “Federações”, “Ensino” e “Centros”.

Valores Acumulados (Jan-Dez)

TIPO CLIENTE	2011	2012	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015	Δ
AGENTES DE VIAGEM	484	498	3%	616	24%	443	-28%	621	40%
ASSOCIACOES	1.498	1.320	-12%	1.121	-15%	932	-17%	1.236	33%
CENTROS	45	63	40%	73	16%	69	-5%	62	-10%
CLUBES	436	434	0%	424	-2%	391	-8%	517	32%
EMPRESAS	2.252	1.981	-11%	1.528	-23%	1.504	-2%	1.695	13%
ENSINO	1.513	1.182	-22%	1.075	-9%	1.068	-1%	1.001	-6%
FEDERACOES	130	151	16%	143	-5%	167	17%	137	-18%
FUNCIONARIOS	360	222	-38%	142	-36%	136	-4%	235	73%
GRUPOS	495	438	-12%	259	-41%	377	46%	297	-21%
INDIVIDUAIS	40.010	31.982	-20%	26.161	-18%	26.780	2%	34.722	30%
INSTITUCOES RELIGIOSAS	96	150	56%	137	-9%	130	-5%	99	-24%
OPERADORES TURISTICOS	273	276	1%	262	-5%	190	-27%	201	6%
ORGANISMOS ESTATAIS	1.154	1.019	-12%	905	-11%	943	4%	988	5%
ORGANIZACOES POLITICAS	73		-100%	9	n.a.	9	0%	11	22%
Total Geral	48.799	39.716	-19%	32.855	-17%	33.139	1%	41.822	26%

2 | REDE NACIONAL DE TURISMO JUVENIL

ALOJAMENTO - TAXA DE OCUPAÇÃO POR Pousada

UNIDADE DE ALOJAMENTO	2011	2012	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015	Δ
NAVIÓ GIL BARNES - V CASTELO	17,80%	14,81%	-16,77%	0,00%	-100,00%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
POUSADA ABRANTES	25,95%	22,90%	-11,73%	13,72%	-40,10%	15,20%	10,82%	24,08%	58,36%
POUSADA ALCOUTIM	25,00%	14,17%	-43,31%	16,78%	18,37%	15,35%	-8,52%	23,22%	51,27%
POUSADA ALFEIZEIRO - S. MARTINHO PORTO	21,26%	20,79%	-2,21%	18,93%	-8,97%	17,16%	-9,31%	18,66%	8,84%
POUSADA ALIJÓ	21,42%	15,70%	-26,71%	23,64%	50,55%	21,55%	-8,83%	27,71%	28,60%
POUSADA ALMADA	40,47%	34,40%	-15,00%	28,88%	-16,03%	29,03%	0,49%	35,07%	20,82%
POUSADA ALMOGRAVE	28,51%	24,09%	-15,52%	23,70%	-1,59%	25,89%	9,21%	34,03%	31,44%
POUSADA ALVADOS - PORTO MÓS	27,10%	22,55%	-16,80%	18,29%	-18,88%	25,46%	39,18%	20,43%	-19,75%
POUSADA AREIA BRANCA	39,33%	31,26%	-20,53%	27,66%	-11,51%	22,37%	-19,12%	29,44%	31,61%
POUSADA ARRIFANA - ALJEZUR	50,21%	49,36%	-1,68%	58,52%	18,54%	64,05%	9,46%	66,84%	4,36%
POUSADA AVEIRO	38,57%	27,24%	-29,38%	22,98%	-15,64%	22,39%	-2,55%	24,71%	10,35%
POUSADA BEJA	29,87%	21,14%	-29,23%	17,20%	-18,65%	10,01%	-41,79%	22,03%	120,06%
POUSADA BRAGA	24,33%	22,80%	-6,26%	17,16%	-24,75%	19,49%	13,55%	19,58%	0,49%
POUSADA BRAGANÇA	43,38%	54,01%	24,50%	46,57%	-13,78%	50,14%	7,67%	54,75%	9,19%
POUSADA CASTELO BRANCO	19,71%	14,66%	-25,59%	13,01%	-11,29%	14,16%	8,88%	19,80%	39,83%
POUSADA CATALAZETE	41,04%	35,63%	-13,17%	32,71%	-8,20%	32,00%	-2,19%	36,67%	14,61%
POUSADA COIMBRA	49,37%	39,52%	-19,94%	33,60%	-14,99%	32,05%	-4,61%	31,06%	-3,08%
POUSADA ESPINHO	25,88%	26,28%	1,57%	29,91%	13,79%	31,02%	3,72%	25,99%	-16,21%
POUSADA FARO	42,92%	40,44%	-5,78%	30,00%	-25,82%	31,63%	5,45%	32,48%	2,67%
POUSADA FOZ CÔA	22,85%	21,56%	-5,66%	19,25%	-10,72%	13,47%	-30,02%	21,17%	57,20%
POUSADA FOZ DO CAVADO	22,20%	21,12%	-4,90%	22,36%	5,89%	23,74%	6,18%	26,80%	12,89%
POUSADA GUARDA	24,15%	11,31%	-53,16%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
POUSADA GUIMARAES	43,55%	54,62%	25,40%	34,66%	-36,55%	29,99%	-13,46%	33,69%	12,34%
POUSADA IDANHA-A-NOVA	19,01%	19,95%	4,94%	20,06%	0,57%	24,09%	20,07%	25,77%	6,98%
POUSADA LAGOS	53,93%	45,99%	-14,72%	48,13%	4,65%	55,20%	14,68%	52,79%	-4,36%
POUSADA LEIRIA	25,80%	8,12%	-68,54%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
POUSADA LISBOA	62,91%	50,90%	-19,09%	47,71%	-6,27%	50,71%	6,29%	50,63%	-0,16%
POUSADA LISBOA PARQUE DAS NAÇÕES	62,17%	58,26%	-6,30%	55,91%	-4,02%	55,54%	-0,66%	60,03%	8,07%
POUSADA LOUSÁ	24,11%	24,29%	0,72%	20,81%	-14,30%	11,71%	-43,74%	16,66%	44,01%
POUSADA MELGAÇO	28,20%	25,68%	-8,95%	27,51%	7,13%	45,58%	65,68%	50,14%	10,01%
POUSADA OVAR	32,75%	23,21%	-29,15%	21,24%	-8,47%	15,93%	-24,98%	25,90%	62,54%
POUSADA PENHAS DA SAUDE	23,16%	17,17%	-25,88%	14,60%	-14,98%	16,07%	10,09%	16,49%	2,63%
POUSADA PONTE DE LIMA	19,07%	19,52%	2,38%	23,89%	22,35%	27,79%	16,35%	29,35%	5,62%
POUSADA PORTALEGRE	17,69%	8,02%	-54,65%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
POUSADA PORTIMÃO	21,49%	17,38%	-19,14%	16,84%	-3,10%	19,88%	18,08%	20,38%	2,47%
POUSADA PORTO	51,19%	47,83%	-6,55%	43,18%	-9,72%	45,79%	6,04%	51,60%	12,68%
POUSADA SÃO PEDRO DO SUL	15,14%	10,24%	-32,36%	12,29%	20,03%	16,11%	31,04%	17,03%	5,72%
POUSADA SETÚBAL	32,72%	29,70%	-9,23%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
POUSADA VIANA DO CASTELO	33,16%	29,41%	-11,32%	26,52%	-9,82%	28,83%	8,70%	33,28%	15,46%
POUSADA VILA NOVA CERVEIRA	30,28%	25,57%	-15,54%	29,17%	14,09%	26,55%	-9,00%	25,80%	-2,83%
POUSADA VILA REAL	18,52%	6,71%	-63,79%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
POUSADA VILARINHO DAS FURNAS	23,72%	18,44%	-22,25%	16,35%	-11,34%	14,73%	-9,93%	18,50%	25,60%
POUSADA VISEU	22,87%	19,42%	-15,08%	30,27%	55,89%	29,99%	-0,94%	17,23%	-42,53%
POUSADA TAVIRA	36,06%	29,51%	-18,17%	31,74%	7,58%	34,70%	9,33%	39,48%	13,77%
POUSADA SANTA CRUZ	n.a.	n.a.	n.a.	27,33%	n.a.	23,75%	-13,12%	28,59%	20,39%
POUSADA EVORA	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	21,94%	n.a.
Total Geral	32,52%	28,82%	-11,38%	27,41%	-4,90%	28,12%	2,58%	31,16%	10,83%

No quadro acima podemos verificar que, no ano 2015, a taxa de ocupação situou-se nos 31,16%, significando um aumento de 10,83%, relativamente ao ano anterior. Podemos observar que, de um modo geral, todas as pousadas apresentaram aumentos no índice de vendas, face ao ano 2014.

2 | REDE NACIONAL DE TURISMO JUVENIL

ALOJAMENTO - TAXA DE OCUPAÇÃO POR TIPO DE ALOJAMENTO

Na análise da taxa de ocupação pela tipologia de recursos disponíveis, espelhada no quadro seguinte, verificamos que, de uma maneira geral, todos os tipos de recursos apresentou crescimento no índice de vendas, comparativamente a 2014.

Valores Acumulados (Jan-Dez)

TIPO DE ALOJAMENTO	2011	2012	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015	Δ
APTK4	37,70%	30,94%	-17,93%	28,46%	-8,01%	26,85%	-5,65%	38,66%	43,98%
APTK6	30,41%	23,77%	-21,84%	29,32%	23,33%	28,79%	-1,80%	43,12%	49,78%
APTT2			n.a.	81,74%	n.a.	100,00%	22,34%	43,88%	-56,12%
APTT4			n.a.	25,36%	n.a.	21,46%	-15,39%	27,56%	28,42%
APTT4D			n.a.		n.a.		n.a.	20,25%	n.a.
APTT6			n.a.	34,41%	n.a.	36,64%	6,47%	36,78%	0,38%
BERCO	13,73%	10,32%	-24,85%	8,30%	-19,56%	9,49%	14,30%	7,67%	-19,16%
CAEXT	17,77%	16,97%	-4,51%	16,04%	-5,49%	18,02%	12,34%	20,69%	14,83%
CAFEM	29,40%	26,50%	-9,86%	25,28%	-4,61%	25,82%	2,13%	27,56%	6,74%
CAMAS	30,93%	27,75%	-10,29%	27,34%	-1,48%	28,05%	2,59%	30,36%	8,27%
CMRTA	27,36%	21,41%	-21,74%	0,00%	-100,00%		n.a.		n.a.
QTA	46,43%	39,33%	-15,29%	35,95%	-8,60%	36,70%	2,09%	43,62%	18,85%
QTACV		25,04%	n.a.	22,04%	-11,99%	20,88%	-5,26%	20,51%	-1,75%
QTAR	26,89%	29,12%	8,31%	18,24%	-37,38%	21,50%	17,90%	31,08%	44,57%
QTB	40,04%	35,05%	-12,48%	31,03%	-11,45%	33,67%	8,51%	40,23%	19,48%
QTC	54,59%	45,48%	-16,69%	42,62%	-6,28%	42,82%	0,47%	47,85%	11,75%
QTCD	16,44%	7,69%	-53,21%	5,23%	-31,96%	2,47%	-52,89%	2,75%	11,72%
QTD	38,05%	31,44%	-17,37%	26,99%	-14,17%	27,83%	3,13%	34,85%	25,24%
QTE	69,05%	53,33%	-22,76%	22,88%	-57,11%	23,79%	3,98%	31,19%	31,13%
QTF4		14,65%	n.a.	12,53%	-14,45%	10,05%	-19,86%	13,57%	35,08%
QTF4D	28,30%	19,51%	-31,07%	20,11%	3,10%	16,53%	-17,81%	19,83%	20,00%
QTF6	24,66%		n.a.		n.a.		n.a.		n.a.
QTF44	25,78%	25,63%	-0,57%	23,50%	-8,34%	23,12%	-1,59%	22,70%	-1,82%
QTS	88,89%	79,12%	-10,99%	76,86%	-2,86%	74,66%	-2,87%	71,35%	-4,43%
QTT		15,17%	n.a.	21,54%	42,01%	18,02%	-16,31%	16,43%	-8,86%
Total Geral	32,52%	28,82%	-11,38%	27,41%	-4,90%	28,12%	2,58%	31,16%	10,83%

ALOJAMENTO - TAXA DE OCUPAÇÃO POR DIA DA SEMANA

A taxa de ocupação por dia da semana aumentou, comparativamente com o ano anterior, em todos os dias da semana. No quadro seguinte, verificamos ainda a sazonalidade típica da hotelaria durante os dias da semana, sendo as noites de quinta, sexta e sábado as que continuam a registar maior ocupação.

Valores Acumulados (Jan-Dez)

OCUPAÇÃO DIA	2011	2012	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015	Δ
Domingo	22,54%	19,30%	-14,35%	18,89%	-2,14%	19,44%	2,91%	21,32%	9,65%
Segunda	27,47%	24,89%	-9,39%	22,75%	-8,60%	24,27%	6,66%	25,95%	6,96%
Terça	27,99%	25,51%	-8,88%	24,70%	-3,15%	24,52%	-0,74%	26,78%	9,22%
Quarta	28,69%	25,88%	-9,76%	25,35%	-2,08%	26,61%	4,99%	27,74%	4,24%
Quinta	34,34%	31,47%	-8,36%	30,55%	-2,94%	30,77%	0,74%	34,35%	11,64%
Sexta	39,71%	34,73%	-12,54%	31,74%	-8,61%	32,73%	3,13%	38,33%	17,09%
Sábado	46,69%	40,13%	-14,07%	37,81%	-5,78%	38,43%	1,65%	43,68%	13,67%
Total Geral	32,52%	28,82%	-11,38%	27,41%	-4,90%	28,12%	2,58%	31,16%	10,83%

2 | REDE NACIONAL DE TURISMO JUVENIL

SALAS DE REUNIÃO - TAXA DE OCUPAÇÃO POR POUSADA

Em 2015, a taxa de ocupação de salas de reunião, situou-se nos 11,41%, conduzindo a um acréscimo, face ao ano anterior, de 4,55%. As pousadas de Catalazete e Porto registaram a maior procura destes recursos, conforme é demonstrado no mapa abaixo.

Valores Acumulados (Jan-Dez)

UNIDADE DE ALOJAMENTO	2011	2012	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015	Δ
POUSA DA ABRANTES	6,17%	12,23%	98,23%	7,83%	-35,99%	7,59%	-2,98%	9,88%	30,04%
POUSA DA ALCOUTIM	0,00%	0,00%	n.a.	0,82%	n.a.	0,00%	-100,00%	0,00%	n.a.
POUSA DA ALMADA	11,40%	12,26%	7,52%	9,90%	-19,27%	12,22%	23,45%	16,14%	32,11%
POUSA DA ALMOGRAVE	4,45%	3,68%	-17,11%	6,17%	67,46%	4,45%	-27,87%	4,45%	0,00%
POUSA DA AREIA BRANCA	1,62%	9,18%	467,70%	8,75%	-4,70%	0,82%	-90,68%	13,51%	1556,87%
POUSA DA BRAGANÇA	0,00%	0,81%	n.a.	8,52%	948,12%	6,89%	-19,17%	2,14%	-68,86%
POUSA DA CATA LAZETE	12,47%	21,46%	72,09%	28,43%	32,49%	27,72%	-2,49%	26,26%	-5,27%
POUSA DA FOZ CÔA	0,00%	5,18%	n.a.	2,14%	-58,61%	2,67%	24,33%	1,88%	-29,44%
POUSA DA FOZ DO CAVADO	5,93%	6,39%	7,86%	6,65%	4,00%	8,75%	31,59%	6,92%	-20,88%
POUSA DA GUIMARAES	1,08%	1,08%	-0,27%	1,62%	49,60%	1,62%	0,00%	5,19%	221,21%
POUSA DA OVAR	7,83%	3,43%	-56,18%	8,06%	134,99%	4,95%	-38,61%	15,15%	206,22%
POUSA DA PORTO	14,92%	20,95%	40,43%	25,66%	22,49%	19,78%	-22,92%	23,80%	20,32%
POUSA DA SÃO PEDRO DO SUL	29,47%	13,27%	-54,97%	27,51%	107,29%	22,87%	-16,85%	3,05%	-86,65%
POUSA DA VIANA DO CASTELO	8,75%	6,63%	-24,20%	6,89%	3,85%	7,36%	6,86%	11,84%	60,80%
POUSA DA VILARINHO DAS FURNAS	5,93%	9,63%	62,45%	8,98%	-6,77%	12,47%	38,90%	17,05%	36,69%
POUSA DA SANTA CRUZ			n.a.	7,03%	n.a.	4,20%	-40,24%	8,29%	97,44%
POUSA DA EVORA			n.a.		n.a.			7,79%	n.a.
Total Geral	10,09%	9,83%	-2,56%	11,93%	21,38%	10,91%	-8,52%	11,41%	4,55%

SALAS DE REUNIÃO - TAXA DE OCUPAÇÃO POR DIA DA SEMANA

No quadro seguinte podemos observar a assimetria existente na ocupação de salas de reunião, durante os dias de semana e o fim de semana.

No ano em análise (2015), registaram-se quebras na procura destes recursos, durante os dias de domingo, segunda e terça, face ao ano anterior.

Valores Acumulados (Jan-Dez)

OCUPAÇÃO DIA	2011	2012	Δ	2013	Δ	2014	Δ	2015	Δ
Domingo	12,68%	13,26%	4,56%	15,46%	16,61%	15,66%	1,30%	15,40%	-1,63%
Segunda	7,14%	6,85%	-4,04%	9,52%	38,95%	9,49%	-0,33%	7,75%	-18,40%
Terça	8,21%	7,47%	-8,95%	9,94%	32,97%	7,17%	-27,81%	6,53%	-9,03%
Quarta	8,45%	7,56%	-10,59%	11,45%	51,59%	9,33%	-18,55%	9,71%	4,09%
Quinta	7,88%	6,62%	-16,03%	8,79%	32,75%	7,01%	-20,25%	9,01%	28,62%
Sexta	10,65%	10,19%	-4,38%	11,33%	11,22%	9,57%	-15,55%	10,55%	10,25%
Sábado	14,92%	15,97%	7,05%	16,31%	2,15%	17,07%	4,67%	19,47%	14,02%
Total Geral	10,09%	9,83%	-2,56%	11,93%	21,38%	10,91%	-8,52%	11,41%	4,55%

2 | REDE NACIONAL DE TURISMO JUVENIL

DORMIDAS POR PAÍS DE ORIGEM

Quando analisamos os resultados da ocupação pelo país de origem verificamos que o mercado nacional continua a ser o mais significativo, representando 68,4% do total de dormidas, ficando os restantes 31,6% para individuais e grupos estrangeiros, onde França, Espanha, Alemanha e Brasil surgem com elevada contribuição, mantendo a tendência de anos anteriores.

ANO DE REFERÊNCIA: 2015	SUB-TOTAL				TOTAL
	INDIVIDUAIS		GRUPOS		
	M	F	M	F	
Portugal	81.895	73.452	53.130	47.851	256.328
França	6.890	6.359	6.835	7.380	27.464
Espanha	6.352	5.236	5.445	5.367	22.400
Alemanha	5.754	6.544	1.613	1.880	15.821
Brasil	3.977	6.013	170	275	10.435
Colômbia	1.225	1.432	1.045	1.147	4.849
Holanda	1.178	1.023	961	941	4.103
Itália	1.585	1.515	402	423	3.928
Estados Unidos	1.956	1.065	53	20	3.094
Bélgica	1.046	970	540	440	2.996
Estados Unidos da América	926	751	287	221	2.185
Cabo Verde	1.609	21	127	26	1.783
Canadá	631	936	22	38	1.627
México	419	866	83	61	1.429
Suíça	379	630	0	0	1.209
Austrália	501	498	0	7	1.006
Angola	352	423	1	5	981
República Checa	223	245	128	208	804
Irlanda	389	190	66	66	711
Áustria	299	302	4	5	610

Em termos globais, podemos apresentar os seguintes resultados:

TOTAL GLOBAL			
INDIVIDUAIS		GRUPOS	
M	F	M	F
52,3%	47,7%	51,7%	48,3%
63,0%		37,0%	

TOTAL NACIONAIS			
INDIVIDUAIS		GRUPOS	
M	F	M	F
52,7%	47,3%	52,6%	47,4%
60,6%		39,4%	
68,4%			

TOTAL ESTRANGEIROS			
INDIVIDUAIS		GRUPOS	
M	F	M	F
51,4%	48,6%	49,3%	50,7%
68,0%		32,0%	
31,6%			

2 | REDE NACIONAL DE TURISMO JUVENIL

DORMIDAS POR POUSADA - RANKING 2015

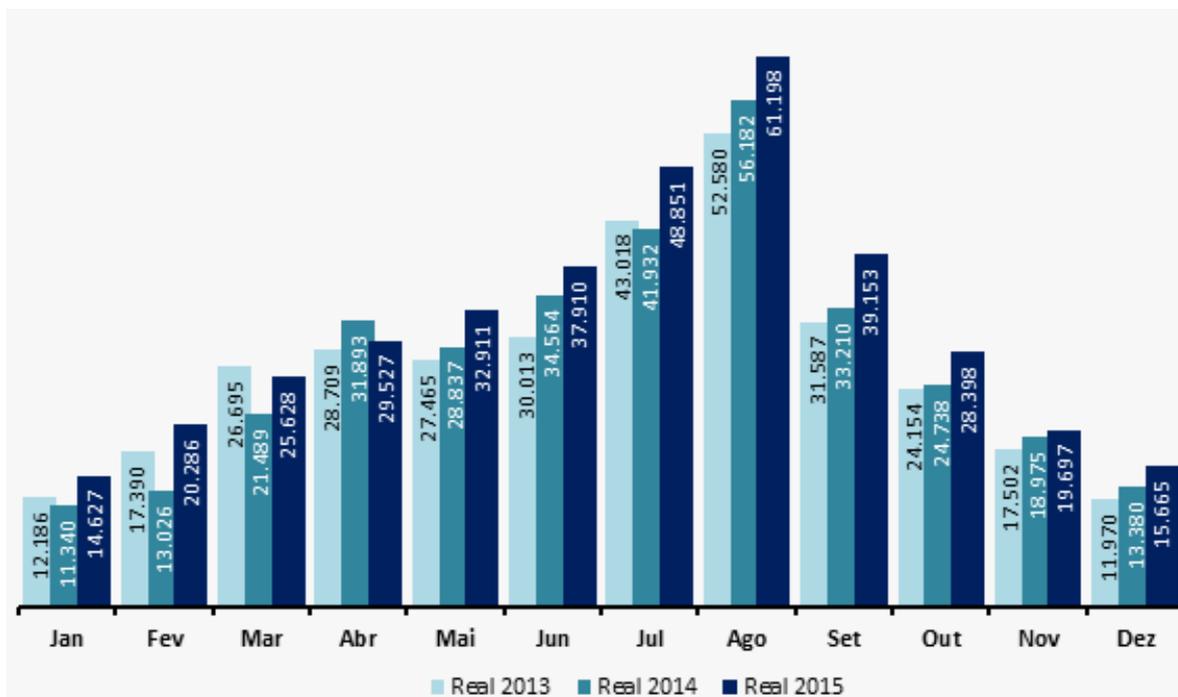
Até 31 de Dezembro de 2015 registaram-se 373.851 dormidas, mais 44.285 dormidas que no ano transato.

UNIDADE DE ALOJAMENTO	REAL 2013	REAL 2014	REAL 2015	Δ 2015/2014	Δ % 2015/2014
LISBOA	31.235	33.243	33.977	↑ 734	↑ 2,21%
PORTO	23.559	25.606	29.949	↑ 4.343	↑ 16,96%
LISBOA PARQUE DAS NAÇÕES	20.444	20.226	21.866	↑ 1.640	↑ 8,11%
BRAGANÇA	14.599	16.100	17.911	↑ 1.811	↑ 11,25%
ALMADA	14.272	14.175	16.733	↑ 2.558	↑ 18,05%
PORTIMÃO	11.992	14.030	14.540	↑ 510	↑ 3,64%
VLARINHO DAS FURNAS	12.680	11.616	14.490	↑ 2.874	↑ 24,74%
CATALAZETE	10.795	10.749	12.608	↑ 1.859	↑ 17,29%
ALMOGRAVE	8.698	8.432	10.910	↑ 2.478	↑ 29,39%
LAGOS	9.778	11.015	10.523	↓ -492	↓ -4,47%
SANTA CRUZ	4.634	8.637	10.323	↑ 1.686	↑ 19,52%
PENHAS DA SAUDE	9.459	9.395	9.777	↑ 382	↑ 4,07%
MELGAÇO	5.314	8.971	9.684	↑ 713	↑ 7,95%
GUIMARAES	9.411	8.394	9.343	↑ 949	↑ 11,31%
AREIA BRANCA	8.755	7.116	8.542	↑ 1.426	↑ 20,04%
TAVIRA	6.702	7.264	8.498	↑ 1.234	↑ 16,99%
MANA DO CASTELO	7.524	7.346	8.455	↑ 1.109	↑ 15,10%
COIMBRA	9.310	8.671	8.438	↓ -233	↓ -2,69%
FARO	7.107	7.324	7.720	↑ 396	↑ 5,41%
OVAR	4.989	4.883	7.442	↑ 2.559	↑ 52,41%
AVEIRO	6.300	6.483	7.088	↑ 605	↑ 9,33%
FOZ CÔA	5.769	4.058	6.702	↑ 2.644	↑ 65,16%
IDANHA-A-NOVA	4.777	5.753	6.479	↑ 726	↑ 12,62%
ALIJÓ	5.848	4.362	6.469	↑ 2.107	↑ 48,30%
ALCOUTIM	4.769	4.754	6.282	↑ 1.528	↑ 32,14%
FOZ DO CAVADO	6.431	5.870	6.264	↑ 394	↑ 6,71%
ALJEZUR	6.331	5.725	5.940	↑ 215	↑ 3,76%
VLA NOVA CERVEIRA	6.655	5.265	5.852	↑ 587	↑ 11,15%
SÃO PEDRO DO SUL	4.088	4.683	5.807	↑ 1.124	↑ 24,00%
ESPINHO	5.258	5.428	5.542	↑ 114	↑ 2,10%
PONTE DE LIMA	4.349	5.031	5.380	↑ 349	↑ 6,94%
ABRANTES	3.515	3.825	4.822	↑ 997	↑ 26,07%
CASTELO BRANCO	3.184	3.498	4.643	↑ 1.145	↑ 32,73%
SÃO MARTINHO PORTO	3.402	3.222	4.467	↑ 1.245	↑ 38,64%
BRAGA	4.020	4.229	4.168	↓ -61	↓ -1,44%
ÉVORA	0	0	3.785	↑ 3.785	n.a.
MSEU	7.337	6.683	3.235	↓ -3.448	↓ -51,59%
ALVADOS - PORTO MÓS	2.596	3.313	3.135	↓ -178	↓ -5,37%
BEJA	3.548	2.097	3.035	↑ 938	↑ 44,73%
LOUSÃ	3.835	2.094	3.027	↑ 933	↑ 44,56%
Total	323.269	329.566	373.851	↑ 44.285	↑ 13,44%

2 | REDE NACIONAL DE TURISMO JUVENIL

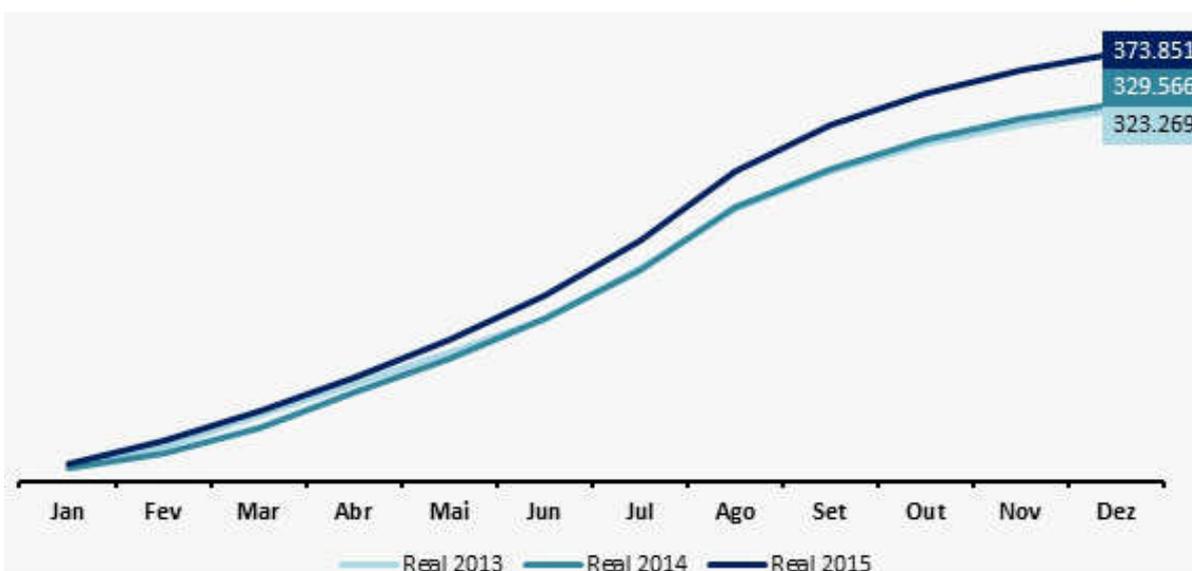
DORMIDAS MENSAIS

O gráfico seguinte apresenta os resultados de dormidas por mês do ano, onde uma vez mais podemos observar a sazonalidade típica da hotelaria por época.



DORMIDAS EM VALORES ACUMULADOS

Em termos acumulados, percebemos que a linha de evolução registada, no ano 2015, foi sempre positiva quando comparada com o período homólogo de 2013 e 2014.



2 | REDE NACIONAL DE TURISMO JUVENIL

REFEIÇÕES POR POUSADA - RANKING 2015

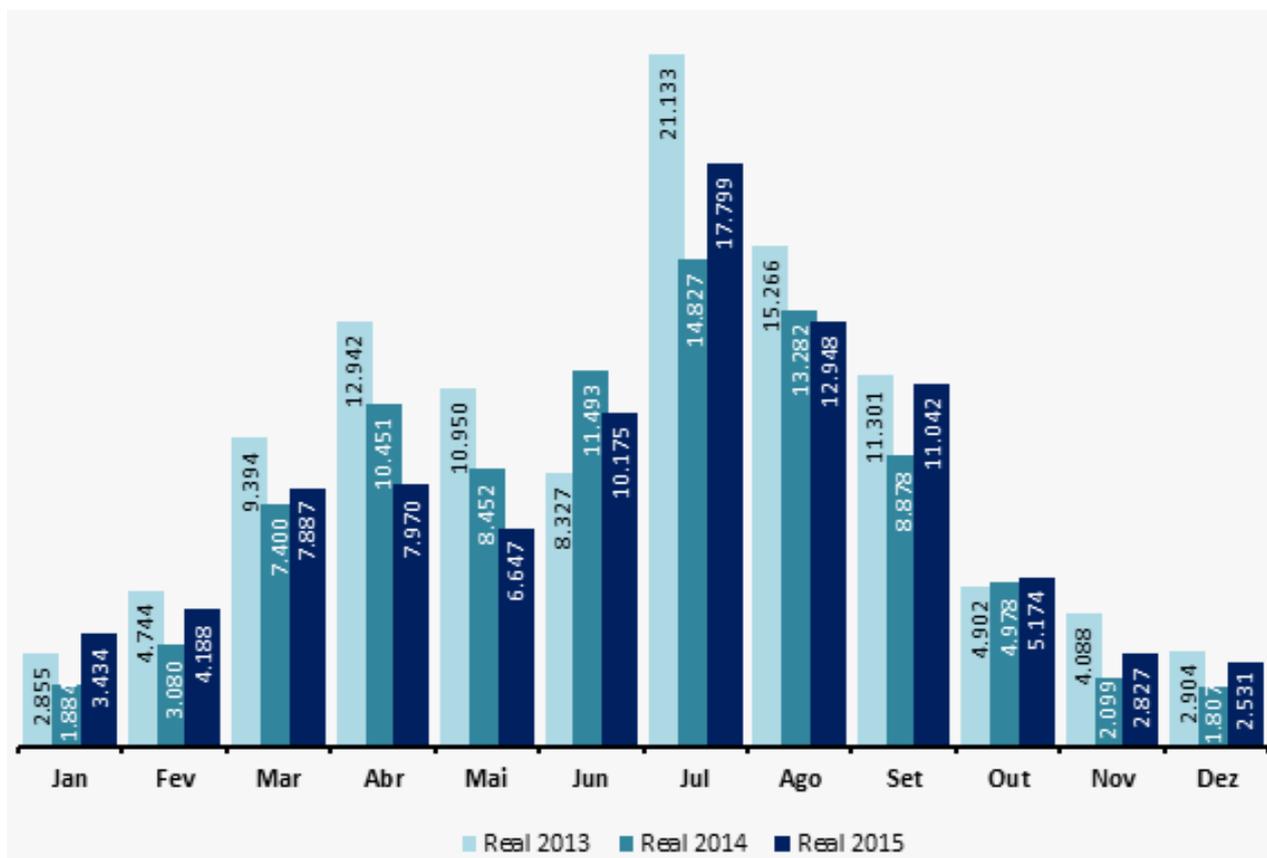
Em 2015 registaram-se 92.622 refeições, mais 3.991 refeições que no ano transato.

UNIDADE DE ALOJAMENTO	REAL 2013	REAL 2014	REAL 2015		Δ 2015/2014	Δ % 2015/2014
ALMADA	8.780	8.796	9.337	↑	541	6,15%
VILARINHO DAS FURNAS	10.474	8.634	6.991	↓	-1.643	-19,03%
LISBOA	7.470	8.190	6.771	↓	-1.419	-17,33%
ESPINHO	6.816	6.675	6.434	↓	-241	-3,61%
PORTO	9.086	7.779	6.414	↓	-1.365	-17,55%
LISBOA PARQUE DAS NAÇÕES	6.145	5.265	5.972	↑	707	13,43%
ALMOGRAVE	4.992	3.713	5.652	↑	1.939	52,22%
ÓVAR	3.584	2.257	5.587	↑	3.330	147,54%
AREIA BRANCA	5.061	4.802	5.008	↑	206	4,29%
ABRANTES	4.779	3.998	4.774	↑	776	19,41%
PENHAS DA SAUDE	5.266	3.971	3.442	↓	-529	-13,32%
VIANA DO CASTELO	2.921	3.561	3.067	↓	-494	-13,87%
SANTA CRUZ	415	1.150	3.061	↑	1.911	166,17%
CATALAZETE	4.319	3.251	2.946	↓	-305	-9,38%
PORTIMÃO	2.577	2.048	2.919	↑	871	42,53%
FOZ DO CAVADO	5.407	5.499	2.229	↓	-3.270	-59,47%
GUIMARAES	1.943	825	2.032	↑	1.207	146,30%
MELGAÇO	4.661	2.600	1.643	↓	-957	-36,81%
ALCOUTIM	2.043	1.068	1.634	↑	566	53,00%
FOZ CÔA	2.102	454	1.328	↑	874	192,51%
SÃO MARTINH O PORTO	1.197	788	841	↑	53	6,73%
VILA NOVA CERVEIRA	3.033	379	757	↑	378	99,74%
ALVADOS - PORTO MÓS	779	837	741	↓	-96	-11,47%
SÃO PEDRO DO SUL	1.467	1.488	661	↓	-827	-55,58%
BRAGANÇA	1.333	390	515	↑	125	32,05%
LOUSÃ	0	203	488	↑	285	140,39%
ÉVORA	0	0	483	↑	483	n.a.
TAVIRA	1.739	0	384	↑	384	n.a.
COIMBRA	0	0	177	↑	177	n.a.
CASTELO BRANCO	0	0	149	↑	149	n.a.
IDANHA-A-NOVA	0	0	135	↑	135	n.a.
ALIJÓ	417	10	50	↑	40	400,00%
Total	108.806	88.631	92.622	↑	3.991	4,50%

2 | REDE NACIONAL DE TURISMO JUVENIL

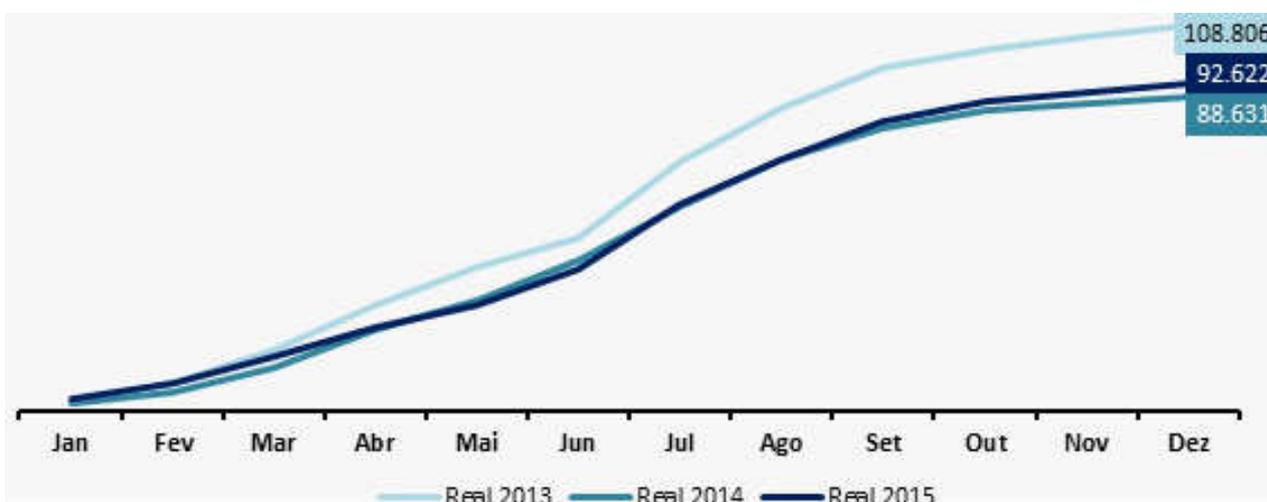
REFEIÇÕES MENSAIS

O gráfico abaixo apresenta os resultados de refeições servidas por mês do ano, acompanhando a mesma tendência dos resultados de dormidas por mês do ano.



REFEIÇÕES EM VALORES ACUMULADOS

Em termos acumulados, percebemos que a linha de evolução registrada, no ano 2015, acompanhou o ritmo de vendas verificado no ano anterior.



3 | CARTÃO JOVEM

3.1. | ANÁLISE ESTATÍSTICA 2015

VENDAS POR POUSADA (DA RNTJ) - RANKING 2015

Em termos da RNTJ, registou-se a venda de 1.632 cartões jovem, correspondendo a uma diminuição de 8,00%, face ao ano 2014.

POSTO DE VENDA	REAL 2013	REAL 2014	REAL 2015	Δ 2015/2014	Δ % 2015/2014
LISBOA PARQUE DAS NAÇÕES	213	214	153	↓ -61	↓ -28,50%
LISBOA	148	94	142	↑ 48	↑ 51,06%
AVIRO	197	147	98	↓ -49	↓ -33,33%
BRAGANÇA	97	76	90	↑ 14	↑ 18,42%
PORTO	162	111	72	↓ -39	↓ -35,14%
COIMBRA	123	72	62	↓ -10	↓ -13,89%
GUIMARÃES	76	59	61	↑ 2	↑ 3,39%
VISEU	105	84	61	↓ -23	↓ -27,38%
BRAGA	101	61	59	↓ -2	↓ -3,28%
ÁREA BRANCA	68	67	57	↓ -10	↓ -14,93%
ALMOGRAVE	65	51	55	↑ 4	↑ 7,84%
CATALAZETE	74	50	55	↑ 5	↑ 10,00%
PENHAS DA SAUDE	71	63	55	↓ -8	↓ -12,70%
CASTELO BRANCO	44	43	52	↑ 9	↑ 20,93%
MLARINHO DAS FURNAS	58	46	52	↑ 6	↑ 13,04%
MANA DO CASTELO	60	36	36	→ 0	→ 0,00%
PORTIMÃO	66	43	34	↓ -9	↓ -20,93%
ALJEZUR	27	21	33	↑ 12	↑ 57,14%
FARO	67	42	32	↓ -10	↓ -23,81%
ALMADA	55	51	28	↓ -23	↓ -45,10%
FOZ DO CAIADO	31	22	28	↑ 6	↑ 27,27%
SÃO MARTINHO PORTO	19	21	28	↑ 7	↑ 33,33%
ESPINHO	33	13	27	↑ 14	↑ 107,69%
ÉVORA	0	0	27	↑ 27	n.a.
ABRANTES	73	32	24	↓ -8	↓ -25,00%
FOZ COA	23	15	21	↑ 6	↑ 40,00%
MLA NOVA CERVEIRA	51	19	20	↑ 1	↑ 5,26%
ÓVAR	43	21	19	↓ -2	↓ -9,52%
SANTA CRUZ	11	19	18	↓ -1	↓ -5,26%
BEJA	47	36	16	↓ -20	↓ -55,56%
TAVIRA	16	16	16	→ 0	→ 0,00%
LOUSÃ	42	14	15	↑ 1	↑ 7,14%
SÃO PEDRO DO SUL	8	11	14	↑ 3	↑ 27,27%
ALCOUTIM	11	5	13	↑ 8	↑ 160,00%
ALVADOS - PORTO MÓS	13	11	13	↑ 2	↑ 18,18%
LAGOS	38	24	12	↓ -12	↓ -50,00%
ALJÓ	16	20	10	↓ -10	↓ -50,00%
PONTE DE LIMA	32	15	10	↓ -5	↓ -33,33%
IDANHA-A-NOVA	16	14	7	↓ -7	↓ -50,00%
MELGAÇO	16	15	7	↓ -8	↓ -53,33%
TOTAL RNTJ	2.416	1.774	1.632	↓ -142	↓ -8,00%

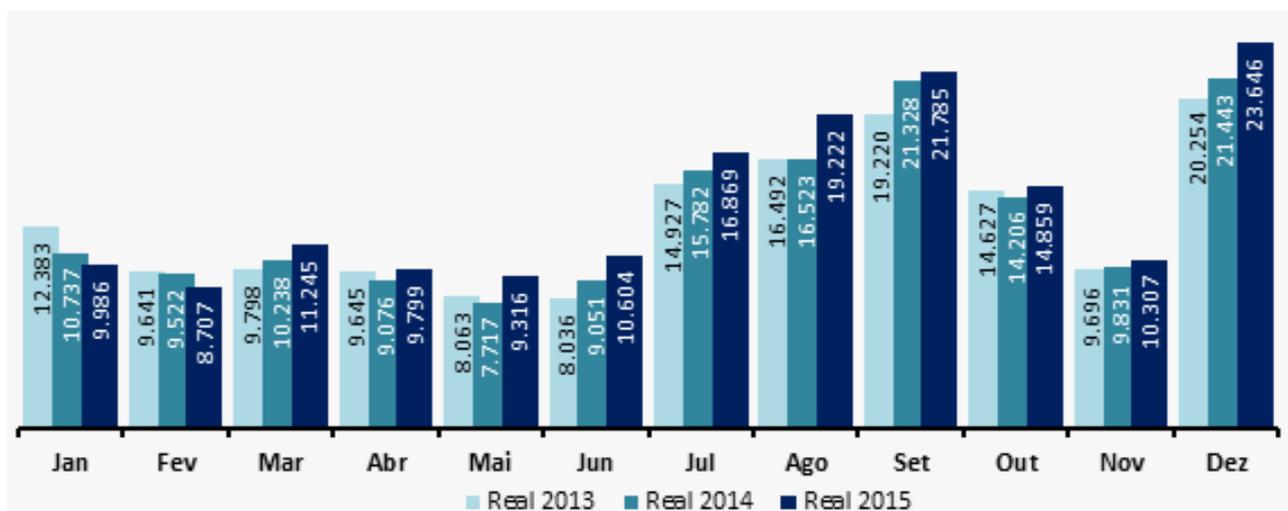
VENDAS POR POSTO DE VENDA

O número de vendas atingido foi de 166.345 cartões jovem, mais 10.891 que no ano anterior.

POSTO DE VENDA	REAL 2013	REAL 2014	REAL 2015	Δ 2015/2014	Δ % 2015/2014
CARTÃO JOVEM CLÁSSICO	33.456	26.105	24.652	↓ -1.453	↓ -5,57%
ott	13.719	8.281	6.058	↓ -2.223	↓ -26,84%
ipj	1.273	792	498	↓ -294	↓ -37,12%
mtj	2.416	1.774	1.632	↓ -142	↓ -8,00%
loja movijovem	130	57	15	↓ -42	↓ -73,68%
rede gestão própria	9.119	9.806	11.291	↑ 1.485	↑ 15,14%
renovação online	6.799	5.395	5.158	↓ -237	↓ -4,39%
CARTÃO JOVEM MUNICIPAL	2.360	3.016	4.676	↑ 1.660	↑ 55,04%
MEGA CARTÃO JOVEM	116.966	126.333	137.017	↑ 10.684	↑ 8,46%
TOTAL CARTÃO JOVEM	152.782	155.454	166.345	↑ 10.891	↑ 7,01%

VENDAS MENSAIS

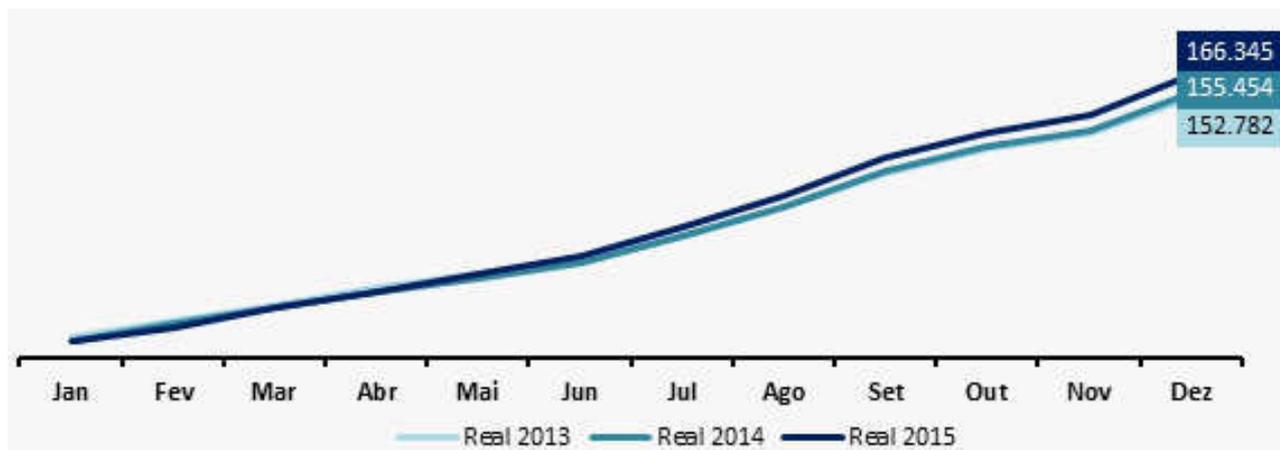
O gráfico abaixo apresenta os resultados da venda do cartão jovem por mês do ano.



3 | CARTÃO JOVEM

VENDAS MENSAIS

O gráfico abaixo apresenta os resultados da venda do cartão jovem por mês do ano. Em termos acumulados, verificamos que a linha de evolução registrada, no ano 2015, foi essencialmente positiva quando comparada com o período homólogo de 2013 e 2014.



4 | ANÁLISE DE RESULTADOS DE FUNCIONAMENTO

4.1. | VENDAS E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Em 2015 e 2014, a Movijovem obteve rendimentos da atividade conforme se descreve:

	2015	2014
Venda de bens	1.692.069	1.620.461
Prestação de serviços	5.185.156	4.601.039
	<u>6.877.225</u>	<u>6.221.500</u>

A rubrica venda de bens inclui essencialmente as vendas do cartão jovem e cartão pousadas de juventude. A rubrica prestação de serviços inclui fundamentalmente as prestações de serviços de alojamento e refeições.

As vendas do produto Cartão Jovem apresentam em 2015 um acréscimo de 5% comparativamente com o período homólogo de 2014, atingindo vendas de 1.657.114 euros. Este produto representa, atualmente, cerca de 24% do volume de negócios. Em 2014, este produto representava 25% do volume de negócios apurado pela Movijovem.

As vendas do produto Cartão Pousadas de Juventude não apresentam uma variação significativa, apresentando valores de vendas de 32.308 euros. As vendas deste produto representam cerca de 0,5% do volume de negócios.

Adicionados todos os produtos e subprodutos, crescimentos e diminuições, o totalizador de vendas de bens apresenta uma evolução positiva de 4% face a 2014.

Em relação aos proveitos associados à Prestação de Serviços, verificou-se um crescimento de aproximadamente 13% face aos registados em período homólogo de 2014. De registar que esta variação se deve, essencialmente, ao aumento de rendimentos no serviço de alojamento (+11%) e refeições (+16%) sendo reduzido pelo efeito do aumento do valor de descontos e abatimentos no âmbito da política social praticada durante o exercício de 2015 (+4%). Tais condições provocaram uma variação positiva nos proveitos de 584.117 euros. A prestação de serviços de alojamento representa 78% do volume de negócios da Movijovem sendo reduzida essa representação para 66% quando considerado o efeito dos descontos e abatimentos associados.

As vendas de serviços secundários, nomeadamente aluguer de salas de reunião, apresentam-se 5% acima dos resultados atingidos no ano transato.

Globalmente, o volume de negócios apresenta uma variação positiva de +10,5%.

4 | ANÁLISE DE RESULTADOS DE FUNCIONAMENTO

4.2. | CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS E MATÉRIAS CONSUMIDAS

O custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas reconhecido, nos exercícios findos em 31 de Dezembro de 2015 e 2014, é detalhado conforme se segue e apresenta uma variação negativa de aproximadamente 7%.

	2015	2014
Saldo inicial	17.721	44.511
Compras	249.667	242.898
Regularizações	-	-
Saldo final	(16.295)	(17.721)
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	251.093	269.688

4.3. | FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS

A rubrica “Fornecimentos e serviços externos”, nos exercícios findos em 31 de Dezembro de 2015 e 2014, é detalhada conforme se segue:

	2015	2014
Serviços especializados	1.058.454	775.474
Energia e fluidos	812.940	780.934
Subcontratos	659.430	667.630
Serviços diversos	428.830	466.118
Materiais	37.516	29.070
Deslocações, estadas e transportes	33.526	14.600
	3.030.696	2.733.826

Os custos com FSE acima apresentados, referentes a custos de fornecimentos adquiridos para garantir o funcionamento da atividade, apresentam um acréscimo de 11%. Contudo, devemos evidenciar o efeito incremental do aumento das comissões sobre vendas do Cartão Jovem e das comissões sobre as vendas realizadas através das plataformas online de venda de alojamento - o valor desta rubrica em 2015 foi de 692.076 euros e representa um aumento de 47% face aos 470.716 verificados em 2014.

O peso destas rubricas de consumos (CMVMC e FSE), face ao volume de negócios gerado, diminui de 48,3% em 2014 para 47,7% em 2015.

4 | ANÁLISE DE RESULTADOS DE FUNCIONAMENTO

4.4. | GASTOS COM PESSOAL

A rubrica “Gastos com Pessoal”, nos exercícios findos em 31 de Dezembro de 2015 e 2014, é detalhada conforme se segue:

	2015	2014
Remunerações do pessoal	3.375.475	3.144.508
Encargos sobre remunerações	701.334	641.020
Remunerações dos órgãos sociais (Nota 25)	124.848	96.704
Indemnizações	36.637	14.982
Seguros de acidentes trabalho e doenças profissionais	28.697	15.777
Outros gastos com pessoal	9.053	1.325
	<u>4.276.044</u>	<u>3.914.316</u>

O número médio de empregados ao serviço da Movijovem nos exercícios findos em 31 de Dezembro de 2015 e 2014 foi de 320 e 326 respetivamente. O peso dos custos com pessoal em função do volume de negócios gerado é de 62,2% em 2015 e 62,9% em 2014.

4.5. | RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

O rigor implementado ao nível da otimização de utilização de recursos permitiu controlar de forma efetiva os consumos inerentes ao funcionamento. Acrescenta-se ainda a forte componente de contenção ao nível dos custos de exploração que, conforme se verifica nos quadros anteriores, tornou a exploração da Movijovem mais eficiente e sustentável. A Movijovem apresenta, para o exercício económico de 2015, um resultado líquido de 251.155 euros.

5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

5.1. | RELAÇÕES PÚBLICAS INSTITUCIONAIS

Com o ressurgimento, em pleno, da atividade da Movijovem no decurso de 2015, várias ações foram encetadas, quer no que concerne ao modelo de gestão da rede de pousadas de juventude, quer no que concerne a desenvolvimentos tecnológicos perspetivados para a gestão de reservas e gestão do Cartão Jovem EYC, rebranding do logo das Pousadas de Juventude, lançamento do novo website Movijovem, adesão a novas ferramentas sociais de comunicação, realização de diversa atividade comercial e promocional, estreitamento institucional com entidades congéneres e do setor público estatal, entre outras.

Por tudo isto, houve uma maior atenção, envolvimento e investimento na gestão das relações públicas, nomeadamente de forma mais consistente com os Órgãos de Comunicação Social e Entidades Parceiras, nacionais e internacionais. Ao nível das relações públicas, aproveitando o facto de a Movijovem ser uma entidade com missão social, tutelada pela Secretaria de Estado do Desporto e Juventude, reforçamos a criação de parcerias, com vista a reafirmação do papel da cooperativa em iniciativas de dinamização do lazer e mobilidade social dos jovens, através de Programas Sociais de Alojamento, em parceria com entidades públicas de âmbito social, como foram as duas edições do Programa Social Escolar - ESCOLA EM VIAGEM ou o Programa Social para as Migrações - PROGRAMA ESCOLHAS.

Estabelecemos um Convénio de Colaboração com a congénere REAJ e participamos no CEO Meeting da IYHF, realizado em Toledo (Espanha), no caso das Pousadas de Juventude. Ao nível do Cartão Jovem participamos na Reunião do Grupo I da EYCA, realizada em Andorra, na Conferência e Assembleia Geral da EYCA, realizada em Gothenburg (Suécia), assim como numa reunião técnica da OIJ (Organização Ibero-americana de Juventude) sobre a Tarjeta Joven Iberoamericana, realizada em Guatemala.

Em síntese, e em termos de relações públicas e institucionais, realizamos as seguintes ações:

- Atualização da imagem “Movijovem” e aplicação em alguns elementos de estacionário.
- Lançamento de um novo website institucional da Movijovem, disponível em www.movijovem.pt
- Criação de uma página de Facebook da Movijovem, disponível em [https://www.facebook.com/MOVIJOVEM-367728993432199/?fref=nf.](https://www.facebook.com/MOVIJOVEM-367728993432199/?fref=nf)
- Gestão de conteúdos na comunicação social e redes sociais, nomeadamente na Ambientur, Publituris, Turisver, Jornal de Negócios, Diário de Notícias, Público, Turismo.pt e Dica da Semana.
- Organização e acompanhamento de eventos protocolares e de relações públicas, nomeadamente na celebração dos Protocolos de Cooperação entre o IPDJ e a DGE; o IPDJ e o Centro de Juventude de Lisboa; o IPDJ e o Município de Setúbal; com o Alto Comissariado para as Migrações; com a Agência Nacional Erasmus + Juventude em Ação; com AAUTAD; com Os Belenenses; com o SC Braga; com o Município de Celorico de Basto; com o Município de Oeiras; com o Município de Arcos de Valdevez; com o Município do Marco de Canaveses; com o Município de Torres Vedras; com o Município de Alcanena; com a Federação Portuguesa de Campismo e Montanhismo; com a Rede de Albergues Juvenils de España; entre outros.
- Realização do projeto #explorarPT, mais à frente detalhado.
- Cerimónia oficial de reabertura da Pousada de Juventude de Évora.

5.2. | Pousadas de Juventude

No ano de 2015 focamos a atividade da Movijovem, no que à Rede de Pousadas de Juventude diz respeito, numa dupla vertente: interna e externa à organização.

A preparação e lançamento dos processos de concessão da gestão de algumas unidades de alojamento envolveram todas as áreas funcionais da Movijovem, num trabalho de esforço colaborativo e de exigência fulcral para o sucesso dos objetivos delineados. Foram duas fases públicas de concurso que culminaram na concessão da gestão de 5 unidades de alojamento (Arrifana-Aljezur, Penhas da Saúde, São Pedro do Sul, Vilarinho das Furnas e Viseu), às quais se juntam as Pousadas de Juventude de Praia de Mira, concessionada através de Protocolo de Cooperação estabelecido entre o IPDJ, a Movijovem e a empresa Campestre & Romântica, Lda, a Pousada de Juventude de Setúbal, concessionada através de Protocolo de Cooperação estabelecido entre o IPDJ, a Movijovem e o Município de Setúbal, e a Pousada de Juventude de Celorico de Basto, concessionada através de Protocolo de Cooperação estabelecido entre a Movijovem e o Município de Celorico de Basto.

Esta viragem estratégica da Movijovem para a concessão da gestão de algumas unidades de alojamento determinou a preparação de um novo modelo de gestão operacional e comercial das pousadas de juventude e reforçou, essencialmente, a necessidade de um novo software de gestão hoteleira (PMS) que permitisse a sua execução de grupo, em multipostos de operação, mas com possibilidade de faturação independente, dada a circunstância da Rede de Pousadas de Juventude deixar de ser gerida diretamente por uma única entidade e passar a ser gerida por uma entidade grupo e por várias entidades individuais.

A par do desenvolvimento deste novo software de gestão hoteleira (PMS) deu-se início ao desenvolvimento de um novo website dedicado às Pousadas de Juventude, muito mais user friendly, muito mais apelativo do ponto de vista comercial, e estrategicamente desenhado para as políticas de marketing das Pousadas de Juventude, através da oferta promocional e comercial de “experiências” e de “roteiros turísticos” na envolvente de cada unidade de alojamento.

Se a nível interno nos deparamos com a exigência da idealização, planificação e construção destes três pilares da atividade: concessão da gestão, novo PMS e novo website das Pousadas de Juventude; a nível da atividade com visibilidade externa à organização fomos mais além da simples manutenção do trabalho em curso.

A adesão à plataforma de vendas online Booking.com iniciou uma nova fase comercial e promocional das Pousadas de Juventude. Depois de ultrapassados os constrangimentos contratuais na adesão à Booking.com, motivados pelo facto de se ter revertido o processo de Liquidação da Movijovem, as Pousadas de Juventude passaram a constar neste importante canal de vendas online, projetando a nossa oferta para novos públicos, sem nunca descurar o brand e a ligação à Hostelling International.

Por forma a reforçar a identidade das Pousadas de Juventude, nomeadamente na sua ligação à Hostelling International, mas também por forma a atrair novos clientes, decidiu-se proceder à redefinição da logomarca das Pousadas de Juventude, em clara e assumida associação com a logomarca da Hostelling International, conferindo-lhe clarividência de identidade e conceito de rede nacional e internacional de unidades de alojamento - HI Portugal, com uma nova imagem gráfica, mas também com uma nova assinatura, alinhadas com estratégia definida em Plano de Atividades, que aqui recordamos: para além de “vender-se” alojamento, as Pousadas de Juventude deverão ser capazes de “venderem” experiências.

5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL



As Pousadas de Juventude passaram assim a assumir um “novo” conceito promocional, com implicações operacionais de angariação, construção e fidelização de parcerias locais, muito mais vocacionadas para o fornecimento de experiências únicas e enriquecedoras aos nossos clientes, em linha de conta com os principais valores das Pousadas de Juventude (baixo custo e espírito jovem), mas com níveis de exigência que o mercado e a emancipação jovem reclamam: modernidade, qualidade, conforto, confiabilidade, emotividade e segurança.

Por tudo isto, em 2015 demos início à conceção e dinamização orientada da prestação do serviço, dando destaque às valências de cada pousada, para nichos de mercado-alvo específicos a atingir, promovendo experiências únicas e enriquecedoras a todos os clientes com espírito jovem, nacionais e estrangeiros, através de uma maior proximidade e contacto com a cultura local e envolvente natural, mas com a garantia de standards de qualidade, higiene e segurança a preços competitivos.

A especialização da prestação do serviço para mercados-alvo estratégicos - educação, desporto, associativismo, ambiental, intercâmbios e campos de férias, social, empresarial e individual/familiar - foi atendida através da oferta de programas comerciais e de uma maior oferta de experiências em cada unidade.

A atividade operacional de marketing e comunicação da rede de Pousadas de Juventude teve uma dotação financeira sempre muito ponderada. Apostamos em ações de parceria e de baixo custo, otimizadas em soluções web que nos permitiram ativar a visibilidade pública da nossa oferta para novos públicos.

Dinamizamos a página de Facebook das Pousadas de Juventude com maior regularidade, interatividade e sensibilidade promocional. Aderimos ao Instagram e ao Twitter. Reformulamos o canal Youtube existente. Realizamos o projeto #explorarPT.



Durante 40 dias o projeto “#explorarPT” percorreu Portugal de norte a sul, do litoral ao interior, a divulgar as potencialidades turísticas do país e a provar que existem diversos destinos turísticos que continuam no desconhecido da maioria dos portugueses e que devem ser explorados e partilhados.

Com o apoio da Movijovem, e em parceria com o jovem fotógrafo transmontano, Rui Manuel Ferreira, exploramos Portugal de lés-a-lés, somando mais de 7 mil km, maioritariamente em estradas nacionais, à descoberta de um mundo de experiências que as Pousadas de Juventude conseguem proporcionar.

Com a sua máquina fotográfica, computador, caneta e bloco de notas, indispensáveis para o registo da viagem, o jovem fotógrafo organizou a sua aventura com base na localização geográfica das 40 Pousadas de Juventude. Através das redes sociais ou do blogue do projeto foram milhares de pessoas que acompanharam esta aventura, com sugestões e recomendações para explorar locais diferentes dos roteiros mais convencionais.

O projeto “#explorarPT” contribuiu para despertar o interesse em descobrir a riqueza arquitetónica, cultural, gastronómica, natural, patrimonial e humana de Portugal. As histórias diárias e as imagens desta experiência foram partilhadas nas Redes Sociais das Pousadas de Juventude (facebook, twitter e instagram) e no Blog www.explorarpt.wordpress.com, onde ainda se mantêm com o objetivo de inspirar novos aventureiros.

O projeto #explorarPT foi alvo do interesse e divulgação de diversos meios de comunicação social, nacionais e regionais, com destaque no Jornal da Tarde da TVI, aquando da apresentação do projeto.

A realização deste projeto permitiu-nos ainda a atualização do banco de imagens fotográficas de cada unidade de alojamento e sua envolvente, com utilidade para posts promocionais nas redes sociais, mas também para ilustração de cada unidade nas plataformas de venda online e futuro website das Pousadas de Juventude.

Depois da edição e produção da brochura sobre as Pousadas de Juventude no Norte de Portugal, em parceria com a Entidade Regional de Turismo Porto e Norte de Portugal, e por forma a colmatar a necessidade de material promocional sobre as Pousadas de Juventude, desenvolvemos internamente um trabalho de edição gráfica de novos flyers, cartazes, pêndulos, bancas promocionais, rol up´s, brochuras da Rede de Pousadas de Juventude e placas de identificação externa para cada unidade.



5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

Em termos de reformulação do layout das receções das unidades de alojamento apenas foi possível concretizar duas propostas gráficas: uma para a Pousada de Juventude do Parque das Nações, outra para a nova Pousada de Juventude de Celorico de Basto.



As ações comerciais, envolvendo o marketing e a comunicação, tiveram, em 2015, um revigorado impulso para a comunicação e promoção da marca, subjacente ao conceito de “um mundo de experiências”, numa clara alusão à rede nacional e internacional de Pousadas de Juventude, despoletando processos de ativação de campanhas e de iniciativas públicas que envolveram a rede de colaboradores da Movijovem, mas também um conjunto alargado de parceiros institucionais e comerciais que fomos fidelizando às nossas ações, como foram, p.e., o concurso interno de fotografia “pousadas em pormenor”; as iniciativas sociais desenvolvidas com a Direção-Geral de Educação e com o Alto Comissariado Para as Migrações; a parceria com a Fuel TV para os festivais de verão e para a realização de spots promocionais; o Dia do Associativismo Jovem, em parceria com o IPDJ, CNJ e FNAJ; o Dia Internacional da Juventude, em parceria com o IPDJ; o ENAJ, em parceria com a FNAJ; as campanhas promocionais e comerciais dedicadas às Meias Maratonas do Douro Vinhateiro, Guimarães, Dão, Coimbra e Évora, em parceria com a Running Wonders da Global Sports; as campanhas subordinadas ao Dia de São Valentim, Carnaval, Dia do Pai, Dia Nacional do Estudante, Hora do Planeta, Páscoa, Dia da Mãe, Dia Mundial do Turismo, Sleep for Peace, Halloween, Passagem de Ano, entre outras.

Sleep for Peace™

Estas iniciativas permitiram-nos ativar a comunicação e promoção da marca, mas também a comercialização dos nossos serviços, cujos resultados positivos nos interpelam para o reforço e melhoramento da estratégia prosseguida.

Em síntese, conforme planificado para 2015, concretizamos as seguintes ações, ao nível da atividade de marketing, comunicação e vendas:

i. Colaboramos no desenvolvimento de um novo software de gestão de reservas, com interface de ligação direta a outras plataformas de venda online e gerenciamento por pousada/recurso disponível.

ii. Colaboramos no desenvolvimento de um novo website de promoção & venda online dos serviços pousadas de juventude, com área de cliente e negócio por pousada.

iii. Redefinimos as competências e atribuições da Central de Reservas e o direcionamento da Linha da Juventude para um único posto de atendimento em horário laboral, otimizando os fluxos e o volume de atendimento.

iv. Demos seguimento à especialização da prestação do serviço e da conceção do produto para mercados-alvo estratégicos - educação, desporto, associativismo, ambiental, campos de férias, social, empresarial e individual/familiar - através da oferta de programas e experiências vocacionadas para o público-alvo definido.

v. Redefinimos as CGFRNTJ, principalmente em termos de política comercial e operacional da prestação e venda do produto/serviço.

vi. Incrementamos a angariação de ofertas integradas de serviços secundários e complementares ao alojamento (próprios e de terceiros) - revenue management.

vii. Otimizamos os canais de distribuição, a rede e a força de vendas (web e presencial, síncrona e assíncrona).

viii. Desenvolvemos e implementamos uma agenda de contratos comerciais de fidelização, como foram, p.e., com a Total Fun, Lda; Erasmus Student Network de Lisboa e de Bragança; BilheteiraOnline; Millennium BCP; Agência Nacional Erasmus + Juventude em Ação; Associação de Guitarras do Algarve; entre outros.

ix. Investimos em ações de promoção & venda incoming, com o apoio da congénere REAJ, nomeadamente através da divulgação de um spot promocional sobre as Pousadas de Juventude, em espanhol, no website e redes sociais da REAJ, mas também na Salamanca TV.

x. Investimos em ações de marketing, direto e indireto, para “novos públicos”, nomeadamente através:

- a. Projeto #explorarPT.
- b. Subscrição das Pousadas de Juventude em canais digitais: Instagram; Twitter; Youtube.
- c. Dinamização de campanhas temáticas, passatempos e ofertas promocionais.
- d. Ativação da marca em ações de “guerrilha” e em eventos de massas: eventos de turismo e/ou juventude e nos festivais de verão.
- e. Dinamização da nossa comunicação através dos meios disponíveis e ao alcance de parceiros estratégicos.

CARTÃO POUSADAS DE JUVENTUDE - HI MEMBERSHIP CARD

A imagem, comunicação e acesso ao Cartão Pousadas de Juventude (HI Membership Card) não sofreram grandes alterações ao longo de 2015, tendo sido apenas desenvolvida uma proposta, para se considerar no âmbito do novo software de gestão, permitindo a sua comercialização enquanto gift (Cartão Presente) com sistema de recarregamentos e acumulação de ofertas por utilização, o qual perspetivamos concretizar ao longo de 2016.

5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

O Cartão Pousadas de Juventude, nas suas modalidades e/ou tipologias, deverá ser o “instrumento-base” de fidelização do cliente individual, com potencial para a dinamização de políticas de CRM, através da oferta de serviços complementares (próprios e de terceiros) e upgrades ao alojamento.

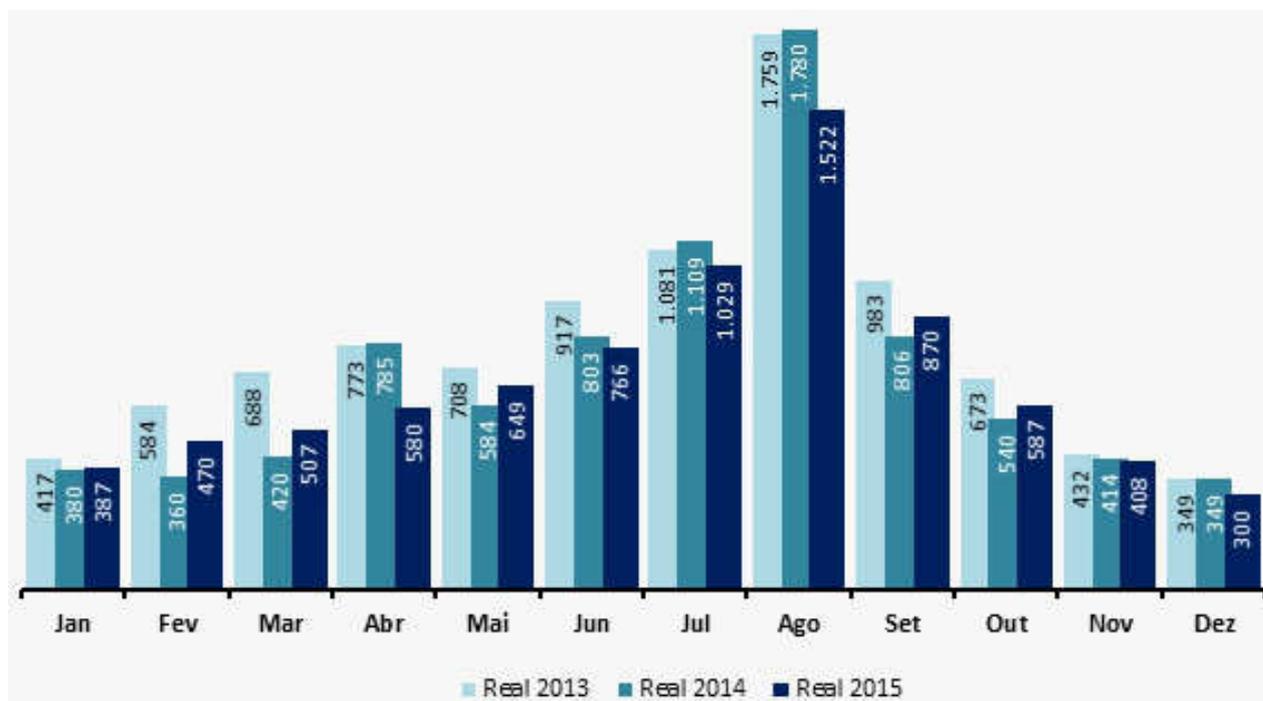
CARTÃO POUSADAS DE JUVENTUDE - VENDAS POR POSTO DE VENDA - RANKING 2015

Em 31 de Dezembro 2015, registaram-se 8.075 cartões pousadas de juventude vendidos, menos 255 que no ano transato.

POSTO DE VENDA	REAL 2013	REAL 2014	REAL 2015	Δ 2015/2014	Δ % 2015/2014
CATALAZETE	303	332	318	↓ -14	↓ -4,22%
PENHAS DA SAUDE	347	403	309	↓ -94	↓ -23,33%
ALMOGRAVE	304	345	293	↓ -52	↓ -15,07%
AVEIRO	258	236	289	↑ 53	↑ 22,46%
PORTO	297	240	267	↑ 27	↑ 11,25%
SANTA CRUZ	165	189	266	↑ 77	↑ 40,74%
ARBA BRANCA	299	276	264	↓ -12	↓ -4,35%
COIMBRA	744	509	251	↓ -258	↓ -50,69%
IDANH A-A-NOVA	198	255	250	↓ -5	↓ -1,96%
MSEU	290	280	242	↓ -38	↓ -13,57%
FOZ CÔA	233	172	232	↑ 60	↑ 34,88%
PORTIMÃO	158	97	218	↑ 121	↑ 124,74%
SÃO PEDRO DO SUL	170	163	210	↑ 47	↑ 28,83%
CASTELO BRANCO	152	122	209	↑ 87	↑ 71,31%
ALJEZUR	186	181	196	↑ 15	↑ 8,29%
VILA NOVA CERVIRA	231	188	196	↑ 8	↑ 4,26%
ABRANTES	154	185	177	↓ -8	↓ -4,32%
LISBOA	289	189	176	↓ -13	↓ -6,88%
MANA DO CASTELO	154	138	159	↑ 21	↑ 15,22%
LISBOA PARQUE DAS NAÇÕES	249	239	155	↓ -84	↓ -35,15%
ALMADA	168	164	148	↓ -16	↓ -9,76%
ÉVORA	0	0	144	↑ 144	n. a.
GUIMARAES	178	146	141	↓ -5	↓ -3,42%
FARO	126	117	139	↑ 22	↑ 18,80%
TAVIRA	135	153	139	↓ -14	↓ -9,15%
SÃO MARTINHO PORTO	84	133	119	↓ -14	↓ -10,53%
BRAGAÇA	127	129	116	↓ -13	↓ -10,08%
ALCOUTIM	93	133	113	↓ -20	↓ -15,04%
ALVADOS - PORTO MÓS	85	89	105	↑ 16	↑ 17,98%
VILARINHO DAS FURNAS	161	105	103	↓ -2	↓ -1,90%
FOZ DO CAVADO	96	75	101	↑ 26	↑ 34,67%
LAGOS	86	93	74	↓ -19	↓ -20,43%
OVAR	97	63	69	↑ 6	↑ 9,52%
LOUSÃ	254	126	65	↓ -61	↓ -48,41%
ALIJÓ	161	109	60	↓ -49	↓ -44,95%
BRAGA	116	88	60	↓ -28	↓ -31,82%
BEJA	159	91	43	↓ -48	↓ -52,75%
ESPINHO	65	43	41	↓ -2	↓ -4,65%
MELGAÇO	56	37	30	↓ -7	↓ -18,92%
PONTE DE LIMA	47	44	29	↓ -15	↓ -34,09%
Total RNTJ	7.475	6.677	6.516	↓ -161	↓ -2,41%
LOJA MOVI JOVEM	1.889	1.653	1.559	↓ -94	↓ -5,69%
Total	9.364	8.330	8.075	↓ -255	↓ -3,06%

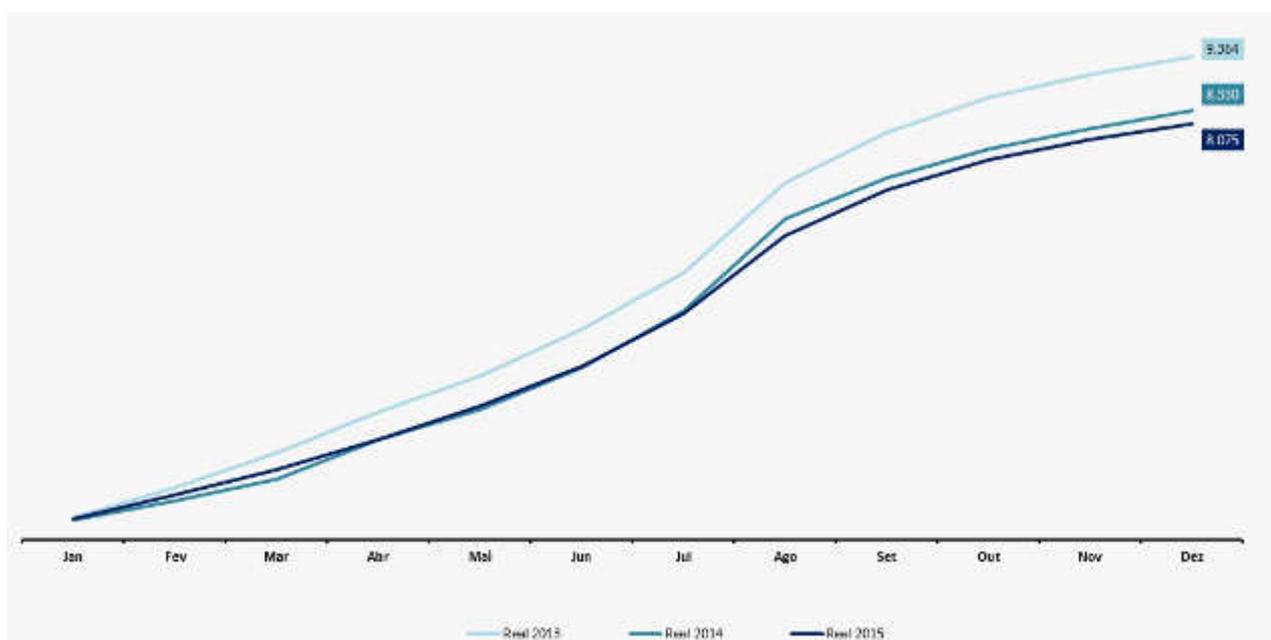
CARTÃO POUSADAS DE JUVENTUDE - VENDAS MENSAIS

O gráfico seguinte ilustra a evolução de vendas do cartão pousadas de juventude por mês do ano, com maior incidência no mês de Agosto.



CARTÃO POUSADAS DE JUVENTUDE - VENDAS EM VALORES ACUMULADOS

Em termos acumulados, verificamos que a linha de evolução registada, no ano 2015, foi essencialmente negativa quando comparada com o período homólogo do ano anterior.

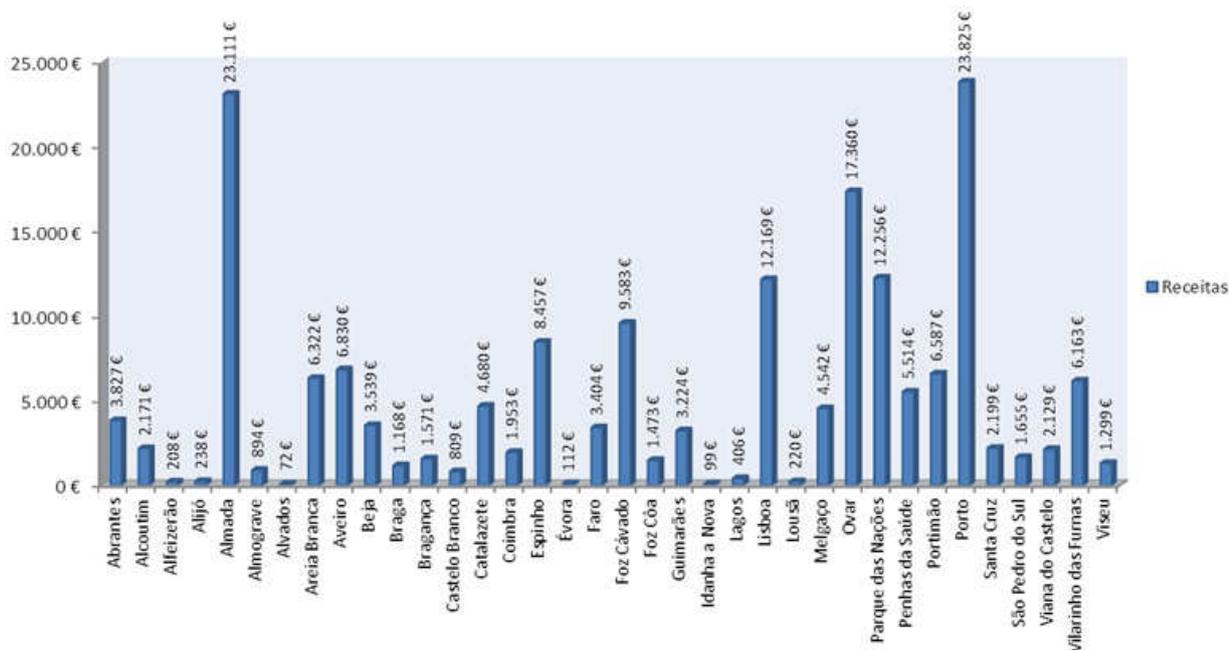


5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

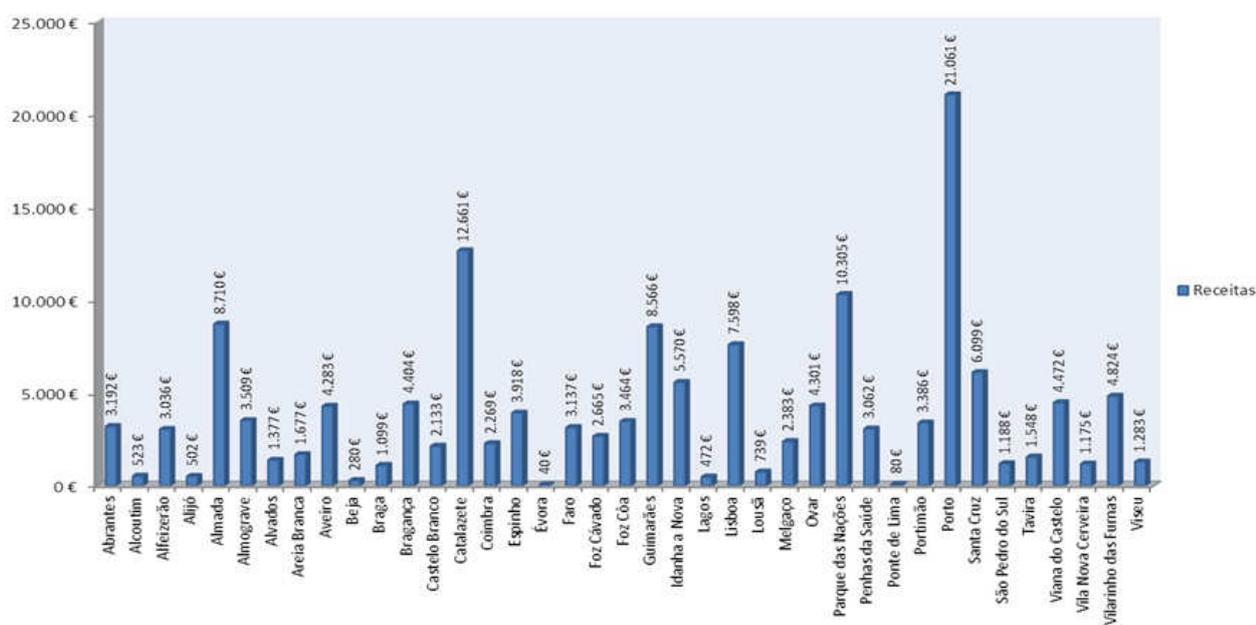
PRINCIPAIS PROGRAMAS COMERCIAIS DE ALOJAMENTO

Consubstanciados na estratégia da conceção e (re)posicionamento do produto, atualizamos os programas comerciais de alojamento, incorporando-lhes oferta de serviços adicionais de acordo com os interesses do segmento de mercado a atingir:

- **Movimento Associativo** - destinado a associações juvenis federadas e/ou inscritas no RNAJ.

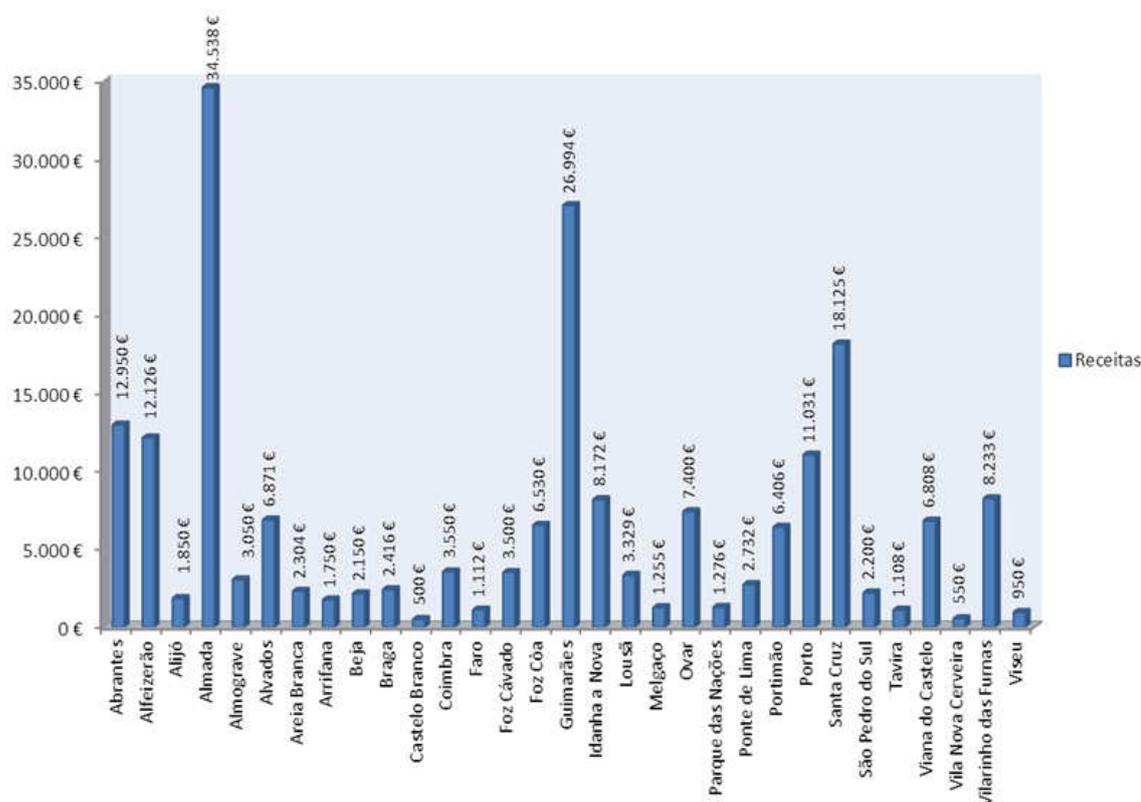


- **Desporto em Movimento** - destinado a federações desportivas, clubes e/ou associações federados, portugueses e espanhóis.

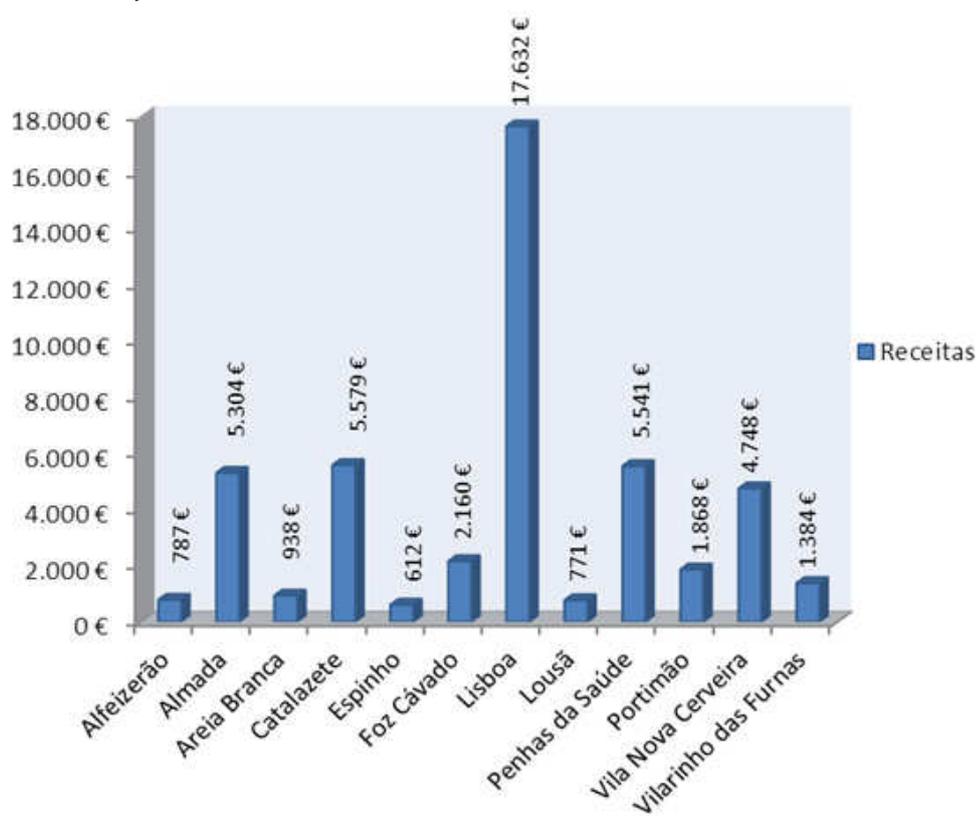


5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

- **Kero Uma Pousada Só Para Mim** - possibilidade de reservar uma pousada, em regime de exclusividade.

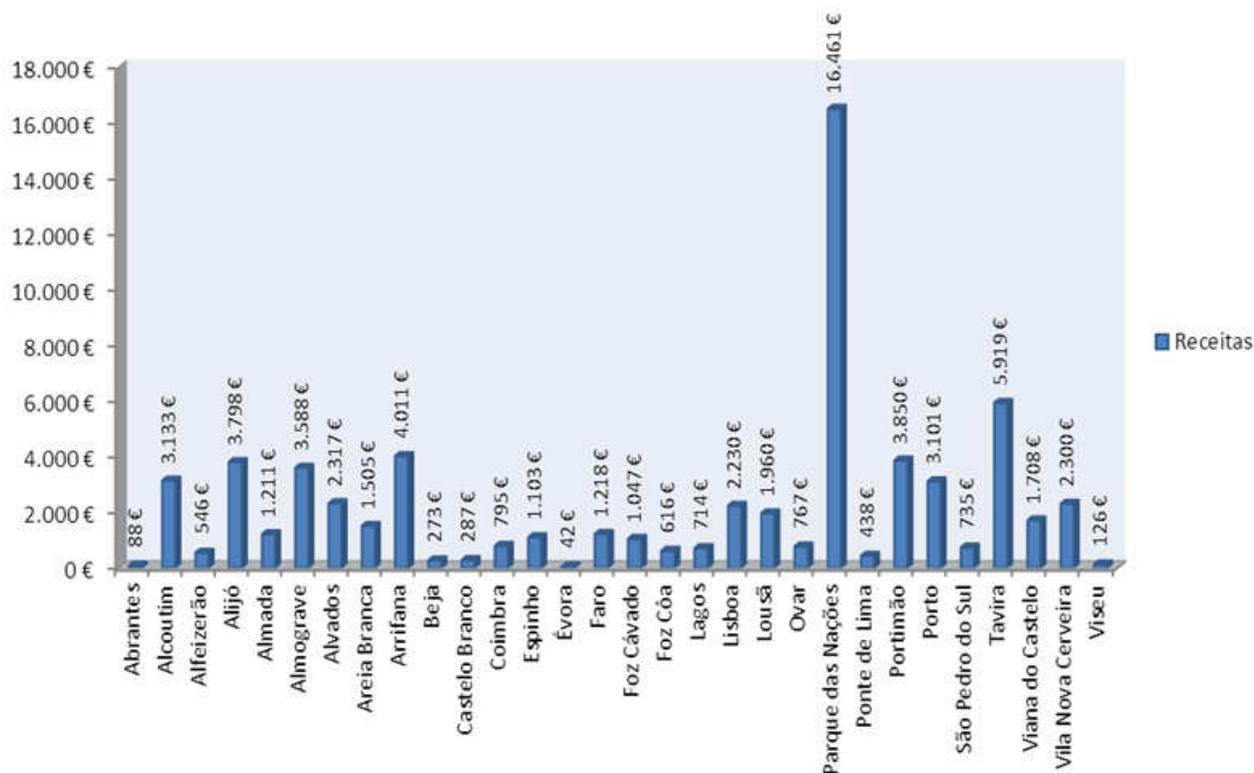


- **Bed & Meal** - destinado a qualquer tipologia de grupo, igual ou superior a 30 pessoas, com reserva de alojamento e refeição.

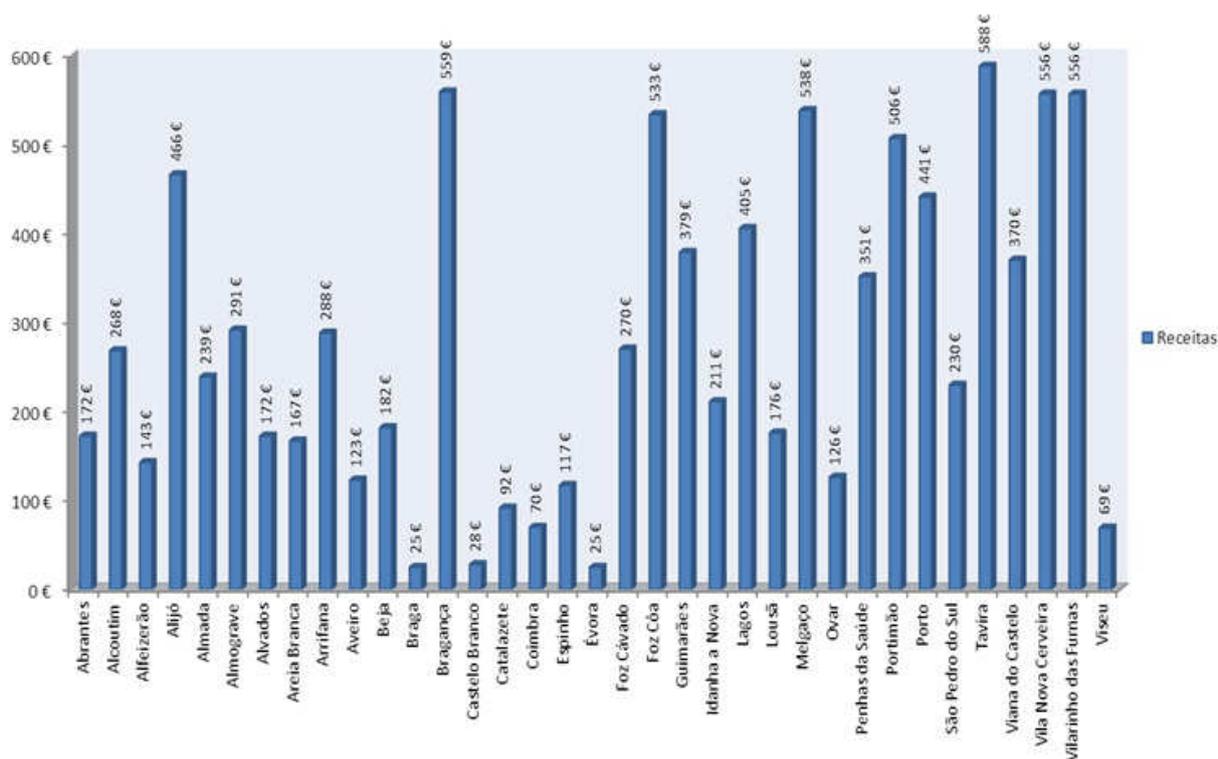


5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

- **Family Fun** - possibilidade de reservar um quarto múltiplo de 4 camas, a preço reduzido, para a mesma pessoa/família.



- **Roteiros 3 Noites | 3 Pousadas** - destinado a reservas de individuais, em regime de quarto duplo c/WC privativo.



CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO, REDE E FORÇA DE VENDAS

A comercialização do produto/serviço Pousadas de Juventude assentou nos seguintes pontos e ferramentas de venda:

- Central de Reservas - Departamento Comercial;
- Rede Continental de Pousadas de Juventude;
- Site Pousadas de Juventude - Reservas Online;
- Plataformas de venda Online: Hihostels; Hostelbookers; Hostelworld e Booking;
- Linha da Juventude - Departamento Comercial;
- Rede de Lojas Ponto JA - PTJ's.

Em termos de gestão dos canais de distribuição existentes conseguimos, como anteriormente afirmado, aderir à plataforma Booking.com, mas também à centralização do atendimento da Linha da Juventude e Central de Reservas no Departamento Comercial, em horário laboral, com reencaminhamento destas linhas para a Pousada de Juventude de Castelo Branco em horário pós-laboral.

POLÍTICA DE INCENTIVOS - REDE INTERNA DE VENDAS

A estratégia de implementação de um plano de incentivos focados nos operadores de venda foi alvo de análise e ponderação entre as diversas áreas funcionais da Movijovem, com destaque para o DAF, DC e DORT, tendo sido apresentada uma proposta à Direção para implementação em 2016.

A indexação de um incentivo à superação do objetivo estabelecido levará ao reconhecimento material do mérito alcançado e, por associação, ao incremento da motivação e envolvimento de todos os operadores de venda na reconquista, fidelização e angariação de novos clientes para a Movijovem, cumprindo-se os objetivos principais de motivação dos colaboradores e de aumento do volume de vendas/faturação de todos os produtos e serviços da Movijovem (principais, secundários e complementares).

RELAÇÕES INTERNACIONAIS - IYHF (INTERNATIONAL YOUTH HOSTEL FEDERATION)

A Movijovem, por contrato de associação (Membership Agreement) com a International Youth Hostel Federation, onde se inclui o contrato de licença de marca registada (Trademark Licence Agreement) para a inclusão da rede nacional de pousadas de juventude na Hostelling International, assegurou a sua representatividade no CEO Meeting realizado em Toledo (Espanha), através da presença dos Diretores do DC e DORT.

Pela oportunidade deste encontro, estreitamos as relações institucionais principalmente com a congénere REAJ, tendo havido ainda a oportunidade para a reaproximação da Movijovem à IYHF, há alguns anos descontinuada.

5.3. | CARTÃO JOVEM

Em 2015 centramos a atividade de gestão do Cartão Jovem EYC na angariação de vantagens para os seus portadores, no estabelecimento de parcerias co-branded, na preparação dos desenvolvimentos tecnológicos perspetivados em Plano de Atividades, no acompanhamento e na melhoria das parcerias âncora, na realização de um estudo de mercado sobre as tendências das motivações dos jovens e sobre a notoriedade do Cartão Jovem EYC, na ativação promocional em diversos momentos e eventos realizados ao longo do ano, e na preparação do plano de ações para a celebração do 30.º aniversário do Cartão Jovem EYC, a realizar ao longo de 2016.

5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

A existência de cada vez mais cartões de fidelização no mercado levou-nos a objetivar o posicionamento do Cartão Jovem EYC na sua missão social: promover a mobilidade dos jovens, através da oferta de vantagens, descontos, reduções e isenções em produtos e serviços prestados por entidades públicas e privadas, numa lógica de não-exclusividade, a jovens dos 12 aos 30 anos.

Logo no início do ano procedemos a um upgrade de vantagens aos titulares do Cartão Jovem EYC, nomeadamente através da oferta de um Vale de 1 Noite em Pousadas de Juventude a todos os jovens com 18 anos, que adquirissem ou renovassem o Cartão Jovem EYC. Esta oferta foi cumulativa ao desconto de 20% sobre o PVP em reservas de alojamento de quarto múltiplo ou quarto duplo e à oferta de um Vale de 10€ para descontar em reservas de duas ou mais noites de alojamento em Pousadas de Juventude.

Outras ofertas foram angariadas com base no estabelecimento de Acordos de Colaboração para a implementação de cartões co-branded, nomeadamente ao nível do Cartão Jovem Municipal, Cartão Jovem Clubes, Cartão Jovem Atleta e Cartão Jovem Académico.

Ao nível do Cartão Jovem Municipal dinamizamos as parcerias já existentes, procedendo ao acompanhamento da colocação dos cartões e ao suporte administrativo na angariação de parcerias locais e no processo de substituição de cartões existentes. Contudo, fomos mais além, concretizando a adesão de novos Municípios à iniciativa do Cartão Jovem Municipal, a saber: Cartão Jovem Municipal de Oeiras; Cartão Jovem Municipal de Arcos de Valdevez; Cartão Jovem Municipal do Marco de Canaveses; Cartão Jovem Municipal de Torres Vedras; Cartão Jovem Municipal de Marvão; Cartão Jovem Municipal do Redondo; e Cartão Jovem Municipal de Alcanena; entre outras renovações contratuais.

Ao nível do Cartão Jovem Clubes no ano de 2015 celebramos Acordos de Colaboração com Os Belenenses e com o Sporting Clube de Braga, que se juntam aos existentes Cartões Jovem FC Porto, Sporting Clube de Portugal e Vitória Sport Clube. Através destas parcerias conseguimos associar a marca do Cartão Jovem EYC aos respetivos clubes e, bem assim, aos próprios esquemas de vantagens que os clubes oferecem aos titulares do Cartão Jovem EYC.

Na modalidade de Cartão Jovem Atleta tivemos a oportunidade de celebrar um Acordo de Colaboração com a Federação de Campismo e Montanhismo, para a implementação do Cartão Jovem de Campismo e Montanhismo.

Ao nível do Cartão Jovem Académico celebramos um Acordo de Colaboração com a Associação Académica da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, para a implementação do Cartão Jovem Académico AAUTAD, o qual segue a mesma linha estratégica definida com a implementação dos Cartões Jovem Académicos AAUM e FAP.

Ainda na versão clássica do Cartão Jovem EYC celebramos um Acordo de Colaboração com a Agência Nacional Erasmus + Juventude em Ação, para a criação e comercialização exclusivamente na plataforma online de um cartão co-branded, dedicado à promoção do Programa Erasmus + Juventude em Ação.

Na modalidade do Cartão Jovem Galp Mais por Menos, um cartão exclusivo para jovens maiores de 18 anos, titulares do Cartão Jovem EYC, realizamos duas ações distintas de ativação: uma através da oferta adicional de 1 cêntimo de desconto ao plano de descontos estabelecido, podendo atingir o desconto máximo de 7 cêntimos por litro de combustível, que mereceu o investimento num pacote de sms enviadas para todos os titulares deste cartão; outra nas Semanas Académicas do Porto e Braga, onde promovemos o Cartão Jovem Galp Mais por Menos em associação aos respetivos Cartões Jovem Académicos.

A marca Cartão Jovem ainda beneficia de uma notoriedade considerável junto do seu público-alvo e dos parceiros comerciais. Contudo, e paradoxalmente, os jovens e os parceiros ainda desconhecem muitas das vantagens que o Cartão Jovem EYC oferece. Este foi o resultado do estudo de mercado que desenvolvemos em 2015, com a colaboração de um estagiário do ensino superior.

Em termos estratégicos procedemos ao registo da marca Cartão de Estudante, numa clara perspetiva de implementação nacional do Cartão Jovem Estudante, enquanto título de identificação do aluno por estabelecimento de ensino e, tal como perspetivamos em Plano de Atividades, demos início a um conjunto de passos fundamentais para a revitalização do Cartão Jovem EYC, tecnológica e promocional.

Os projetos de reformulação tecnológica do Cartão Jovem EYC e de desenvolvimento de uma APP foram lançados em 2015, mas só estarão concretizados no primeiro trimestre de 2016.

Com a implementação do novo website multitarefa do Cartão Jovem EYC iremos alterar significativamente o modelo operacional de gestão do mesmo, assente nas seguintes ações:

- Emissão centralizada;
- Incorporação de Banda Magnética, QR Code ou Código de Barras;
- Sistema de pagamento bancário (MB, ATM, Transferência);
- Validade do Cartão Jovem de 2 anos c/SDC (sistema de débito em conta) anual, válido também para renovações;
- Área de titular; área de parceiro prestador de vantagens; e área de parceiro revendedor do Cartão Jovem EYC.
- CCDB Integrada (gestão de titulares, vantagens, parceiros, utilizações, proveitos, comunicação);
- App Cartão Jovem Mobilie, com georreferenciação de vantagens;
- Vantagens principais qualitativas por segmento de utilização/target;
- Canais de distribuição/venda do Cartão Jovem por tipologia:
 - Clássico - Online na plataforma web Cartão Jovem;
 - Municipal - postos de venda municipal;
 - Académico/Estudante - Online;
 - Atleta - Online,
 - Clubes - Online;
 - Associativo - Online;
 - Bancário - rede CGD.
- Comunicação mobile (feeds), digital (web, newsletters), física (cartazes, folhetos, displays e em spots promocionais).

5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

Em termos de política de comunicação demos ênfase à comunicação contínua das vantagens e dos descontos, essencialmente através do site, facebook e newsletters. Não tivemos a oportunidade de concretizar uma campanha de meios publicitários, por decisão estratégica de primeiro operarmos os desenvolvimentos tecnológicos pretendidos e somente depois os comunicar.

Os eventos de verão foram uma vez mais o ponto alto da comunicação do Cartão Jovem EYC, quer seja através dos descontos conferidos na bilhética dos principais festivais de verão (através da TicketLine, BlueTicket e bilheteira nos recintos dos festivais), quer seja na ativação promocional em eventos associativos e de juventude, assim como em eventos de rua, como foram os Water Slide Festival.



No final do ano de 2015, através de uma parceria celebrada com o ISCEM - Instituto Superior de Comunicação Empresarial, apoiamos a realização de 6 ateliers de trabalho de alunos do 2.º e 3.º ano da licenciatura de marketing empresarial do ISCEM, cujo foco se prendeu com a apresentação de propostas de marketing e comunicação para a celebração do 30.º aniversário do Cartão Jovem EYC. Recebemos propostas muito interessantes, objeto de avaliação conjunta entre a Movijovem e a Direção do ISCEM, cujos resultados nos motivam para a reedição deste tipo de parcerias.

RELAÇÕES INTERNACIONAIS - EYCA (EUROPEAN YOUTH CARD ASSOCIATION)

A Movijovem, por contrato de associação (Licence Agreement) com a EYCA - European Youth Card Association assegurou a sua representatividade nos eventos de trabalho estatutariamente instituídos: na Reunião do Grupo I (Portugal, Espanha, Andorra e França) realizada em Andorra; e na Conferência Anual e Assembleia Geral realizada em Gotemburgo (Suécia).

Em termos institucionais a Movijovem, através do Departamento Comercial, apoiou ainda a realização do primeiro Seminário “Mobility in the Mind”, da responsabilidade da EYCA, realizado em março de 2015, no Centro de Juventude de Lisboa - Pousada de Juventude Parque das Nações; e participou no Seminário Business Intelligence and Data Management, realizado em novembro de 2015, em Bruxelas.

Para além destas participações estatutárias e institucionais, o Diretor do Departamento Comercial, Carlos Nunes, na qualidade de membro da Direção da EYCA, participou nas reuniões de board realizadas.

5.4. | CARTÃO INTRA_RAIL

Em finais de 2014 procedemos à reformulação e relançamento do INTRA_RAIL, agora disponível nas seguintes tipologias:

- INTRA_RAIL Xcape (3 dias de viagens ilimitadas em comboio / 2 noites de alojamento em quarto múltiplo, com pequeno-almoço incluído, nas Pousadas de Juventude, para jovens dos 12 aos 30 anos);

- INTRA_RAIL Xplore (7 dias de viagens ilimitadas em comboio / 6 noites de alojamento em quarto múltiplo, com pequeno-almoço incluído, nas Pousadas de Juventude, para jovens dos 12 aos 30 anos);

- INTRA_RAIL Live Trip (3 dias de viagem em comboio / 2 noites de alojamento em quarto múltiplo, com pequeno-almoço incluído, nas Pousadas de Juventude, para grupos de 12 a 40 participantes, sem limite de idade, em 4 itinerários pré-definidos:

- Porto - Linha do Douro, com alojamento nas Pousadas de Juventude de Alijó e Foz Côa;

- Porto - Linha do Minho, com alojamento nas Pousadas de Juventude de Guimarães e Vila Nova de Cerveira;

- Lisboa - Linha do Norte/Beira Baixa, com alojamento nas Pousadas de Juventude de Idanha-a-Nova e Penhas da Saúde;

- Lisboa - Linha do Sul/Algarve, com alojamento nas Pousadas de Juventude de Lagos e Tavira.



5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

Uma vez que este produto associa os serviços de transporte, em comboio, prestados pela CP, e o alojamento, em Pousadas de Juventude, prestado pela Movijovem, tendo sido objeto de reformulação recente e por considerar ainda uma distinção positiva de preço para titulares do Cartão Jovem EYC, sendo comercializado em regime de co-titularidade entre a CP e a Movijovem, decidimos ativar a promoção do INTRA_RAIL nos principais festivais de verão onde marcamos presença, a saber:

- **Sumol Summer Fest** - 3 e 4 de julho - presença com ação móvel, sem stand de apoio.
- **Super Bock Super Rock** - 16, 17 e 18 de julho - presença com ação móvel, sem stand de apoio.
- **Meo Marés Vivas** - 16, 17, 18 e 21 de julho - Presença com ação móvel, com stand de apoio.
- **Meo Sudoeste** - 5, 6, 7, 8, 9 de agosto - presença com ação móvel, com stand de apoio.



Os Festivais de Verão juntam todos os anos milhares de pessoas, vindas um pouco de todo o país e do estrangeiro. São cada vez mais um palco de referência para as marcas e serviços, dando ocasião ao reforço da sua relação e proximidade com os atuais e potenciais consumidores.

A nossa ação refletiu com grande impacto comunicacional a imagem e o posicionamento do produto INTRA_RAIL. Comunicámos diretamente com a faixa etária dos 16 aos 30 anos, a que nos interessa mais. Atingimos diretamente o nosso público-alvo, permitindo relacionar-nos com ele e termos a “real” perceção do que os jovens pensam do INTRA_RAIL. O feedback da ação foi muito positivo. Os jovens que não conheciam o produto e ficaram muito entusiasmados com o formato e o preço do mesmo. A ativação de marca nos festivais de verão foi uma excelente estratégia para comunicarmos a marca INTRA_RAIL, com benefício para a Movijovem por incluir as suas principais marcas: Pousadas de Juventude e Cartão Jovem EYC.



A presença física no recinto dos festivais aconteceu de forma profissional e organizada. No stand, os promotores abordavam as pessoas para participarem no jogo (toblerone c/ mapa de Portugal para colocação dos ímanes corretos por estação CP + Pousada de Juventude) com o objetivo de serem os mais rápidos e ganharem um INTRA_RAIL Xcape. Era dada a explicação do produto e feita a entrega do folheto a quem mostrava interesse e queria obter mais informações. O Coordenador tirava fotografias e encaminhava para o facebook, encorajando as pessoas a partilharem a fotografia com o #INTRA_RAIL. A fotografia que tivesse mais likes ganhava um INTRA_RAIL Xplore. A foto vencedora foi colocada no Instagram e teve 736 gostos. No instagram foram inseridas 177 publicações com a hastag #intra_rail.

A distribuição de brindes foi feita da seguinte forma: entrega e colocação de pulseira na primeira abordagem; óculos/bolsas para quem participou no jogo.



5 | DEPARTAMENTO COMERCIAL

A ação do drone foi um complemento ao jogo do stand. O drone funcionou muito bem na atração e interação com os “festivaleiros”, chamando-os ao stand, e na realização de pequenos vídeos, diariamente partilhados nas redes sociais o no canal youtube.

A reformulação do produto e a sua ativação promocional nos festivais de verão permitiu-nos obter uma melhoria bastante significativa de resultados, sendo ainda de realçar a comercialização de um INTRA_RAIL Live Trip | Douro, para o cliente MEO.

TOTAL 2015	PVP	Part CP	Part MJ	Quant CP	Quant MJ	Quant Total	Rec Total
Xcape com CJ	58,00 €	39,00 €	19,00 €	75	28	103	5.974,00 €
Xcape sem CJ	64,00 €	44,00 €	20,00 €	197	33	230	14.720,00 €
Xplore com CJ	127,00 €	76,00 €	51,00 €	292	161	453	57.531,00 €
Xplore sem CJ	146,00 €	87,00 €	59,00 €	109	18	127	18.542,00 €
Live Trip Porto - Douro	37,00 €	18,50 €	18,50 €	0	27	27	999,00 €
				673	267	940	97.766,00 €

Em termos comparativos com o ano de 2014:

Evolução Quantidades vendidas	2014			2015					
	CP	MJ	TOTAL	CP	%	MJ	%	TOTAL	%
Xcape com CJ	115	19	134	75	-35%	28	47%	103	-23%
Xcape sem CJ	120	22	142	197	64%	33	50%	230	62%
Xplore com CJ	148	58	206	292	97%	161	178%	453	120%
Xplore sem CJ	15	4	19	109	627%	18	350%	127	568%
Xcape+30	13	2	15	na		na		na	
Xplore+30	5	3	8	na		na		na	
Live Trip Porto - Douro	na	na	na	0		27		27	
Total	416	108	524	673	62%	267	147%	940	79%
				72%		28%		100%	

Evolução Proveitos	2014			2015						%
	CP (participe)	MJ (participe)	TOTAL	CP (participe)	%	MJ (participe)	%	TOTAL	%	
Xcape com CJ	4.571 €	2.546 €	7.117 €	4.017 €	-12%	1.957 €	-23%	5.974 €	-16%	6%
Xcape sem CJ	5.578 €	2.840 €	8.418 €	10.120 €	81%	4.600 €	62%	14.720 €	75%	15%
Xplore com CJ	19.982 €	15.656 €	35.638 €	34.428 €	72%	23.103 €	48%	57.531 €	61%	59%
Xplore sem CJ	2.044 €	1.631 €	3.675 €	11.049 €	441%	7.493 €	359%	18.542 €	405%	19%
Xcape+30	690 €	345 €	1.035 €	0 €		0 €		0 €		
Xplore+30	1.072 €	840 €	1.912 €	0 €		0 €		0 €		
Live Trip Porto - Douro	0 €	0 €	0 €	500 €		500 €		999 €		1%
Total	33.937 €	23.858 €	57.795 €	60.114 €	77%	37.653 €	58%	97.766 €	69%	100%
				61%		39%		100%		

Os resultados do crescimento verificado expressam-se do seguinte modo:

- Aumento de 79% do número de IR vendidos face a 2014 (+ 416 unidades);
- Aumento de 69% dos proveitos face a 2014 (+ 39.971€):
- Assinala-se um grande incremento na procura da tipologia INTRA_RAIL Xplore com e sem cartão jovem de 120% e 568%, respetivamente;
- O Xplore passou a ser a categoria que mais vende, contrariando a tendência de decréscimo que se registava desde 2013. Ocupa mais de metade da totalidade de vendas (62%);
- A única tipologia de INTRA_RAIL que registou um decréscimo (-21%) foi o Xcape com CJ, motivado por um forte decréscimo na rede de vendas da CP, contrariando o aumento de vendas da mesma tipologia na rede da Movijovem.

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

A atividade deste Departamento tem uma configuração transversal às áreas funcionais da Movijovem. Apresenta um conjunto de atribuições e competências que se dividem por 5 grandes grupos de ação:

- Gestão Operacional da Rede Nacional de Turismo Juvenil (RNTJ);
- Gestão da manutenção;
- Qualidade;
- Sistemas de Informação.
- Procedimentos aquisitivos no âmbito do CCP.

O Plano de Atividades 2015 apresentava um conjunto ambicioso de objetivos coerentes com a reversão da liquidação no final de 2014. As alterações introduzidas em termos do modelo de negócio e no modelo de gestão (principalmente no que respeita à RNTJ) tiveram um impacto considerável na dinâmica interna e os objetivos do DORT não podem ser dissociados dessa circunstância.

Por outro lado, a ligação direta ao quotidiano das Unidades de Alojamento implica uma enorme proximidade com as necessidades do quotidiano da atividade hoteleira da Movijovem. Procurou-se sempre a melhoria dos padrões de qualidade de serviço. Concorreram para esse objetivo várias ações do DORT ao longo do ano de 2015.

Ao longo do ano foi uma preocupação constante o incremento da responsabilização e autonomização das equipas de gestão das Unidades de Alojamento. Neste sentido, o reforço do papel do Responsável de Pousada foi constantemente referido como um processo em desenvolvimento, uma vez que a necessária adaptação a um modelo de gestão diferente daquele implementado até então, obrigou a uma mudança profunda que ainda não se encontra concluída.

6.1. | PROCEDIMENTOS NO ÂMBITO DO CCP

Sendo um dos principais objetivos do DORT, a realização de contratos de aquisição de bens e serviços no âmbito do CCP afirmou-se como uma das tarefas com maior impacto no quotidiano da Movijovem, por representar uma alteração muito significativa no processo aquisitivo. Do plano para 2015, resume-se abaixo o resultado dos objetivos propostos:

Fornecimento de eletricidade

Procedimento concluído e fornecimento em curso adjudicado à EDP. Garante o abastecimento das Unidades de Alojamento em regime de Baixa Tensão Especial e Média Tensão.

Manutenção de construção civil

Procedimento concluído e fornecimento terminado.

Apenas a parte relativa ao Norte e Centro foi adjudicada à Openline, uma vez que não foi possível celebrar contrato com a entidade vencedora do procedimento para a área Lisboa e Sul.

Assim, o modelo de manutenção de construção civil assentou numa contratação externa para as Unidades de Alojamento do Norte e Centro e na utilização de operadores de manutenção próprios para aquelas da área de Lisboa e Sul.

Em ambas as situações a implementação da manutenção de construção civil apresentou dificuldades de âmbito variado a que se procurou dar resposta, embora não se tenha verificado o cumprimento total dos objetivos inicialmente traçados para este capítulo.

As deficiências identificadas nos modelos em causa motivaram uma profunda reflexão sobre a operação de manutenção de construção civil que resultará em alterações significativas em 2016.

Ainda assim, verificou-se o reiniciar da operação de manutenção de construção civil na RNTJ embora apenas destinada a intervenções de pequena manutenção. Em situações pontuais e onde o custo associado não prejudicasse o limite estabelecido para a execução do contrato, foram realizadas intervenções corretivas de média dimensão, embora seja de realçar que o custo dos vários orçamentos realizados para intervenções corretivas apresentavam valores globalmente excessivos face ao limite definido para este capítulo da atividade do DORT.

A manutenção de construção civil (principalmente na sua vertente corretiva) continua a ser uma das necessidades mais prementes no âmbito da RNTJ e também uma das que mais investimento exige.

Manutenção de instalações AVAC

Procedimento concluído e fornecimento terminado.

A manutenção de instalações AVAC foi adjudicada à Openline em ambos os lotes (Norte e Centro; Lisboa e Sul) da RNTJ.

Verificou-se que esta operação estava seriamente comprometida uma vez que as centrais térmicas e as unidades de AVAC das pousadas raramente ou nunca foram alvo do serviço de manutenção pelo que, dependendo dos anos de funcionamento que têm nas diferentes Unidades de Alojamento, apresentam diferentes estados de conservação.

Numa parte significativa da RNTJ este tipo de equipamentos e instalações apresentam um estado de conservação muito abaixo do aconselhável. Numa parte muito significativa dos casos verificou-se ser praticamente impossível efetuar sequer a manutenção preventiva e em muitos outros nem a manutenção corretiva permitia recuperar os equipamentos para estados de funcionamento apropriados. Prova disso é a quantidade de equipamento substituído no decorrer de 2015: bombas circuladoras, termoacumuladores, caldeiras, etc.

De referir ainda que os custos associados à manutenção corretiva deste tipo de equipamento e instalações acarreta custos elevados. Foi possível satisfazer algumas necessidades identificadas, priorizando as situações urgentes (nomeadamente por falha no abastecimento de Águas Quentes Sanitárias).

Este objetivo foi muito prejudicado pelas condições pré-existentes embora se tenha dado início a um capítulo de atividade operacional fundamental para evitar que no futuro se verifique a degradação dos equipamentos e instalações de AVAC nos termos em que se verificam ainda hoje em várias Unidades de Alojamento.

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

Manutenção de extintores e carretéis

Procedimento concluído e fornecimento em curso adjudicado à Prossegur.

Serviço de verificação dos equipamentos de combate a incêndio por forma a garantir o cumprimento da legislação aplicável.

Fornecimento de produtos de pequeno-almoço

Procedimento concluído e fornecimento terminado.

O fornecimento de produtos de pequeno-almoço foi adjudicado à Recheio.

Atendendo ao sucesso da implementação deste fornecimento na primeira fase, lançou-se novo procedimento nos mesmos moldes, ou seja, este fornecimento dividiu-se por dois procedimentos em dois semestres, sendo o vencedor comum a ambos.

Este objetivo revestia-se de particular importância atendendo a que é um serviço definido para todas as tipologias de alojamento disponíveis e porque influência de forma considerável a avaliação da estadia.

Pretendia garantir quatro metas em simultâneo: uniformizar o serviço de pequeno-almoço na RNTJ; reduzir custos; garantir a entrega dos produtos nas Unidades de Alojamento; dotar o serviço de pequeno-almoço de oferta em quantidade e qualidade dentro dos padrões de serviço.

Este objetivo foi plenamente cumprido, embora necessite de investimento para aumentar a satisfação do Cliente.

Fornecimento de refeições volante e serviços especiais

Garantido através do fornecimento de refeições, ao abrigo Acordo Quadro adjudicado ao Agrupamento Gertal SA, ITAU SA e Socigeste Lda.

Garantiu o serviço dentro das condições previstas acompanhando a agilidade do fornecimento de refeições em termos logísticos.

Fornecimento de colchões

A aquisição de colchões ficou aquém do previsto. Foram adquiridos colchões em número suficiente para dar resposta às necessidades mais urgentes, nomeadamente em situações de infestações.

Este objetivo não foi cumprido, mantendo-se a necessidade de aquisição de colchões para uma parte significativa da RNTJ.

Fornecimento de têxteis-lar

Este fornecimento divide-se em duas áreas distintas: atalhados e roupa de cama.

No que respeita à aquisição de atalhados, este procedimento superou as expectativas em termos de toalhas de rosto e toalhas de banho, tendo sido adquiridos atalhados acima dos 50% das necessidades; não foram adquiridas saídas de banho pelo que o objetivo não foi atingido nesse particular. No conjunto, esta aquisição permitiu dar uma resposta não mais que satisfatória às necessidades identificadas, persistindo situações de muito fraca qualidade dos atalhados em várias Unidades de Alojamento, facto que continua a merecer uma resposta no curto prazo. O fornecimento foi adjudicado à Forlar.

No que concerne à roupa de cama, foram apenas adquiridos os itens estritamente necessários em situações de rutura completa. Este deve ser um fornecimento prioritário no curto prazo atendendo ao estado de conservação dos mesmos no conjunto da RNTJ e ao impacto na satisfação do Cliente. Este foi um objetivo não cumprido que deriva da situação financeira da organização.

Serviços de desinfestação

Procedimento concluído e fornecimento em curso, adjudicado à Anticimex.

Serviço obrigatório para manutenção das condições de salubridade e higiene das instalações no cumprimento da legislação aplicável.

Serviços de inspeção periódica de instalações de gás

Procedimento concluído e fornecimento em curso, adjudicado ao ISQ.

Serviço obrigatório para manutenção das condições de segurança das instalações de gás no cumprimento da legislação aplicável.

Serviço de inspeção periódica de elevadores

Apesar dos esforços realizados não foi possível compatibilizar este fornecimento num só contrato.

Verificou-se que o Acordo Quadro para este tipo de fornecimento não responde de forma efetiva às necessidades de inspeção periódica de elevadores.

A proliferação de contratos com diferentes datas de execução e diferentes entidades prejudicou sobremaneira este objetivo que não foi cumprido.

Será necessário realizar um procedimento específico, fora do âmbito do Acordo Quadro, o que exige um detalhe técnico muito considerável para a elaboração do respetivo Caderno de Encargos. Não foi possível, até ao momento, concretizar a alteração do modelo de aquisição deste serviço quer por dificuldades de ordem técnica para o qual o quadro de pessoal do DORT não está preparado, quer pelas condições contratuais vigentes numa parte muito significativa dos casos.

Foram realizadas reuniões com todos os fornecedores tendo em vista a cessação contratual de mútuo acordo, embora apenas uma parte dos fornecedores tenha atendido as pretensões.

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

No curto prazo daremos início ao processo de elaboração das peças do procedimento para o efeito, tendo em vista a harmonização da contratação com o CCP e um fornecimento que garanta o serviço de inspeção periódica de elevadores em conformidade com a legislação aplicável no maior número possível de Unidades de Alojamento da RNTJ.

Fornecimento de produtos e acessórios de higiene e limpeza

Procedimento concluído e fornecimento terminado.

O fornecimento de produtos e acessórios de higiene e limpeza nas Pousadas de Juventude foi adjudicado em todos os seus lotes à LusoHigin.

Este procedimento revestiu-se de particular complexidade atendendo à diversidade de produtos e acessórios incluídos no âmbito do fornecimento.

As situações identificadas foram melhoradas e já em 2016 será concluído novo procedimento que garanta o fornecimento nas Unidades de Alojamento sem necessidade de deslocação conforme até aqui.

Este objectivo foi parcialmente cumprido atendendo a que só foi possível assegurar o fornecimento num período de tempo muito limitado durante o ano.

Fornecimento de plataforma eletrónica de gestão de reservas, documental e de compras

Procedimento concluído e fornecimento em curso, adjudicado à Idryl.

O desenvolvimento do software, nomeadamente do módulo destinado à gestão de reservas, ocupou o 2º Semestre de 2015, estando em implementação desde o início de 2016. É um fornecimento que se reveste de particular exigência técnica. Assim que a implementação da gestão de reservas estiver finalizada e completamente operacional, serão concluídos os módulos relativos à gestão documental e gestão de compras.

Outras necessidades de fornecimento de bens ou serviços

Do conjunto de outras aquisições relacionadas com o DORT, destacam-se a reparação do sistema de produção de Águas Quentes Sanitárias da Pousada de Juventude do Porto; aquisições várias para a abertura da Pousada de Juventude de Évora, aquisição de serviço de dados para acesso a Internet em Fibra Ótica; aquisição de serviço de comunicações de voz e dados móveis; remodelação das condições de instalação do contador e de abastecimento de água pública das instalações da Pousada de Juventude de Almada (sem propostas); entre vários outros procedimentos de aquisição de bens e serviços ao abrigo de Ajuste Direto Simplificado do qual se destaca o fornecimento de pão na RNTJ.

6.2. | PROCEDIMENTOS PENDENTES

Pousada de Juventude de Tavira

Durante o ano de 2015 foram concluídas as reparações necessárias no âmbito da garantia da obra e outras reparações para compatibilizar a obra com as normativas da ANPC.

De momento encontra-se em fase de conclusão o processo relativo às medidas de autoproteção que foram já submetidas à apreciação da ANPC; as plantas de emergência atualizadas foram instaladas na Unidade de Alojamento no início de 2016.

Está também em fase de conclusão a alteração das plantas de arquitetura para submeter à Câmara Municipal de Tavira.

O conjunto destes itens configura os últimos elementos para a aquisição da licença de utilização para esta Unidade de Alojamento que só acontecerá após vistoria da ANPC com parecer positivo.

Obtendo a licença de utilização será possível concluir o processo pendente junto da CCDR-Algarve onde se encontra valor remanescente a ser recebido pela Movijovem.

Pousada de Juventude de Évora

A Pousada de Juventude de Évora foi inaugurada em Agosto de 2015, finalizando um processo de remodelação muito conturbado que se arrastava desde 2007.

Resta apenas a compatibilização dos detalhes de caixilharia não conformes com o projeto original que motivou acordo com a Direção Regional de Cultura do Alentejo pro forma a realizar as necessárias alterações a prazo. Esta situação resultou do incumprimento do projeto original aquando das intervenções subsequentes à empreitada inicial.

6.3. | MODELO DE GESTÃO DA RNTJ

Verificou-se uma alteração muito significativa no modelo de gestão da RNTJ.

Desde logo pelo princípio: dotar as equipas de gestão das Unidades de Alojamento de maior responsabilidade e autonomia para a participação no processo de decisão.

A materialização dos princípios da responsabilização e da autonomia implica um canal aberto e direto entre o Responsável de Pousada e o DORT. Por conseguinte, a extinção da figura do Gestor de Área foi um processo natural que eliminou um nível funcional vertical, acrescentando graus de liberdade ao Responsável de Pousada, elemento que adquiriu uma importância central na gestão das Unidades de Alojamento.

Este processo evolutivo da estrutura e dinâmica interna acrescentou agilidade ao processo de decisão, por remoção de um elemento na linha vertical de decisão/supervisão, potenciando a cooperação e a proximidade entre os dois únicos níveis horizontais: DORT e Unidades de Alojamento.

É um processo em curso embora se denote já uma presença mais efetiva da figura do Responsável de Pousada no processo de identificação de necessidades (operacionais, manutenção, recursos humanos, etc.) bem como no que respeita à apresentação de soluções para as mesmas.

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

Gestão de contratos

Ao assumir a centralização do processo aquisitivo, naturalmente o papel de gestão dos fornecimentos surge como consequência. Ao longo de 2015 implementaram-se modelos assentes na requisição por parte das Unidades de Alojamento. Este procedimento tem-se revelado importantíssimo no acompanhamento da execução dos contratos. Por um lado permite verificar, com um grau de detalhe suficiente, a evolução das necessidades de cada Unidade de Alojamento; por outro, permite uma resposta rápida e eficaz às solicitações; ainda por outro lado, permite também acompanhar em tempo real a evolução do contrato e identificar a necessidade de se proceder a alterações necessárias (revalidação de contratos, acréscimo de serviços/bens ao fornecimento, etc.).

No global, foi um procedimento que acrescentou capacidade de resposta à RNTJ e capacidade de gestão do conjunto ao DORT.

6.4. | GESTÃO POR OBJETIVOS

Balanced Scorecard - Movijovem

Durante o ano de 2015 a tentativa de implementar esta ferramenta de definição de objetivos e monitorização de resultados redundou em insucesso. Dada a quantidade de alterações que foram introduzidas na organização, a dinâmica interna foi fortemente acelerada, libertando pouco espaço para a medição de indicadores de gestão por parte dos principais responsáveis pelos Departamentos. Esta ferramenta só faz sentido ser aplicada de forma integrada embora isso exija um acompanhamento próximo para uma implementação bem sucedida.

Balanced Scorecard/Mapa de Registo - Unidades de Alojamento

Foi desenvolvida uma ferramenta especificamente para as Unidades de Alojamento com o objetivo de incentivar a gestão por objetivos e a monitorização de resultados em tempo real. Apresentava uma perspetiva menos global e mais focada em determinados objetivos as atividades das Unidades de Alojamento no ano de 2015, com indicadores simples e métricas pragmáticas. Pretendeu ser muito mais um elemento de apoio ao Responsável de Pousada por forma a que pudesse ter mais informação acerca da Unidade de Alojamento sob sua responsabilidade do que propriamente um elemento de verificação por parte do DORT. Embora o objetivo tenha sido concretizado no sentido lato, a resposta foi muito diferente entre os Responsáveis de Pousada pelo que se introduzirão alterações no futuro para facilitar a sua compreensão e a inserção de dados.

6.5. | QUALIDADE

Implementação do Plano de Auditorias

Auditoria Interna

Este objetivo foi parcialmente cumprido, sendo a sua periodicidade semestral.

Foi realizada uma Auditoria a cada Pousada da RNTJ, onde foi elaborado um relatório individual e enviado para cada Unidade e respetivos Auditores para análise/monitorização das observações e não conformidades, para que próximas Auditoria permitam a análise comparativa das evidências de melhorias das observações e não conformidades identificadas.

Unidade de Alojamento	Auditoria Interna
PJ Abrantes	3,61
PJ Alcoutim	3,02
PJ Alijó	3,28
PJ Alfeizerão	3,59
PJ Almada	3,22
PJ Almogrove	3,69
PJ Alvados	3,80
PJ Areia Branca	3,51
PJ Arrifana	3,40
PJ Aveiro	3,46
PJ Beja	3,70
PJ Braga	3,43
PJ Bragança	3,03
PJ Castelo Branco	3,80
PJ Catalazete	3,17
PJ Coimbra	3,78
PJ Espinho	3,64
PJ Faro	3,69
PJ Foz Côa	3,40
PJ Foz do Cávado	3,13
PJ Guimarães	3,78
PJ Idanha	3,41
PJ Lagos	3,36
PJ - Lisboa Centro	3,47
PJ - Lisboa Parque das Nações	3,77
PJ Lousã	3,85
PJ Melgaço	3,43
PJ Ovar	2,60
PJ Penhas da Saúde	3,67
PJ Ponte de Lima	3,42
PJ Portimão	3,66
PJ Porto	3,56
PJ São Pedro do Sul	3,51
PJ Sta Cruz	3,53
PJ Tavira	3,54
PJ Viana do Castelo	3,48
PJ Vila Nova Cerveira	3,25
PJ Vilarinho das Furnas	3,49
PJ Viseu	3,36
MÉDIA GLOBAL	3,47

Escala de Avaliação 0 a 4

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

Auditoria Cliente Mistério

A proposta para este ano, num quadro de contenção de custos, passou por convidar o nosso Cliente a ser nosso Auditor.

Neste sentido foi realizada uma Auditoria anual por Pousada, recorrendo ao Cliente individual. Passou por uma análise do tipo de reserva efetuada, a que se seguiu o contacto telefónico para fazer o convite e explicar a metodologia. Esta ferramenta será tendencialmente privilegiada no futuro como uma medição da satisfação dos clientes e do nível de qualidade da prestação do serviço.

Unidade de Alojamento	Auditoria Cliente Mistério
PJ Abrantes	3,60
PJ Alcoutim	3,45
PJ Alijó	NA
PJ Alfeizerão	3,55
PJ Almada	3,38
PJ Almogrove	2,87
PJ Alvados	3,79
PJ Areia Branca	3,42
PJ Arrifana	3,42
PJ Aveiro	3,74
PJ Beja	3,58
PJ Braga	NA
PJ Bragança	3,78
PJ Castelo Branco	3,85
PJ Catalazete	3,14
PJ Coimbra	3,80
PJ Espinho	3,89
PJ Faro	3,11
PJ Foz Côa	3,70
PJ Foz do Cávado	3,47
PJ Guimarães	3,66
PJ Idanha	3,84
PJ Lagos	3,36
PJ - Lisboa Centro	3,16
PJ - Lisboa Parque das Nações	3,04
PJ Lousã	3,83
PJ Melgaço	3,52
PJ Ovar	3,16
PJ Penhas da Saúde	3,29
PJ Ponte de Lima	NA
PJ Portimão	3,38
PJ Porto	3,27
PJ São Pedro do Sul	3,43
PJ Sta Cruz	3,68
PJ Tavira	3,86
PJ Viana do Castelo	3,77
PJ Vila Nova Cerveira	3,61
PJ Vilarinho das Furnas	3,69
PJ Viseu	3,17
MÉDIA GLOBAL	3,51

Escala de Avaliação 0 a 4

NA: entrega de relatório do Cliente pendente

Inquérito de Satisfação do Cliente

Esta ferramenta assumiu o formato de questionário ao Cliente.

Foi mais uma forma de nos dirigirmos ao nosso Cliente dando prova da importância que damos à sua opinião, integrando questões fulcrais para avaliarmos o que é valorizado numa Pousada de Juventude.

Nesse sentido foi criado um novo questionário de avaliação e podemos afirmar que este objetivo foi cumprido, analisando mensalmente os questionários rececionados, com o posterior envio dos respetivos indicadores mensais de cada parâmetro de avaliação geral e um específico relativamente a limpeza (para incorporação no Mapa de Registo).

Globalmente, o balanço deste objetivo é positivo, tendo em conta a sua reimplantação na RNTJ. A Movijovem voltou a ter uma ferramenta de avaliação da qualidade dos serviços prestados por cada Unidade de Alojamento. É expectável que a identificação das necessidades e não conformidades contribuirão de forma muito positiva para uma melhoria contínua da RNTJ. Reconhecendo, no entanto, que o aumento de rigor nos prazos de execução e avaliação é um elemento fundamental para o sucesso destes mecanismos de avaliação interna.

Unidade de Alojamento	Inquérito de Satisfação do Cliente
PJ Abrantes	3,36
PJ Alcoutim	1,46
PJ Alijó	2,97
PJ Alfeizerão	3,31
PJ Almada	2,40
PJ Almogrove	3,23
PJ Alvalados	3,39
PJ Areia Branca	3,24
PJ Arrifana	3,34
PJ Aveiro	3,01
PJ Beja	2,98
PJ Braga	2,91
PJ Bragança	2,13
PJ Castelo Branco	3,26
PJ Catalazete	3,14
PJ Coimbra	2,98
PJ Espinho	3,14
PJ Faro	3,04
PJ Foz Côa	3,08
PJ Foz do Cávado	2,95
PJ Guimarães	2,38
PJ Idanha	3,30
PJ Lagos	3,10
PJ - Lisboa Centro	3,18
PJ - Lisboa Parque das Nações	3,38
PJ Lousã	2,21
PJ Melgaço	2,75
PJ Ovar	2,82
PJ Penhas da Saúde	2,47
PJ Ponte de Lima	3,21
PJ Portimão	2,68
PJ Porto	3,07
PJ São Pedro do Sul	3,15
PJ Sta Cruz	3,37
PJ Távira	3,45
PJ Viana do Castelo	2,39
PJ Vila Nova Cerveira	3,38
PJ Vilarinho das Furnas	3,32
PJ Viseu	3,17
MÉDIA GLOBAL	3,07

Escala de Avaliação 0 a 4

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

Atendendo a que as Auditorias Internas são realizadas por Colaboradores da Movijovem enquanto o Inquérito de Satisfação do Cliente e a Auditoria Cliente Mistério são avaliações diretas por parte do Cliente, importa avaliar a variação de perceção entre cada um destes modelos de avaliação da satisfação do Cliente:

Inquérito de Satisfação do Cliente vs Auditoria Interna

Unidade de Alojamento	Inquérito de Satisfação do Cliente	Auditoria Interna	Inquérito de Satisfação do Cliente vs Auditoria Interna	%
PJ Abrantes	3,36	3,61	0,25	6,32%
PJ Alcoutim	1,46	3,02	1,56	39,02%
PJ Alijó	2,97	3,28	0,30	7,57%
PJ Alfeizerão	3,31	3,59	0,28	7,09%
PJ Almada	2,40	3,22	0,82	20,54%
PJ Almogrove	3,23	3,69	0,46	11,60%
PJ Alvados	3,39	3,80	0,41	10,28%
PJ Areia Branca	3,24	3,51	0,27	6,86%
PJ Arrifana	3,34	3,40	0,06	1,57%
PJ Aveiro	3,01	3,46	0,45	11,24%
PJ Beja	2,98	3,70	0,72	18,01%
PJ Braga	2,91	3,43	0,52	13,11%
PJ Bragança	2,13	3,03	0,90	22,42%
PJ Castelo Branco	3,26	3,80	0,54	13,55%
PJ Catalazete	3,14	3,17	0,03	0,83%
PJ Coimbra	2,98	3,78	0,80	20,10%
PJ Espinho	3,14	3,64	0,50	12,57%
PJ Faro	3,04	3,69	0,65	16,28%
PJ Foz Côa	3,08	3,40	0,32	7,99%
PJ Foz do Cávado	2,95	3,13	0,19	4,64%
PJ Guimaraes	2,38	3,78	1,40	35,06%
PJ Idanha	3,30	3,41	0,11	2,63%
PJ Lagos	3,10	3,36	0,26	6,38%
PJ - Lisboa Centro	3,18	3,47	0,29	7,27%
PJ - Lisboa Parque das Nações	3,38	3,77	0,38	9,61%
PJ Lousã	2,21	3,85	1,64	41,03%
PJ Melgaço	2,75	3,43	0,68	17,08%
PJ Ovar	2,82	2,60	-0,23	-5,67%
PJ Penhas da Saúde	2,47	3,67	1,20	29,91%
PJ Ponte de Lima	3,21	3,42	0,21	5,28%
PJ Portimão	2,68	3,66	0,97	24,36%
PJ Porto	3,07	3,56	0,49	12,17%
PJ São Pedro do Sul	3,15	3,51	0,36	9,01%
PJ Sta Cruz	3,37	3,53	0,16	4,07%
PJ Tavira	3,45	3,54	0,09	2,28%
PJ Viana do Castelo	2,39	3,48	1,09	27,27%
PJ Vila Nova Cerveira	3,38	3,25	-0,13	-3,21%
PJ Vilarinho das Furnas	3,32	3,49	0,18	4,40%
PJ Viseu	3,17	3,36	0,19	4,66%
MÉDIA GLOBAL	3,07	3,47		

Escala de Avaliação 0 a 4

Variação >10%

Os resultados mostram que a perceção da avaliação interna é geralmente mais favorável do que a das avaliações por parte do Cliente. Para isto muito poderá ter contribuído a diferença entre instrumentos de avaliação: apesar de aferir também as condições de serviço, a Auditoria Interna apresenta uma componente muito forte de avaliação do Sistema de Gestão da Qualidade enquanto o Inquérito de Satisfação do Cliente mede essencialmente as condições gerais do serviço de alojamento disponibilizado.

Auditoria Cliente Mistério vs Auditoria Interna:

Unidade de Alojamento	Auditoria Cliente Mistério	Auditoria Interna	Auditoria Cliente Mistério vs Auditoria Interna	%
PJ Abrantes	3,60	3,61	0,01	0,26%
PJ Alcoutim	3,45	3,02	-0,43	-10,80%
PJ Alijó	NA	3,28	NA	
PJ Alfeizerão	3,55	3,59	0,04	1,03%
PJ Almada	3,38	3,22	-0,15	-3,78%
PJ Almogrove	2,87	3,69	0,82	20,49%
PJ Alvados	3,79	3,80	0,01	0,30%
PJ Areia Branca	3,42	3,51	0,10	2,48%
PJ Arrifana	3,42	3,40	-0,02	-0,40%
PJ Aveiro	3,74	3,46	-0,28	-6,95%
PJ Beja	3,58	3,70	0,12	2,93%
PJ Braga	NA	3,43	NA	
PJ Bragança	3,78	3,03	-0,75	-18,76%
PJ Castelo Branco	3,85	3,80	-0,05	-1,30%
PJ Catalazete	3,14	3,17	0,03	0,81%
PJ Coimbra	3,80	3,78	-0,02	-0,47%
PJ Espinho	3,89	3,64	-0,25	-6,15%
PJ Faro	3,11	3,69	0,58	14,52%
PJ Foz Côa	3,70	3,40	-0,30	-7,60%
PJ Foz do Cávado	3,47	3,13	-0,34	-8,42%
PJ Guimaraes	3,66	3,78	0,12	2,94%
PJ Idanha	3,84	3,41	-0,43	-10,84%
PJ Lagos	3,36	3,36	0,00	-0,04%
PJ - Lisboa Centro	3,16	3,47	0,31	7,80%
PJ - Lisboa Parque das Nações	3,04	3,77	0,73	18,17%
PJ Lousã	3,83	3,85	0,02	0,42%
PJ Melgaço	3,52	3,43	-0,09	-2,29%
PJ Ovar	3,16	2,60	-0,56	-14,09%
PJ Penhas da Saúde	3,29	3,67	0,38	9,41%
PJ Ponte de Lima	NA	3,42	NA	
PJ Portimão	3,38	3,66	0,28	6,94%
PJ Porto	3,27	3,56	0,29	7,31%
PJ São Pedro do Sul	3,43	3,51	0,09	2,24%
PJ Sta Cruz	3,68	3,53	-0,15	-3,74%
PJ Tavira	3,86	3,54	-0,32	-7,91%
PJ Viana do Castelo	3,77	3,48	-0,29	-7,16%
PJ Vila Nova Cerveira	3,61	3,25	-0,36	-9,03%
PJ Vilarinho das Furnas	3,69	3,49	-0,20	-4,88%
PJ Viseu	3,17	3,36	0,19	4,70%
MÉDIA GLOBAL	3,51	3,47		

Escala de Avaliação 0 a 4

Variação >10%

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

Desta comparação resultam duas tendências interessantes:

- Por um lado, uma avaliação bastante semelhante (intervalo de resultados inferior a 10%) entre a Auditoria Interna e a Auditoria Cliente Mistério;
- Por outro lado, o facto de cerca de metade das Auditorias Cliente Mistério apresentarem uma avaliação mais positiva que aquela resultante da avaliação interna.

Se no caso da primeira tendência assinalada se pode argumentar com uma lista de verificação bem mais abrangente que o Inquérito de Satisfação do Cliente, no caso da segunda tendência poderemos especular que este resultado deriva do somatório de duas variáveis: do facto de termos realizado apenas uma avaliação, o que reduz a eficácia, somado a uma eventual influência da simpatia e disponibilidade no acolhimento/atendimento dos Clientes, identificado como uma das nossas principais virtudes na RNTJ.

Gestão de reclamações

As reclamações surgem cada vez mais devido ao grau de exigência dos Nossos clientes.

As reclamações nascem da insatisfação do Cliente, quando vê as suas expectativas defraudadas. Ao reclamar está dar hipótese à Movijovem de melhorar o que não está a funcionar adequadamente, possibilitando a manutenção de boas relações entre ambos e contribuindo para o aumento da satisfação geral que potencie a satisfação e consequente fidelização do Cliente.

A Movijovem avalia a situação e responde a todas as reclamações. Esta organização encara as reclamações como uma oportunidade de melhoria e não uma ameaça. No entanto, identifica-se um atraso na resposta ao Cliente; será um ponto que merecerá melhoria significativa pelo que estando identificado como um dos focos de atenção no desenvolvimento destas ferramentas de auscultação do Cliente.

No ano de 2015 foram rececionadas 42 reclamações. Deste conjunto 19 foram consideradas procedentes, 7 parcialmente procedentes e 16 reclamações foram consideradas improcedentes no final do processo de gestão da reclamação. Denota-se uma participação inferior ao ano anterior em que recebemos 54 reclamações.

É intenção da Movijovem caminhar no sentido da melhoria dos serviços prestados. Havendo hoje um melhor conhecimento das áreas mais frágeis da atividade, admite-se como possível ultrapassar muitas delas, se houver uma atenção efetiva sobre os problemas identificados, permitindo respostas concretas para alcançar os objetivos em termos daquele que será a elevação do padrão de qualidade do serviço.

As Unidades de Alojamento com mais reclamações recebidas são:

- PJ Catalazete (4); PJ Portimão (4); PJ Porto (4); PJ Lisboa - Parque das Nações (3); PJ Almada (3); PJ Lisboa (3).

Importa sublinhar que não será mero acaso que as Unidades de Alojamento que apresentam maior número de reclamações são também das que mais dormidas realizaram ao longo de 2015.

As reclamações estão geralmente relacionadas com as condições de serviço, nomeadamente serviço de alojamento, atendimento e manutenção. Nota particular para a PJ Porto onde continuam a ser recebidas várias reclamações relacionadas com questões de segurança a que se procurou dar resposta prática com a contratação de vigilante para o período diurno.

Atualização e reimplementação do Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ)

Atualização SGQ - UEBEQ

O processo de atualização do SGQ é um processo dinâmico e contínuo que deve contar com o envolvimento de toda a organização. Houve um esforço de fazer atualização dos processos, procedimentos, especificações técnicas, impressos, organização funcional e descritiva na plataforma informática UEBEQ, no entanto a plataforma por não ter atualizações há alguns anos, não permite uma utilização adequada. Os Sistemas de Informação deram o apoio possível para que esta fragilidade seja ultrapassada.

Foi também criado um grupo de trabalho composto por quadros experientes e profundamente conhecedores das dinâmicas internas da Movijovem para fazer a revisão do Sistema de Gestão da Qualidade. Estes elementos tiveram como objetivo redefinir os modelos de funcionamento interno pelo que esta foi uma oportunidade de colocar o conhecimento e experiência adquiridos ao longo de anos ao serviço de uma organização mais funcional e eficiente, reduzindo os obstáculos procedimentais e incorporando mais-valias resultantes da experiência e conhecimento do funcionamento real e prático nas Unidades de Alojamento.

Este grupo de trabalho começou por intervir/atualizar os procedimentos e especificações técnicas, embora sem que tenha concluído efetivamente o processo de revisão e redefinição dos modelos de ação no âmbito do SGQ.

Assim, esta fase inicial do processo deverá ser concluída em definitivo para que seja submetida à Direção da Movijovem uma proposta de revisão do SGQ, tornando o sistema mais eficaz e adequado à realidade atual da organização.

A primeira fase está em fase de conclusão. Pretende-se que as alterações sejam introduzidas em 2016. Neste sentido o objetivo de reimplementação foi parcialmente cumprido, atendendo a que se recuperaram as políticas da Qualidade, embora o processo de atualização e revisão dos procedimentos internos e das normativas que regulam a Qualidade estejam ainda pendentes de conclusão.

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

6.6. | SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

Em termos gerais, o objetivo estratégico foi reformular os Sistemas de Informação, de forma a aumentar a qualidade de serviço para os clientes internos e externos.

Em termos efetivos, os pontos essenciais resumem-se da seguinte forma:

Realizar levantamento da infraestrutura do DataCenter, visando a sua ampliação, criação de documentação e identificação de necessidades

Foi realizado todo o levantamento da infraestrutura do DataCenter, com respetiva documentação e identificação das necessidades.

Implementar uma nova solução de backups que dê resposta às necessidades da instituição a curto prazo

Foram implementadas novas políticas de backup através:

- Da reativação do Robot de Tapes;
- De Planos de Backups das Bases de Dados do SQL Server para Filesystem;
- De scripts de Backups de Sites para Filesystem.

No entanto não foram implementadas políticas de backups para as VMs (Virtual Machines), em virtude de ainda não terem sido adquiridas licenças que permitam o funcionamento do respetivo software de backups.

Neste momento não existem “backups” das máquinas virtuais, o que em causa de falha de algum dos servidores pode ter um impacto bastante negativo na atividade da Movijovem. Este objetivo deve ser prioritário no curto prazo.

Assegurar a disponibilidade da infraestrutura física existente, visando reduzir tempos de indisponibilidade de serviços

Os Sistemas de Informação de forma pró-ativa, asseguraram a disponibilidade de todas as infraestruturas físicas existentes, com tempos de indisponibilidade de serviços praticamente nulos.

Os tempos de indisponibilidade estão diretamente relacionados com a criação de sistemas de redundância previstos na renovação/reestruturação do DataCenter, pelo que o incremento de fiabilidade do sistema dependerá de alterações já previstas.

Implementar sistemas redundantes e de alta disponibilidade que permitam melhorar a capacidade e rapidez dos sistemas de informação da Movijovem

Foi instalada uma linha redundante, cuja função é assegurar a continuidade das comunicações para o exterior na eventualidade de existir alguma quebra de serviço num dos canais.

A melhoria da rede estruturada para “Gigabit” fará com que exista uma comunicação mais rápida entre os equipamentos e sistemas ligados à rede, neste momento este objetivo está pendente do processo de reestruturação do DataCenter.

Durante o ano de 2015 o acesso de Dados em Fibra Ótica (FO) sofreu um upgrade (de 10Mbs para 100 Mbs simétrico) o que veio trazer uma maior disponibilidade da largura de banda. A capacidade de redundância foi aumentada através da implementação de uma solução GSM.

Virtualizar servidores com o intuito de reduzir o número de máquinas físicas em funcionamento, garantindo uma resposta mais eficaz em caso de catástrofe, bem como redução de consumos energéticos

Apenas se encontra por virtualizar o servidor de domínio.

Consolidar aplicações e bases de dados, de forma a diminuir a sua dispersão por diversos servidores, visando uma gestão e suporte mais eficazes

Foram criados dois novos ambientes (beta e produção) de forma reunir num único ambiente todas as aplicações web geridas através do IIS (Internet Information Service). Com a disponibilização destes novos ambientes, é possível agora ter em ambiente beta os sites e base de dados que se encontram em desenvolvimento, criando assim uma separação entre o que se encontra em desenvolvimento/testes e o que se encontram em produção, o que não acontecia no passado.

A progressão da execução deste objetivo está indexada à entrada em produção da novas plataformas: de gestão de reservas, gestão documental e gestão de contratos, site Pousadas de Juventude e gestão de reservas, site do cartão jovem, entre outros.

Continuam a existir bases de dados dispersas visto não ter sido possível efetuar a sua integração.

Implementação de uma plataforma de Gestão Documental, visando automatizar a circulação e aprovação de documentos internos em formato digital, com recurso a Workflow

Encontra-se adjudicada à empresa Idryl, no entanto ainda não teve início o desenvolvimento do referido módulo.

Complementarmente já foi autorizada a aquisição das impressoras multifunções em falta para dotar a RNTJ de condições para o novo sistema de gestão documental.

Garantir a disponibilidade de infraestruturas para futura implementação de um novo sistema de reservas

Apenas foi garantida a disponibilidade na infraestrutura interna para o alojamento do site da Movijovem, site das Pousadas da Juventude, site Reservas Online. Tal facto deve-se à pouca disponibilidade de recursos nos servidores da Movijovem.

No entanto foi assegurada a disponibilidade das infraestruturas essenciais à futura implementação do novo sistema de reservas, gestão documental e contratos, recorrendo a alojamento externo (temporário) até atualização do DataCenter.

Implementar e dar suporte a sistemas de CCTV nas Pousadas, melhorando o nível de segurança de clientes e colaboradores

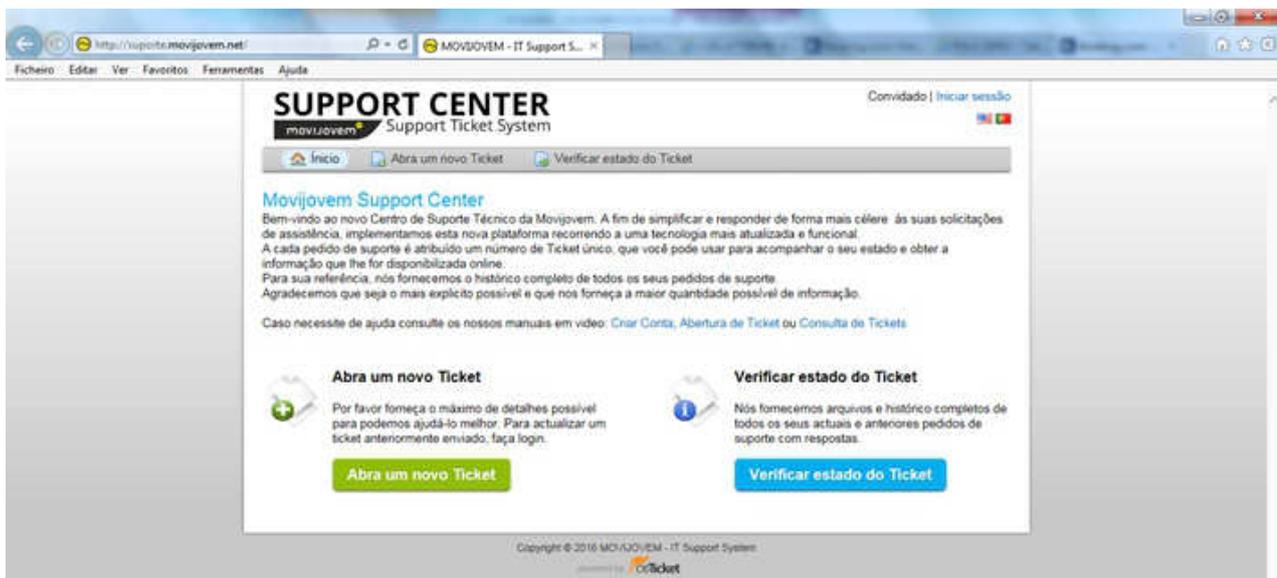
Os SI durante o ano de 2015 não instalaram qualquer sistema de CCTV.

No entanto foi garantido o devido suporte aos sistemas existentes que se encontram em funcionamento.

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

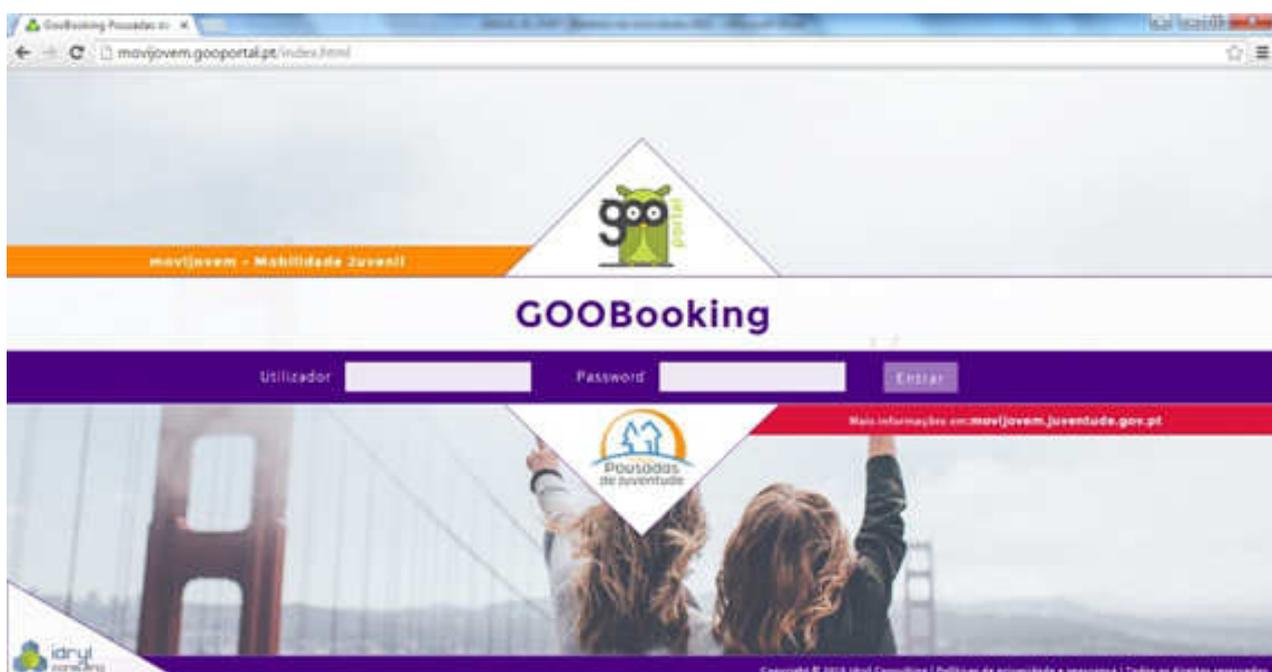
Garantir suporte técnico a clientes internos e externos, de forma a assegurar o normal funcionamento de todas as plataformas

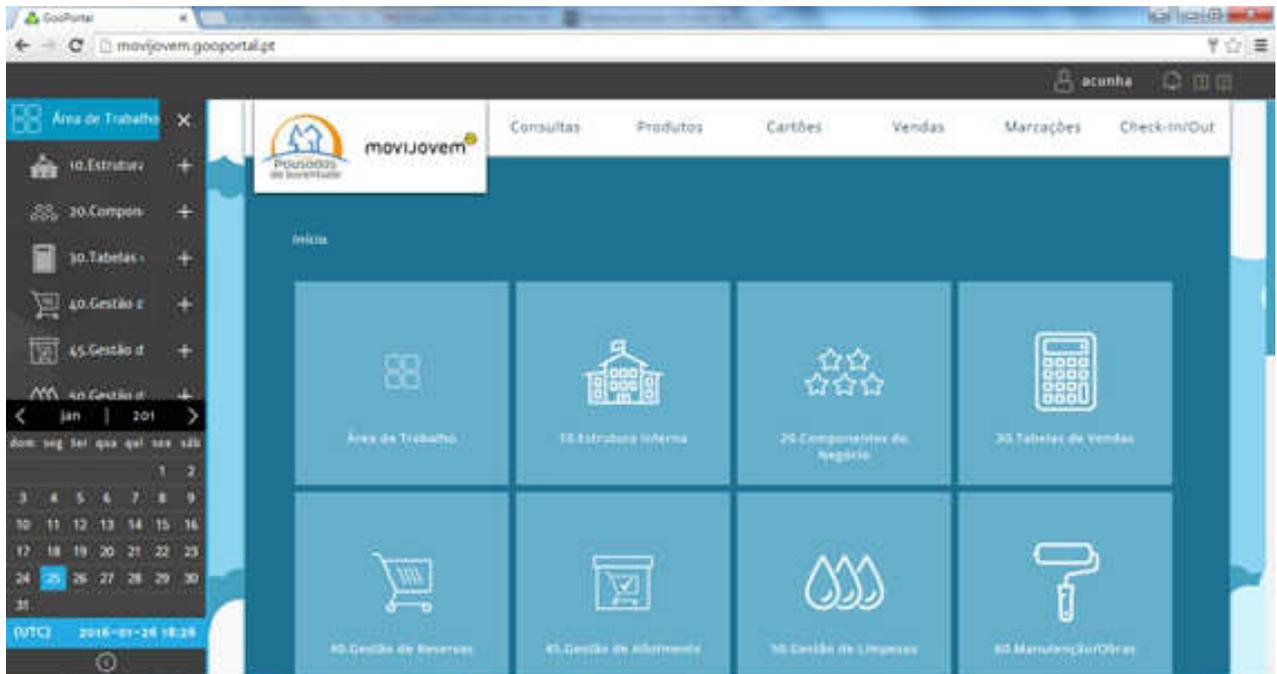
Entrou em produção em Dezembro uma nova plataforma de Ticketing de forma a centralizar e a gerir da melhor forma os pedidos de assistência, disponível em <http://suporte.movijovem.net/>



Implementação de uma nova Plataforma de Gestão Hoteleira, com várias funcionalidades associadas. (Reservas, Motor de Reservas, Websites, canais e venda, etc.)

Encontra-se adjudicada à empresa Idryl, encontrando-se em fase de implementação apenas o módulo de Reservas; módulo de gestão documental e gestão de contratos/compras previsto para 2016.





Implementação de uma solução para Gestão de Contratos Comerciais/ Compras

Encontra-se adjudicada à empresa Idryl, no entanto ainda não teve início o seu desenvolvimento.

Aquisição de equipamentos de digitalização na rede de Pousadas face as necessidades da plataforma de Gestão Documental

Em fase de conclusão da aquisição das últimas 13 impressoras multifunções necessárias para dotar as Unidades de Alojamento sob gestão da Movijovem de condições para utilização de software de Gestão Documental.

Atualização do parque informático através de equipamentos vindos do IPDJ e novas aquisições

Foram distribuídos todos os equipamentos cedidos à exceção de alguns portáteis que têm vindo a servir para a formação das novas plataformas.

Os equipamentos do parque informático da Movijovem encontram-se obsoletos sem capacidade de resposta para as necessidades atuais e futuras dos sistemas implementados.

6 | DEPARTAMENTO OPERACIONAL

Desenvolvimento de um novo Portal para as Pousadas de Juventude

Foi desenvolvido internamente o novo portal das Pousadas de Juventude, disponível em <http://www.pousadasjuventude.pt>



Com a aprovação e publicação do Decreto-Lei nº 132/2014 de 03 de setembro de 2014, a Movijovem abandonou a perspectiva de liquidação dos anos anteriores e retomou a sua plena atividade, pelo que se tornou imperativo implementar medidas que garantissem a viabilidade e sustentabilidade da organização, através de um novo sistema de gestão e estratégia.

7.1. | FINANÇAS, CONTABILIDADE E TESOURARIA

O ano de 2015 foi orientado sobre um objetivo principal - o reequilíbrio da situação económico-financeira da Movijovem.

Conforme se pode verificar pelos dados apresentados nos capítulos anteriores, a Movijovem tem apresentado uma evolução bastante positiva relativamente à otimização dos seus recursos e à relação da sua estrutura de custos com a capacidade de geração de receita de exploração.

Não obstante ainda se encontrar numa situação económica e financeira bastante debilitada, todos os resultados alcançados foram vocacionados para a reestruturação do passivo, designadamente na redução das dívidas a fornecedores e na renegociação do principal contrato de financiamento com a entidade bancária Caixa Geral de Depósitos. De referir que este contrato de financiamento encontra-se em incumprimento desde a sua origem em 2010. Dada a contínua situação de tesouraria de exploração deficitária, foram tomadas medidas que permitissem ajustar os fluxos financeiros operacionais para cumprimento das responsabilidades de gestão corrente. Para tal, muito contribuíram as diversas negociações encetadas com fornecedores correntes e de investimento que permitiram a continuidade das operações gerais de funcionamento.

Consequentemente, e em função dos resultados obtidos conjugados com o apoio financeiro à exploração, conseguimos apresentar uma redução muito significativa dos prazos médios de pagamento permitindo uma continuidade de serviço sem interrupção de fornecimentos por parte dos nossos parceiros fornecedores.

Deveremos pois concluir que só através de uma visão transversal da Cooperativa, associada a uma política rigorosa de controlo de custos globais foi possível atingir tais resultados.

Particularmente, o departamento administrativo e financeiro, contribui para um sistema de controlo de gestão rigoroso e de qualidade, através de:

- Elaboração de Dossiês de Gestão (análise das principais rubricas que influenciam os indicadores de performance de cada Unidade de Negócio);
- Controlo e análise de desvios mensais com a participação e responsabilização de todos os intervenientes no orçamento, designadamente os responsáveis das diversas áreas funcionais;
- Acompanhamento do Controlo Orçamental Mensal (análises, pareceres e respetivas tomadas de decisão quer corretivas quer preventivas);

- Avaliação de Desempenho das Unidades de Alojamento (introdução de valores atingidos, análise de resultado, elaboração do ranking de UA);
- Elaboração de diretivas de melhoramento dos resultados atingidos por cada UA.

7.2. | RECURSOS HUMANOS

Reconhecendo a importância do desenvolvimento de políticas em matéria de recursos humanos, foram desenvolvidas as seguintes medidas:

REESTRUTURAÇÃO ORGÂNICA DA MOVIOJovem

Atendendo às necessidades organizacionais e às competências individuais dos seus Colaboradores, foi aprovado em 2015 o Manual da Organização, como documento que corporiza os princípios aglutinadores para a gestão da estrutura orgânica interna, constituindo um importante instrumento na gestão de recursos humanos e de trabalho.

Constatada a importância de proceder a uma redefinição das regras relativas à organização interna da Movijovem e verificando, nomeadamente, a necessidade de reafectar os seus recursos humanos, importava ultrapassar alguns modelos e procedimentos que se encontravam desadequados, face a práticas de gestão mais modernas e criar regras na organização e no funcionamento interno adequadas ao desenvolvimento de atividades que respondam às novas necessidades do mercado e que permitam acompanhar a evolução que se tem registado.

De salientar as seguintes medidas estratégicas:

- A. Criação do Departamento de Recursos Humanos;
- B. Criação do Departamento Jurídico e de Auditoria;
- C. Criação de 3 Coordenações Regionais e abandono do modelo que previa a gestão operacional através de 10 Gestores de Área.

Através destas e outras medidas, pretendeu-se desenvolver uma nova dinâmica interna, lançando as bases para um maior empenho e estímulo profissional de todos, tendo em vista uma maior qualidade dos serviços prestados, mantendo um fio condutor comum e obedecendo à coerência e ao rigor.

ACORDO DE EMPRESA - ALGUNS DESTAQUES

A. Reposição do sistema de diuturnidades

A partir de 1 de Agosto foram repostas as diuturnidades para os trabalhadores da Movijovem, sendo que, todos os trabalhadores com três anos ou mais de antiguidade venceram de imediato uma diuturnidade.

Esta reposição, iniciou-se em Setembro com, um processamento extraordinário, relativo à diuturnidade de Agosto de acordo com o seguinte:

Nº Trabalhadores	Valor das diuturnidades	Valor médio de cada diuturnidade
247	5.133,45 €	21,00 €

B. Reposição do pagamento do trabalho em dias feriados

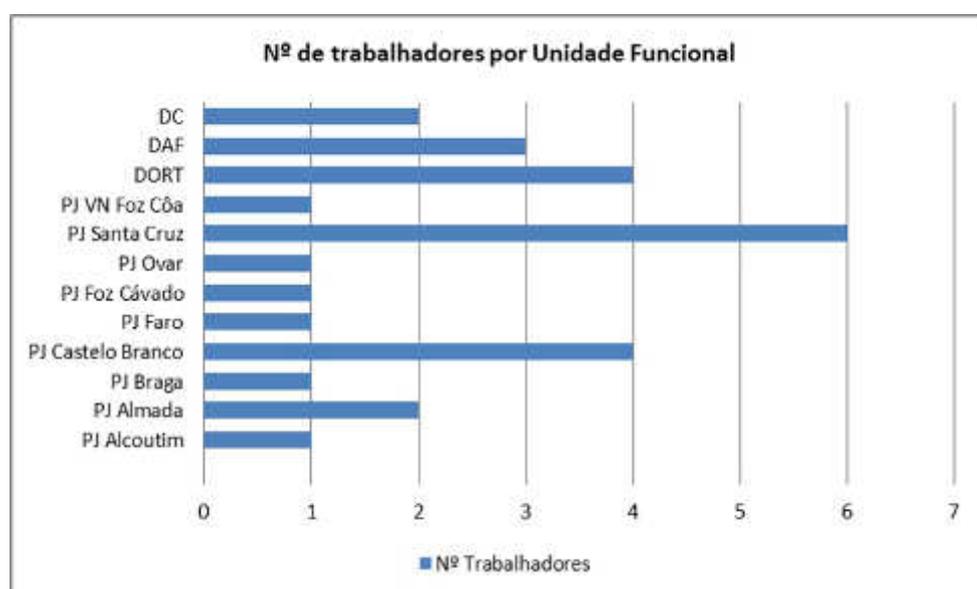
O trabalho prestado em dia feriado, passou, com a entrada em vigor do AE a ser pago com um acréscimo de 50% sobre a remuneração normal.

Assim, em 2015, foram pagos feriados de acordo com o quadro infra:

Meses	Horas	Valor
Agosto	1104	1.796,96 €
Setembro	104	163,92 €
Outubro	136	215,96 €
Novembro	56	104,44 €
Dezembro	712	1.138,80 €
TOTAIS	2112	3.420,08 €

MOVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS

No ano de 2015, para além dos procedimentos habituais de admissão, renovação e cessação de funções, procedeu-se também à passagem aos quadros da Movijovem de 27 colaboradores, de acordo com a seguinte repartição:

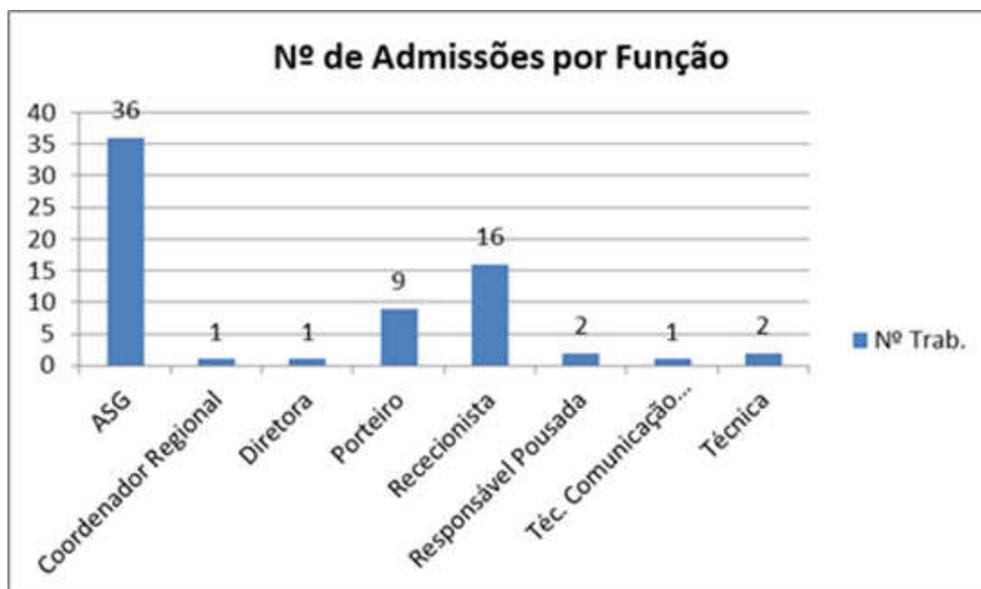


Admissões

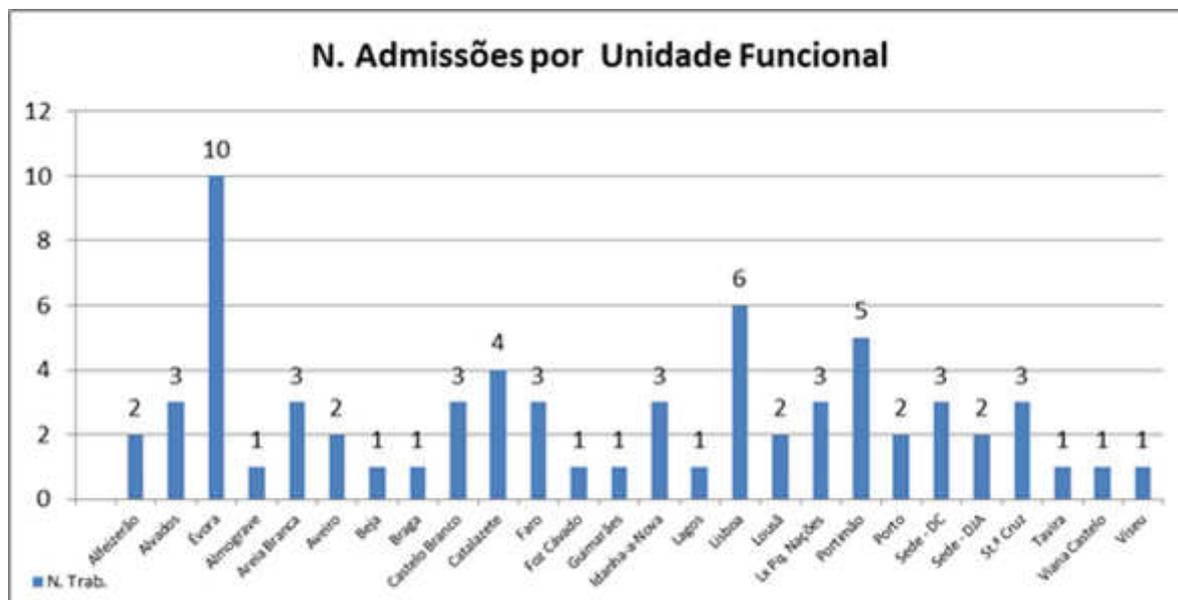
No decurso do ano foram admitidas 68 pessoas, com especial incidência nos meses de Julho e Agosto, devido à necessidade de reforçar os quadros das Pousadas na época de Verão.

MÊS	ADMISSÕES	Reforços, Férias e Baixas	Reposições/QM	Nova Estrutura
JAN	6	2	2	2
FEV	3	1	2	0
MAR	2	0	2	0
ABR	2	1	1	0
MAI	8	4	2	2
JUN	6	5	0	1
JUL	12	4	6	2
AGO	12	4	2	6
SET	7	3	4	0
OUT	0	0	0	0
NOV	4	0	4	0
DEZ	6	1	5	0

Relativamente às admissões, a repartição por funções foi a seguinte:



No que concerne à distribuição por Unidade Funcional, o n.º de Recursos Humanos admitido foi o seguinte:



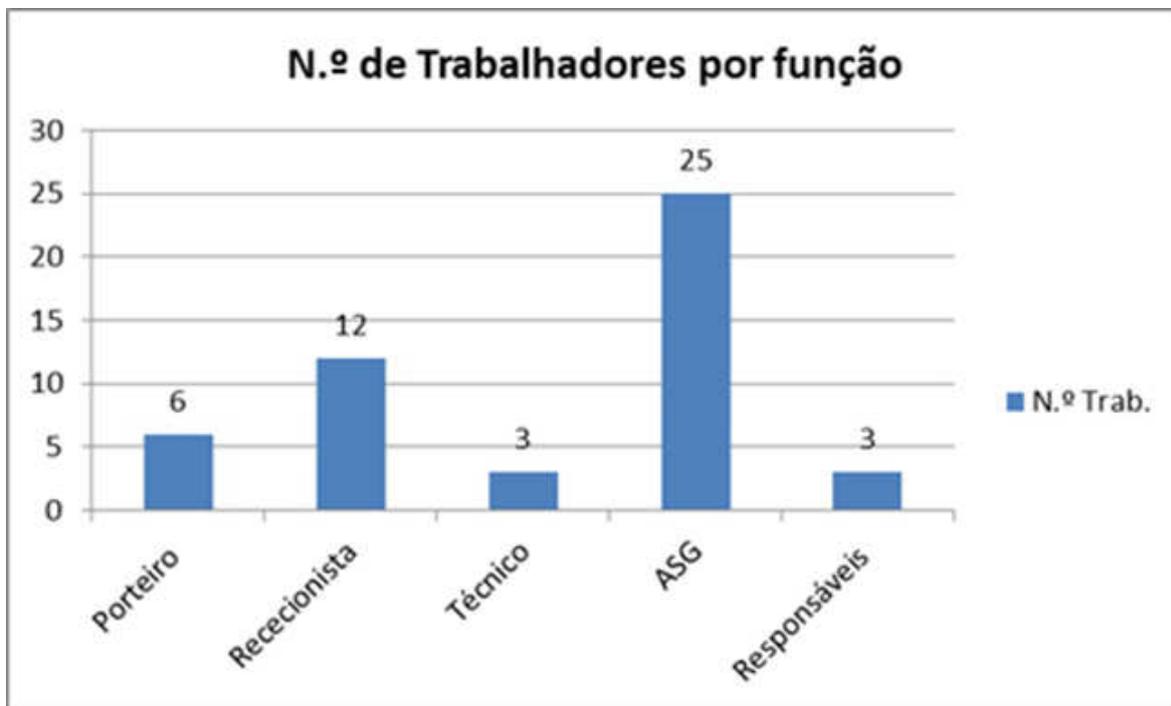
Rescisões

As saídas de Recursos Humanos prenderam-se essencialmente com caducidade de contratos e, com especial incidência no mês de Outubro, por se tratar do final da época alta e consequente cessação dos contratados para reforço de Verão.

No total, saíram da Movijovem, durante o ano de 2015, 49 trabalhadores, com especial relevância no último trimestre em que o n.º de cessações ultrapassou os outros três trimestres.

MÊS	SAIDAS	Caducidade	Acordo	Denúncia	Reforma	Cedência
JAN	1				1	
FEV	4			3	1	
MAR	1		1			
ABR	1			1		
MAI	1	1				
JUN	0					
JUL	2	2				
AGO	7	3		4		
SET	4	3		1		
OUT	16	11	1	4		
NOV	5	3		2		
DEZ	7	4	1			2

Relativamente às rescisões, a repartição por funções foi a seguinte:



No que concerne à distribuição por Unidade Funcional, o n.º de Recursos Humanos que cessou funções foi o seguinte:



Para além dos movimentos de entradas e saídas de pessoal, é ainda de referir o regresso dos quatro trabalhadores, afetos à Pousada de Juventude de Évora, que se encontravam em situação de Licença sem Vencimento desde 2003 e que com a reabertura da unidade retomaram as suas funções.

As variações de Recursos Humanos, ao longo do ano de 2015, resultaram num aumento em relação ao ano anterior, conforme se demonstra:

MÊS	DATA	TOTAL DE TRABALHADORES	Estágios Profissionais	LSV	Média Trimestral de Trabalhadores	
JAN	31-01-2015	305	0	4	309	308,7 1º trimestre
FEV	28-02-2015	304	0	4	308	
MAR	31-03-2015	305	0	4	309	
ABR	30-04-2015	306	0	4	310	316,0 2º trimestre
MAI	31-05-2015	312	0	4	316	
JUN	30-06-2015	318	0	4	322	
JUL	31-07-2015	328	0	4	332	333,7 3º trimestre
AGO	31-08-2015	332	0	0	332	
SET	30-09-2015	335	2	0	337	
OUT	31-10-2015	319	2	0	321	320,0 4º trimestre
NOV	30-11-2015	319	2	0	321	
DEZ	31-12-2015	316	2	0	318	

FORMAÇÃO PROFISSIONAL

A Movijovem considera a formação e o desenvolvimento profissional dos seus recursos humanos como um pilar fundamental e determinante para a melhoria continuada da qualidade do desempenho dos seus colaboradores e, conseqüentemente, dos serviços prestados.

No âmbito desta área de salientar as seguintes medidas e atividades implementadas no ano de 2015:

A. Regulamento Interno de Formação Profissional da Movijovem

Qualquer processo formativo de qualidade exige medidas e instrumentos de normalização e controlo, que garantam desempenhos de excelência e correções a eventuais desvios aos objetivos estratégicos programados. Neste sentido, com vista a melhorar os níveis de qualidade da formação, impunha-se a adoção de um documento referencial que garanta uma monitorização mais eficaz e eficiente do processo formativo, sistematizando as condições e procedimentos de formação profissional, pelo que foi elaborado e aprovado o Regulamento Interno de Formação Profissional da Movijovem, em janeiro de 2015.

B. Levantamento Diagnóstico de Necessidades de Formação

As necessidades específicas de cada organização, são o motor para o desenvolvimento de atividades formativas eficazes, sendo o diagnóstico de necessidades a ferramenta que permite a identificação de carências e disfuncionalidades que interferem com o desempenho das pessoas e com a competitividade das organizações.

De salientar que desde o ano de 2011, não eram efetuados procedimentos de levantamento de diagnóstico de necessidades de formação, tendo em conta o processo de liquidação da Movijovem entretanto desencadeado, o que condicionou a continuação da formação profissional na entidade.

Neste sentido foi elaborado, em consonância, o processo de levantamento de necessidades, através da inquirição aos colaboradores das diferentes unidades orgânicas, Sede e Pousadas de Juventude, procedendo-se de seguida à análise dos resultados obtidos. Estiveram envolvidos neste processo todos os colaboradores de todos os serviços da Sede e Pousadas.

C. Plano Anual de Formação

O levantamento efetuado das necessidades de formação constituiu base de referência para a elaboração do Plano Anual de Formação da Movijovem.

Do ponto de vista organizacional, o Plano de Formação assume-se como instrumento de extrema relevância na gestão de recursos humanos, garantindo a sua execução, desempenhos de excelência e correções a eventuais desvios aos objetivos estratégicos programados.

Constituíram objetivos do Plano de Formação, disponibilizar informação relativa às necessidades formativas da Movijovem, proporcionar aquisição de conhecimentos e promover competências dos seus colaboradores, em consonância cm os objetivos estratégicos delineados. O Plano em apreço foi aprovado em março de 2015.

D. Formação Interna

Nos termos do preceituado no Código do Trabalho, cabe às entidades empregadoras:

- Promover o desenvolvimento e a adequação da qualificação do trabalhador, tendo em vista melhorar a empregabilidade e aumentar a produtividade e a competitividade;
- Assegurar a cada trabalhador o direito individual à formação, através de um número mínimo de 35 horas de formação, devendo em cada ano a entidade assegurar, formação contínua a pelo menos 10% dos colaboradores da empresa.

Tendo em conta o disposto no Código do Trabalho, o Diagnóstico de Necessidades realizado, o Plano de Formação Anual e as opções de escolha de formação registadas pelos colaboradores foram organizadas e realizadas as seguintes ações de formação interna:

Ação de Formação	Nº de Ações	Realização	Nº de Colaboradores/ Formandos	Duração	Volume de Formação
Folha de Cálculo	1	Março Abril	7	36 h	252
Gestão e Estratégia Organizacional	1	Maio	32	9h	288
Gestão de Tempo e Organização do Trabalho	1*	Abril	1	25h	25
Gestão de Equipas	1*	Novembro	1	25h	25
Sistema de Gestão de Reservas	14	Dezembro	151	7h	1057
TOTAL	18		192	102	1647

* Ações de formação modular financiadas pelo FSE e realizadas na entidade CECOIA

Neste sentido cumpre registrar que a Movijovem, assegurou no ano transato, formação profissional a cerca de 62% dos seus colaboradores.

SEGURANÇA, HIGIENE E MEDICINA NO TRABALHO

Tendo em conta o desencadear do processo de liquidação da Movijovem, que apontava para uma efetiva dissolução da organização, os Serviços de Segurança, Higiene e Medicina no Trabalho existentes na altura foram terminados.

Após confirmação da situação de reversão da Movijovem, tornou-se desde logo imperativo reativar os serviços em apreço, tendo sido lançado procedimento de contratação pública para o efeito.

A prestação de serviços, foi adjudicada à empresa Medialcare, tendo sido assinado contrato em Maio de 2015.

A partir de Julho até ao final do ano, foram realizadas consultas clínicas aos colaboradores, no âmbito do Protocolo Clínico estabelecido e no tocante à Segurança, Prevenção de Riscos e levantamento e avaliação das condições gerais de trabalho, foram realizadas Auditorias Técnicas às Pousadas de Juventude.

A data de 31 de dezembro de 2015 a execução dos serviços correspondia a 63% de consultas médicas realizadas, abrangendo 189 colaboradores da Movijovem, e 70% de Auditorias realizadas, com 29 deslocações às Pousadas de Juventude para o efeito.

Dos exames de admissão e periódicos, não se verificaram quaisquer casos de inaptidão para o serviço e foram emitidas em conformidade e de acordo com o legalmente previsto, as fichas de aptidão respetivas. Foi efetuada a junção das fichas de aptidão aos processos individuais dos colaboradores e atualizada a informação na plataforma interna de gestão Primavera.

SISTEMA DE INCENTIVOS

Em matéria de políticas de desenvolvimento de recursos humanos, o objetivo principal centra-se na valorização das competências demonstradas, no reconhecimento do mérito, assegurando a diferenciação e valorização dos diversos níveis de desempenho, contribuindo para o progresso e motivação dos Colaboradores.

Neste sentido, no ano de 2015 foi iniciado um Sistema de Incentivos como instrumento privilegiado para a concretização dos objetivos enunciados, integrando um conjunto de medidas previstas e outras por desenvolver. A este propósito cumpre referenciar a preparação e aprovação de duas medidas fundamentais:

A. Avaliação do Desempenho

Uma das medidas consideradas como fundamentais no Sistema de Incentivos, é o da implementação de um Sistema de Avaliação de Desempenho, processo que foi interrompido em virtude das alterações conjunturais na organização.

Reconhecendo a Movijovem a importância da implementação deste processo como parte integrante das políticas de desenvolvimento dos seus recursos humanos, pretende-se valorizar os resultados obtidos através das competências demonstradas, no sentido de promover condições geradoras de níveis elevados de desempenho, contribuindo para o desenvolvimento e motivação de todos os trabalhadores.

A correta aplicação da avaliação do desempenho permite ainda um melhor conhecimento de todo o contexto de trabalho e as motivações dos trabalhadores, auxiliar nas decisões de organização e gestão de pessoal.

O trabalho desenvolvido ao longo do ano é analisado e discutido entre as partes envolvidas a fim de identificar os aspetos positivos e negativos do desempenho e encontrar oportunidades de desenvolvimento e melhoria, proporcionando ao notado a possibilidade de saber sempre o que se espera do seu desempenho.

Este processo deve ser encarado como um acompanhamento contínuo, onde dar e receber feedback constitui o essencial do percurso que culmina no momento final da notação.

Foi apreciado e aprovado pela Direção, o Sistema de Avaliação do Desempenho, documento que corporiza os princípios, objetivos, metodologia, estruturação de procedimentos do Sistema de Avaliação de Desempenho a implementar na Movijovem, reforçando a importância de implementação do processo de avaliação.

Pretende-se, e numa primeira fase de implementação do sistema, uma avaliação exclusivamente centrada no desempenho, competências e desenvolvimento profissional dos colaboradores, sendo que a avaliação de objetivos é apreciada através da avaliação individual de desempenho das diversas unidades de negócio e da Movijovem após consolidação das suas contas.

O Sistema em apreço será implementado em janeiro de 2016, reportando-se ao desempenho de todos os colaboradores no ano de 2015.

B. Sistema de Incentivos | Estímulo Financeiro

Como medida complementar e interdependente, foi apreciado e aprovada a medida do Sistema de Incentivos | Estímulo Financeiro 2016 que concorre para a política coerente de gestão e estratégia definidas.

Esta medida tem como objetivo orientar o esforço para obtenção de resultados e promover o compromisso com os objetivos estratégicos da Movijovem, a que se associa um estímulo financeiro com base na concretização de metas.

Pretende-se complementar o modelo de gestão de pessoas, com a atribuição de compensações extraordinárias relacionadas com os resultados a obter durante o exercício económico de 2016, constituindo um estímulo financeiro ligado às funções e responsabilidades desempenhadas pelos colaboradores.

Serão equacionados e implementados outros incentivos por forma a abranger um universo mais alargado de Colaboradores da Movijovem, sendo neste momento prioritária a criação de incentivos diretos na área das vendas, como área estratégica fundamental.

Este sistema permitirá alinhar a estratégia de negócio com a performance dos recursos humanos, assentando em indicadores de performance transparentes, simples e concretizáveis.

ESTÁGIOS DE FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO

A Movijovem tem acolhido ao longo dos anos, vários alunos em estágios, tendo em vista as aprendizagens em contexto laboral. Esta prática tem vindo a aumentar, assumindo-se a Movijovem como entidade de referência na realização destes estágios, contribuindo decisivamente na formação e qualificação de jovens ativos, sobretudo nas áreas de atividade da hotelaria e turismo.

Decorrente dos impositivos legais, que estabelecem as normas de organização, funcionamento, avaliação e certificação de cursos profissionais, a Formação em Contexto de Trabalho (FCT), integra um conjunto de atividades profissionais, realizando-se em empresas e outras organizações, sob a forma de experiências de trabalho por períodos de duração variável ao longo da formação ou sob a forma de estágio em etapas intermédias ou na fase final do curso.

É neste contexto, que estabelecimentos de ensino público, particular e cooperativo, escolas profissionais e outras entidades, têm procurado a Movijovem e a Rede de Pousadas, como entidade de acolhimento para enquadramento de atividades/estágios.

Em 2015, foram aprovados pela Direção, 41 estágios de formação, tendo sido ministradas 8.276 horas de formação em contexto de trabalho. Este processo contou com a participação e envolvimento de 23 Pousadas de Juventude e de 1 Departamento da Sede (Departamento Comercial com acolhimento de 2 estagiários).

A concretização da FCT é antecedida e prevista em protocolo enquadrador celebrado entre a escola e a Movijovem, como entidade de acolhimento e onde estão previstas as atividades profissionais compatíveis e adequadas ao perfil profissional visado pelo curso frequentado pelo aluno. Todos os protocolos foram analisados e validados pelo DAF.

Os protocolos celebrados não geram, nem titulam uma relação de trabalho subordinado e caducaram com a conclusão da formação.

Os alunos têm direito a um seguro que garante a cobertura de riscos das deslocações a que estiverem obrigados, bem como das atividades a desenvolver. Este encargo é da responsabilidade da entidade de origem e proponente do estágio, não detento a Movijovem quaisquer encargos com a formação ministrada.

ESTÁGIOS PROFISSIONAIS IEFP

Decorrente das profundas alterações e remodelações na Rede Nacional de Turismo, e tendo em conta carências técnicas e as necessidades previstas no desenvolvimento das atividades do Departamento Operacional da Rede de Turismo, foi necessário reforçar o quadro de recursos humanos no departamento em apreço.

Para o efeito a Movijovem efetuou duas candidaturas ao IEFP à Medida Estágios Emprego. Esta Medida visa integrar jovens desempregados com o objetivo de através de experiência prática em contexto laboral, melhorar o respetivo perfil de empregabilidade e promover a respetiva inserção profissional. Tendo em consideração a responsabilidade social da Movijovem, e tendo em conta que esta medida é profícua quer para estagiários quer para o desenvolvimento da atividade do DORT, foram submetidas e aprovadas com sucesso, duas candidaturas para o recrutamento de dois licenciados em Engenharia Industrial e de Gestão e Engenharia Civil.

A Medida é financiada, pelo que o IEFP cobre 80% dos encargos previstos e os estágios foram aprovados por 9 meses, estando a decorrer com regularidade e de acordo com expeável, dotando os seus participantes de competências necessárias para melhorar o seu perfil de empregabilidade.

8 | DEPARTAMENTO JURÍDICO E DE AUDITORIA

O Departamento Jurídico e de Auditoria presta apoio à Movijovem no âmbito legal e jurídico, quer através do aconselhamento jurídico, procedendo à elaboração de estudos, informações, pareceres e instruções de carácter jurídico, quer na representação da Movijovem em Tribunal e restantes Instituições Públicas.

O Departamento Jurídico e de Auditoria desenvolveu as suas atividades, no ano de 2015, no âmbito do contencioso laboral, civil, comercial e propriedade intelectual, na emissão de informações, pareceres jurídicos e no apoio jurídico aos diversos Departamentos da Movijovem (Departamento Administrativo e Financeiro e de Recursos Humanos [DAFRH], Departamento Operacional da Rede de Turismo [DORT] e Departamento Comercial [DC]), bem como aos restantes serviços que integram o organograma da Movijovem.

O Departamento Jurídico e de Auditoria em 2015 procedeu à revisão dos Estatutos da Movijovem.

O Departamento Jurídico e de Auditoria assumiu a instrução e tramitação de diversos processos disciplinares, de inquérito prévio e de averiguações, instaurados pela Direção da Movijovem.

Em 2015, o Departamento Jurídico e de Auditoria procedeu à recolha, tratamento, classificação e difusão de legislação, doutrina e jurisprudência relevantes para a prossecução das atribuições da Movijovem.

O Departamento Jurídico e de Auditoria procedeu ainda à elaboração de peças processuais, contratos, adendas a contratos, procurações, protocolos, acordos de colaboração, acordos de revogação de contratos, denúncias de contratos e de prestações de serviços, requerimentos e demais documentos com relevância jurídica.

Em 2015, o Departamento Jurídico e de Auditoria acompanhou todos os assuntos jurídicos relativos às Concessões das Pousadas de Juventude, nomeadamente na elaboração do convite à apresentação de propostas para a concessão da gestão de pousadas, caderno de encargos e contrato de concessão e protocolos a celebrar com Câmaras Municipais.

Assessorou, juntamente com o Departamento Administrativo e Financeiro e de Recursos Humanos, a transmissão de estabelecimento das Pousadas de Juventude abrangidas pelo processo de Concessão para os respetivos Concessionários - Pousada de Juventude Vilarinho das Furnas, Pousada de Juventude de Penhas da Saúde, Pousada de Juventude de Viseu, Pousada de Juventude de S. Pedro do Sul e Pousada da Juventude de Aljezur-Arrifana - com particular incidência no Direito Laboral.

Acompanhou todos os assuntos que lhe foram submetidos, diretamente, pela Direção da Movijovem.

9 | CONCESSÕES DA EXPLORAÇÃO DE Pousadas DE JUVENTUDE

Com a implementação do novo modelo de gestão da Rede Nacional de Pousadas de Juventude terminou-se com o monopólio da Movijovem na gestão destes equipamentos, abrindo-se essa possibilidade a outras entidades públicas e privadas. Ao longo do ano 2015 foram preparadas 2 fases de concurso para a concessão de exploração de Pousadas de Juventude, tendo sido elaboradas as peças do procedimento concursal, nomeadamente programa e caderno de encargos. Na sequência desses concursos foram celebrados contratos relativamente a cinco Pousadas de Juventude, conforme quadro seguinte:

Pousadas concessionadas após primeira e segunda fase:

	Valor mínimo	Valor adjudicado	Investimentos previstos
» Arrifana - Aljezur Observar o Futuro	15.000€	20.100€	93.049€
» São Pedro do Sul Fundação INATEL	2.500€	10.000€	não apresenta plano de investimentos
» Penhas da Saúde Federação de Desportos de Inverno	125.000€	144.000€	59.870€
» Vilarinho das Furnas Pacificgreen	5.000€	65.040,65€	150.000€
» Viseu Adamastor – Associação Cultural	2.500€	2.500€	133.600€
			TOTAL GERAL: 436.519€

De referir ainda que relativamente às negociações com autarquias verifica-se o seguinte ponto de situação no final do ano de 2015:

- » Pousada de Juventude de Setúbal » Valor do Investimento: 373.175 Euros - Protocolo assinado
- » Pousada de Juventude de Braga » Valor Investimento: 997.568 Euros - Agendamento para assinatura
- » Pousada de Juventude de Vila Real » Valor Investimento: 136.148 Euros - Em negociação
- » Pousada de Juventude de Catalazete - Oeiras » Valor Investimento: 512 300 Euros - Em negociação
- » Pousada de Juventude de Espinho » Em negociação

10 | PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

A Direção propõe que o resultado positivo apurado no exercício de 2015, no montante de 251.151 euros, seja transferido 75% para resultados transitados e os restantes 25% para constituição de reserva legal ao abrigo dos estatutos da Cooperativa.

Lisboa, 8 de Março de 2016.

A Direção

Graça Carrilho
(Vogal)

Ricardo Araújo
(Presidente)

Lídia Praça
(Vogal)



DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

MOVJOVEM - MOBILIDADE JUVENIL, CIPRL			
BALANÇOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015 E 2014			
(Montantes expressos em Euros)			
ATIVO	Notas	2015	2014
ATIVO NÃO CORRENTE:			
Ativos fixos tangíveis	6	12.138.617	13.683.901
Ativos intangíveis	7	2.824	4.260
Total do ativo não corrente		<u>12.141.441</u>	<u>13.688.161</u>
ATIVO CORRENTE:			
Inventários	9	16.295	17.721
Clientes	10	277.647	285.090
Adiantamentos a fornecedores		-	1.279
Estado e outros entes públicos	16	8.882	84.883
Outras contas a receber	10	811.348	570.657
Diferimentos	11	21.566	31.115
Caixa e seus equivalentes	4	393.512	314.027
Total do ativo corrente		<u>1.529.250</u>	<u>1.304.772</u>
Total do ativo		<u>13.670.691</u>	<u>14.992.933</u>
FUNDOS PATRIMONIAIS E PASSIVO			
FUNDOS PATRIMONIAIS:			
Fundos	12	337.500	337.500
Reserva legal	12	213.330	163.111
Outras reservas	12	17.610	17.610
Resultados transitados	12	(7.275.475)	(7.426.133)
Outras variações nos fundos patrimoniais	12	10.769.836	11.902.408
		<u>4.062.801</u>	<u>4.994.496</u>
Resultado líquido do exercício		<u>251.151</u>	<u>200.878</u>
Total do fundo patrimonial		<u>4.313.952</u>	<u>5.195.374</u>
PASSIVO:			
PASSIVO NÃO CORRENTE:			
Financiamentos obtidos	14	444.218	527.508
Total do passivo não corrente		<u>444.218</u>	<u>527.508</u>
PASSIVO CORRENTE:			
Provisões	13	-	85.539
Fornecedores	14	834.317	994.681
Adiantamentos de clientes	15	199.585	168.955
Estado e outros entes públicos	16	126.704	161.634
Financiamentos obtidos	14	5.205.680	5.205.680
Outras contas a pagar	15	2.084.596	1.839.787
Diferimentos	17	461.639	813.775
Total do passivo corrente		<u>8.912.521</u>	<u>9.270.051</u>
Total do passivo		<u>9.356.739</u>	<u>9.797.559</u>
Total dos fundos patrimoniais e do passivo		<u>13.670.691</u>	<u>14.992.933</u>
O anexo faz parte integrante do balanço em 31 de dezembro de 2015.			
Técnico Oficial de Contas			Direção

2 | DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

MOVIJOVEM - MOBILIDADE JUVENIL, CIPRL

DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS POR NATUREZAS

DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015 E 2014

(Montantes expressos em Euros)

RENDIMENTOS E GASTOS	Notas	2015	2014
Vendas e serviços prestados	18	6.877.225	6.221.500
Subsídios, doações e legados à exploração	26	784.599	41.653
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	9	(251.093)	(269.688)
Fornecimentos e serviços externos	19	(3.030.696)	(2.733.826)
Gastos com o pessoal	20	(4.276.044)	(3.914.316)
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	10	(13.402)	(10.031)
Provisões	13	-	-
Outros rendimentos e ganhos	22	2.558.579	3.158.434
Outros gastos e perdas	23	(325.525)	(175.454)
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos		2.323.643	2.318.272
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	21	(1.752.942)	(1.754.516)
Imparidade de investimentos depreciables/amortizáveis	6	(8.980)	(13.116)
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)		561.721	550.640
Juros e gastos similares suportados	24	(310.570)	(349.762)
Resultado antes de impostos		251.151	200.878
Impostos sobre o rendimento do exercício	8	-	-
Resultado líquido do exercício		251.151	200.878

O anexo faz parte integrante da demonstração dos resultados por naturezas do exercício findo em 31 de dezembro de 2015.

Técnico Oficial de Contas

Direção

3 | DEMONSTRAÇÃO DAS ALTERAÇÕES NOS FUNDOS PATRIMONIAIS

MOVJOVEM - MOBILIDADE JUVENIL, CIPRL

DEMONSTRAÇÕES DAS ALTERAÇÕES NOS FUNDOS PATRIMONIAIS

NOS EXERCÍCIO FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015 E 2014

(Montantes expressos em Euros)

	Notas	Fundos	Reserva legal	Outras reservas	Resultados transitados	Outras variações nos fundos patrimoniais	Resultado líquido do exercício	Total dos fundos patrimoniais
Saldo em 1 de janeiro de 2014		337.500	163.111	17.610	(7.988.361)	12.517.061	562.228	5.609.149
Alterações no exercício:								
Aplicação do resultado do exercício de 2013	12	-	-	-	562.228	-	(562.228)	-
Resultado líquido do exercício		-	-	-	-	-	200.878	200.878
Reconhecimento de subsídios ao investimento	12	-	-	-	-	(614.653)	-	(614.653)
Saldo em 31 de dezembro de 2014		<u>337.500</u>	<u>163.111</u>	<u>17.610</u>	<u>(7.426.133)</u>	<u>11.902.408</u>	<u>200.878</u>	<u>5.195.374</u>
Alterações no exercício:								
Aplicação do resultado do exercício de 2014	12	-	50.219	-	150.659	-	(200.878)	-
Resultado líquido do exercício		-	-	-	-	-	251.151	251.151
Reconhecimento de subsídios ao investimento	12	-	-	-	-	(1.132.573)	-	(1.132.573)
Saldo em 31 de dezembro de 2015		<u>337.500</u>	<u>213.330</u>	<u>17.610</u>	<u>(7.275.474)</u>	<u>10.769.835</u>	<u>251.151</u>	<u>4.313.952</u>

O anexo faz parte integrante da demonstração das alterações nos fundos patrimoniais do exercício findo em 31 de dezembro de 2015.

Técnico Oficial de Contas

Direção

4 | DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA

MOVIJOVEM - MOBILIDADE JUVENIL, CIPRL

DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA

DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015 E 2014

(Montantes expressos em Euros)

	Notas	2015		2014	
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES OPERACIONAIS:					
Recebimentos de clientes		7.080.447		6.124.172	
Pagamentos a fornecedores		(2.983.101)		(2.211.098)	
Pagamentos ao pessoal		(3.103.535)		(2.890.317)	
Caixa gerada pelas operações		993.811		1.022.757	
Outros pagamentos		(657.076)		(793.664)	
Fluxos das actividades operacionais [1]		336.735		229.093	
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE INVESTIMENTO:					
Recebimentos provenientes de:					
Subsídios ao investimento		131.250	131.250	131.250	131.250
Pagamentos respeitantes a:					
Activos fixos tangíveis		(290.090)		(377.437)	
Activos intangíveis	7	(8.409)	(298.499)	(3.360)	(380.797)
Fluxos das actividades de investimento [2]		(167.249)		(249.547)	
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO:					
Pagamentos respeitantes a:					
Financiamentos obtidos	14	(83.291)		(83.291)	
Juros e gastos similares		(6.710)	(90.001)	(9.167)	(92.458)
Fluxos das actividades de financiamento [3]		(90.001)		(92.458)	
Variação de caixa e seus equivalentes [4]=[1]+[2]+[3]		79.485		(112.912)	
Caixa e seus equivalentes no início do exercício	4		314.027		426.939
Caixa e seus equivalentes no fim do exercício	4		393.512		314.027

O anexo faz parte integrante da demonstração dos fluxos de caixa do exercício findo em 31 de dezembro de 2015.

Técnico Oficial de Cortas

Direção

1 | NOTA INTRODUTÓRIA

A MOVIOJovem - MOBILIDADE JUVENIL, CIPRL (“Movijovem” ou “Cooperativa”) é uma cooperativa de solidariedade social com sede em Lisboa, na Rua Lúcio de Azevedo, N.º27, constituída em 1 de junho de 1991, que tem por objeto principal promover, apoiar e fomentar ações de mobilidade juvenil na sua vertente social, possibilitando aos jovens portugueses, em especial aos mais desfavorecidos, um contacto mais direto com a realidade e o património cultural, histórico e natural do país. À Movijovem cabe ainda desenvolver ações que estimulem a mobilidade, contribuindo para valorizar a formação socioeducativa dos jovens e para reforçar os laços culturais entre países e regiões.

No âmbito do seu objeto, cabe à Movijovem, construir estruturas de acolhimento e alojamento para jovens, gerir, administrar e conservar as infraestruturas de sua propriedade ou outras cuja exploração tenha contratado, bem como as instalações que lhe sejam afetas para a prossecução dos seus fins, celebrar contratos programa com o Estado, prestar serviços no âmbito do seu objeto a entidades públicas e privadas, celebrar acordos e protocolos com entidades públicas e privadas, no âmbito nacional ou internacional, prosseguir e desenvolver atividades de formação em consonância com a sua área de atuação e intervenção e promover a inclusão social, a não discriminação, a igualdade de oportunidades e o empreendedorismo.

A Movijovem pode ainda, no interesse dos seus utentes, dedicar-se a outras atividades complementares ou conexas do seu objeto principal.

A Movijovem rege-se pelo disposto no Decreto-Lei n.º31/84 de 21 de janeiro, no Decreto-Lei n.º7/98 de 15 de janeiro e pelo Código Cooperativo. Com referência a junho de 2002 foi atribuída à Movijovem, pela Direção Geral de Solidariedade e Segurança Social, a equiparação a Instituição Particular de Solidariedade Social.

O Decreto-lei n.º 98/2011, de 21 de setembro, veio deliberar a dissolução da Movijovem e a integração do seu cooperante maioritário - Instituto Português da Juventude (“IPJ”) num novo organismo designado Instituto Português do Desporto e Juventude, I. P. (“IPDJ”). O IPDJ iria suceder também nas atribuições e competências da Movijovem, uma vez concluído o respetivo processo de dissolução. Esta deliberação foi aprovada pelos Cooperantes da Movijovem em reunião de Assembleia Geral de 24 de outubro de 2011, sendo que o processo de liquidação deveria ficar concluído até 31 de dezembro de 2012. Em 15 de novembro de 2012 foi deliberado em reunião da Assembleia Geral prorrogar o processo de liquidação até 31 de dezembro de 2013. Em 11 de novembro de 2013 foi deliberado em reunião de Assembleia Geral extraordinária a prorrogação do prazo de liquidação até 31 de outubro de 2014.

Na sequência da entrada em vigor do Decreto-Lei n.º132/2014 de 3 de setembro, o Governo aprovou no âmbito da mobilidade juvenil, que as atribuições e competências do IPDJ continuarão a ser exercidas através da Cooperativa de Interesse Público de Responsabilidade Limitada Movijovem, deixando por isso a Movijovem de estar em liquidação.

A Direção entende que estas demonstrações financeiras refletem de forma verdadeira e apropriada as operações da Cooperativa, bem como a sua posição e desempenho financeiros e fluxos de caixa no exercício findo em 31 de dezembro de 2015.

Estas demonstrações financeiras foram aprovadas pela Direção, na reunião de 8 de março de 2016. Contudo, as mesmas estão ainda sujeitas a aprovação pela Assembleia Geral de Cooperantes, nos termos da legislação vigente.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

2 | REFERENCIAL CONTABILÍSTICO DE PREPARAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

2.1 Referencial contabilístico

As demonstrações financeiras anexas foram preparadas numa base de continuidade, no quadro das disposições em vigor em Portugal, em conformidade com o Decreto-Lei nº 36-A/2011 de 9 de março que aprova o regime de normalização contabilística para as Entidades do Setor Não Lucrativo, que faz parte integrante do SNC, e que corresponde à criação de regras contabilísticas próprias para entidades que prossigam a título principal, atividades sem fins lucrativos, com a Portaria nº105/2011, Portaria nº 106/2011 e Aviso nº 6726-B/2011, que no seu conjunto constituem o quadro normativo para as Entidades do Setor Não Lucrativo (NCRF - ESNL).

3 | PRINCIPAIS POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

As principais políticas contabilísticas adotadas na preparação das demonstrações financeiras anexas são as seguintes:

3.1 Bases de apresentação

As demonstrações financeiras anexas foram preparadas no pressuposto da continuidade das operações, a partir dos livros e registos contabilísticos da Movijovem, de acordo com as NCRF-ESNL em vigor à data de elaboração das demonstrações financeiras.

3.2 Ativos fixos tangíveis

Os ativos fixos tangíveis encontram-se registados ao custo de aquisição ou produção, o qual inclui o custo de compra, quaisquer custos diretamente atribuíveis às atividades necessárias para colocar os ativos na localização e condição necessárias para operarem da forma pretendida, deduzido de depreciações acumuladas e perdas por imparidade acumuladas, destinadas a valorizar os ativos pelo seu valor estimado de realização.

As depreciações são calculadas, após o momento em que o bem se encontra em condições de ser utilizado, de acordo com o método linear, em conformidade com o período de vida útil estimado para cada grupo de bens.

As taxas de depreciação utilizadas correspondem aos seguintes períodos de vida útil estimada:

Classe de bens	Anos
Edifícios e outras construções	10 - 50
Equipamento básico	4 - 10
Equipamento de transporte	4 - 5
Equipamento administrativo	4 - 10
Outros ativos fixos tangíveis	4 - 20

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

O período de depreciação definido para as beneficiações em imóveis alheios é sempre inferior ao período contratualmente definido, de usufruto dos mesmos, por parte da Movijovem.

As vidas úteis e método de depreciação dos vários bens são revistos anualmente. O efeito de alguma alteração a estas estimativas é reconhecido prospectivamente na demonstração dos resultados.

As despesas de manutenção e reparação (dispêndios subsequentes) que não são suscetíveis de gerar benefícios económicos futuros adicionais são registados como gastos no período em que são incorridos.

O ganho (ou a perda) resultante da alienação ou abate de um ativo fixo tangível é determinado como a diferença entre o justo valor do montante recebido na transação ou a receber e a quantia líquida de amortizações acumuladas, escriturada do ativo e é reconhecido em resultados no período em que ocorre o abate ou a alienação.

3.3 Ativos intangíveis

Os ativos intangíveis são registados ao custo deduzido de amortizações e perdas por imparidade acumuladas.

As amortizações de ativos intangíveis são reconhecidas numa base linear durante a vida útil estimada dos ativos intangíveis.

As taxas de amortização utilizadas correspondem aos seguintes períodos de vida útil estimada:

Classe de bens	Anos
Projetos de desenvolvimento	10
Propriedade industrial	1-10
Outros ativos intangíveis	4-20

As vidas úteis e método de amortização dos vários ativos intangíveis são revistos anualmente. O efeito de alguma alteração a estas estimativas é reconhecido na demonstração dos resultados prospectivamente.

3.4 Inventários

Os inventários incluem, essencialmente, produtos de merchandising, cartão jovem e cartão pousadas de juventude e encontram-se registados ao menor de entre o custo e o valor líquido de realização. O valor líquido de realização representa o preço de venda estimado deduzido de todos os custos estimados necessários para concluir os inventários e para efetuar a sua venda. Nas situações em que o valor de custo é superior ao valor líquido de realização, é registado um ajustamento (perda por imparidade) pela respetiva diferença.

O método de custeio dos inventários adotado pela Movijovem consiste no custo médio ponderado.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

3.5 Ativos e passivos financeiros

Os ativos e os passivos financeiros são reconhecidos no balanço quando a Movijovem tem conhecimento das correspondentes disposições contratuais, sendo utilizado para o efeito o previsto na NCRF 27 - Instrumentos financeiros.

(i) Ativos e passivos financeiros ao custo ou custo amortizado

São mensurados “ao custo ou custo amortizado” os ativos e os passivos financeiros que apresentem as seguintes características:

- Sejam à vista ou tenham uma maturidade definida;
- Tenham associado um retorno fixo ou determinável;
- Não sejam um instrumento financeiro derivado ou não incorporem um instrumento financeiro derivado.

O custo amortizado é determinado através do método do juro efetivo. O juro efetivo é calculado através da taxa que desconta exatamente os pagamentos ou recebimentos futuros estimados durante a vida esperada do instrumento financeiro na quantia líquida escriturada do ativo ou passivo financeiro (taxa de juro efetiva).

Nesta categoria incluem-se, conseqüentemente, os seguintes ativos e passivos financeiros:

a) Clientes e outras contas a receber

Os saldos de clientes e de outras contas a receber são registados ao custo amortizado deduzido de eventuais perdas por imparidade. Usualmente, o custo amortizado destes ativos financeiros não difere do seu valor nominal.

b) Fornecedores e outras contas a pagar

Os saldos de fornecedores e de outras contas a pagar são registados ao custo amortizado. Usualmente, o custo amortizado destes passivos financeiros não difere do seu valor nominal.

c) Financiamentos obtidos

Os financiamentos obtidos são registados no passivo ao custo amortizado.

Eventuais despesas incorridas com a obtenção desses financiamentos, designadamente comissões bancárias ou imposto do selo, assim como os encargos com juros e despesas similares, são reconhecidas pelo método do juro efetivo em resultados do exercício ao longo do período de vida desses financiamentos. As referidas despesas incorridas, enquanto não estiverem reconhecidas, são apresentadas a deduzir à rubrica “Financiamentos obtidos”.

(ii) Imparidade de ativos financeiros

Os ativos financeiros incluídos na categoria “ao custo ou custo amortizado” são sujeitos a testes de imparidade sempre que se observem indícios de que os mesmos possam estar em imparidade. Tais ativos financeiros encontram-se em imparidade quando existe uma evidência objetiva de que, em resultado de um ou mais acontecimentos ocorridos após o seu reconhecimento inicial, os seus fluxos de caixa futuros estimados são afetados negativamente.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Para os ativos financeiros mensurados ao custo amortizado, a perda por imparidade a reconhecer corresponde à diferença entre a quantia escriturada do ativo e o valor presente na data de relato dos novos fluxos de caixa futuros estimados descontados à respetiva taxa de juro efetiva original.

Para os ativos financeiros mensurados ao custo, a perda por imparidade a reconhecer corresponde à diferença entre a quantia escriturada do ativo e a melhor estimativa do justo valor do ativo na data de relato.

As perdas por imparidade são registadas em resultados na rubrica “Perdas por imparidade” no exercício em que são determinadas.

Subsequentemente, se o montante da perda por imparidade diminui e tal diminuição pode ser objetivamente relacionada com um acontecimento que teve lugar após o reconhecimento da perda, esta deve ser revertida por resultados. A reversão deve ser efetuada até ao limite da quantia que estaria reconhecida (custo amortizado) caso a perda não tivesse sido inicialmente registada. A reversão de perdas por imparidade é registada em resultados na rubrica “Reversões de perdas por imparidade”.

(iii) Desreconhecimento de ativos e passivos financeiros

A Movijovem desreconhece ativos financeiros apenas quando os direitos contratuais aos seus fluxos de caixa expiram por cobrança, ou quando transfere para outra entidade o controlo desses ativos financeiros e todos os riscos e benefícios significativos associados à posse dos mesmos.

São desreconhecidos os ativos financeiros transferidos relativamente aos quais a Movijovem reteve alguns riscos e benefícios significativos, desde que o controlo sobre os mesmos tenha sido cedido.

A Movijovem desreconhece passivos financeiros apenas quando a correspondente obrigação seja liquidada, cancelada ou expire.

3.6 Rédito

O rédito é mensurado pelo justo valor da contraprestação recebida ou a receber. O rédito reconhecido está deduzido do montante de devoluções, descontos e outros abatimentos e não inclui IVA e outros impostos liquidados relacionados com a venda.

O rédito proveniente da venda de bens é reconhecido quando todas as seguintes condições são satisfeitas:

- Todos os riscos e vantagens associados à propriedade dos bens foram transferidos para o comprador;
- A Cooperativa não mantém qualquer controlo sobre os bens vendidos;
- O montante do rédito pode ser mensurado com fiabilidade;
- É provável que benefícios económicos futuros associados à transação fluam para a Cooperativa;
- Os custos incorridos ou a incorrer com a transação podem ser mensurados com fiabilidade.

O rédito proveniente da prestação de serviços é reconhecido com base na percentagem de acabamento da transação/serviço, desde que todas as seguintes condições sejam satisfeitas:

- O montante do rédito pode ser mensurado com fiabilidade;

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

- É provável que benefícios económicos futuros associados à transação fluam para a Cooperativa;
- Os custos incorridos ou a incorrer com a transação podem ser mensurados com fiabilidade.

O rédito resultante das vendas do cartão jovem, cartão pousadas de juventude e dos artigos de merchandising é reconhecido no exercício em que ocorre a sua venda. O rédito resultante das prestações de serviços com o alojamento nas pousadas, bem como das refeições a clientes é reconhecido no período da utilização do serviço. As reservas já efetuadas e pagas e ainda não usufruídas são registadas na rubrica “Adiantamento de clientes”.

3.7 Juízos de valor críticos e principais fontes de incerteza associadas a estimativas

Na preparação das demonstrações financeiras anexas foram efetuados juízos de valor e estimativas e utilizados pressupostos que afetam as quantias relatadas de ativos e passivos, assim como as quantias relatadas de rendimentos e gastos dos exercícios.

As estimativas e os pressupostos subjacentes foram determinados por referência à data de relato com base no melhor conhecimento existente à data de aprovação das demonstrações financeiras dos eventos e transações em curso, assim como na experiência de eventos passados e/ou correntes. Contudo, poderão ocorrer situações em exercícios subsequentes que, não sendo previsíveis à data de aprovação das demonstrações financeiras, não foram consideradas nessas estimativas.

As alterações às estimativas que ocorram posteriormente à data das demonstrações financeiras serão corrigidas de forma prospetiva. Por este motivo e dado o grau de incerteza associado, os resultados reais das transações em questão poderão diferir das correspondentes estimativas.

Os principais juízos de valor e estimativas efetuadas na preparação das demonstrações financeiras são os seguintes:

- a) Identificação das unidades geradoras de caixa, sendo que a Movijovem definiu que cada pousada constituía para efeitos de análise de imparidade uma unidade geradora de caixa;
- b) Identificação de ativos fixos (pousada) com indícios de imparidade, sendo que a Cooperativa definiu que um ativo apresenta indícios de imparidade, nos casos em que o valor do ativo fixo é significativo e a Unidade apresenta recorrentemente resultados de exploração negativos;
- c) Mensuração de imparidade.

3.8 Impostos sobre o rendimento

Conforme referido na Nota Introdutória, a Movijovem foi equiparada a Instituição Particular de Solidariedade Social, tendo subsequentemente requisitado junto da Direção Geral de Contribuições e Impostos a atribuição de isenção em sede de IRC - Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas.

Pela redação do n.º1 do art.º44º da Lei n.º 60-A/2005 de 30 de dezembro (Lei do O.E. para 2006), a isenção de IRC é concedida automaticamente à Movijovem, deixando de estar dependente do reconhecimento prévio por parte do Ministério das Finanças. Por ser uma pessoa coletiva de utilidade pública e de possuir estatuto equiparado a instituição particular de solidariedade social (art.º10, n.º1 a) e b) do CIRC), a Movijovem passou a beneficiar de isenção automática, sem necessidade de reconhecimento.

3.9 Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes

Provisões

São reconhecidas provisões apenas quando a Movijovem tem uma obrigação presente (legal ou implícita) resultante de um acontecimento passado, é provável que para a liquidação dessa obrigação ocorra uma saída de recursos e o montante da obrigação possa ser razoavelmente estimado.

O montante reconhecido das provisões consiste no valor presente da melhor estimativa na data de relato dos recursos necessários para liquidar a obrigação. Tal estimativa é determinada tendo em consideração os riscos e incertezas associados à obrigação.

As provisões são revistas na data de relato e são ajustadas de modo a refletirem a melhor estimativa a essa data.

Passivos contingentes

Os passivos contingentes não são reconhecidos nas demonstrações financeiras, sendo divulgados sempre que a possibilidade de existir uma saída de recursos englobando benefícios económicos não seja remota.

Ativos contingentes

Os ativos contingentes não são reconhecidos nas demonstrações financeiras, sendo divulgados quando for provável a existência de um influxo económico futuro de recursos.

3.10 Encargos financeiros com financiamentos obtidos

Os encargos financeiros relacionados com financiamentos obtidos são reconhecidos como gastos à medida que são incorridos.

3.11 Especialização de exercícios

A Cooperativa regista os seus rendimentos e gastos de acordo com o princípio da especialização de exercícios, pelo qual os rendimentos e gastos são reconhecidos à medida que são gerados, independentemente do momento em que as transações são faturadas. Os gastos e rendimentos cujo valor real não seja conhecido são estimados.

Os gastos e rendimentos imputáveis ao exercício corrente e cujas despesas e receitas apenas ocorrerão em exercícios futuros, bem como as despesas e receitas que já ocorreram, mas que respeitam a exercícios futuros e que serão imputados aos resultados de cada um desses exercícios, pelo valor que lhes corresponde, são registados nas rubricas de diferimentos.

3.12 Subsídios do governo

Os subsídios do governo apenas são reconhecidos quando existe uma certeza razoável de que a Movijovem irá cumprir com as condições de atribuição dos mesmos e que os mesmos irão ser recebidos.

Os subsídios do governo associados à aquisição de ativos não correntes são inicialmente reconhecidos nos fundos patrimoniais, sendo subsequentemente imputados numa base sistemática como rendimento do exercício, de forma consistente e proporcional com as depreciações dos ativos a cuja aquisição se destinam.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Outros subsídios do governo são de uma forma geral reconhecidos como rendimento de uma forma sistemática durante os períodos necessários para os balancear com os gastos que é suposto compensarem. Os subsídios de governo que têm por finalidade compensar perdas já incorridas de que não tem custos futuros associados são reconhecidos como rendimento do período em que se tornam recebíveis.

3.13 Outros subsídios

Os subsídios/verbas atribuídos à Movijovem no âmbito de protocolos celebrados com terceiras entidades para compartilhar no esforço de desenvolvimento das redes das pousadas de juventude são reconhecidos no período de vigência dos protocolos e na proporção em que os respectivos gastos são reconhecidos.

3.14 Acontecimentos após a data do balanço

Os acontecimentos após a data de balanço que proporcionem informação adicional sob condições que existiam à data do balanço são refletidos nas demonstrações financeiras.

Os acontecimentos após a data do balanço que proporcionem informação sob condições que ocorram após a data do balanço são divulgados nas demonstrações financeiras, se forem considerados materiais.

4 | FLUXOS DE CAIXA

A caixa e seus equivalentes, em 31 de dezembro de 2015 e 2014, detalham-se conforme se segue:

	2015	2014
Numerário	2.000	2.000
Depósitos bancários imediatamente mobilizáveis	391.512	312.027
	<u>393.512</u>	<u>314.027</u>

5 | POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS, ALTERAÇÕES NAS ESTIMATIVAS CONTABILÍSTICAS E ERROS

Durante os exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, não ocorreram quaisquer alterações de políticas contabilísticas ou alterações significativas de estimativas, nem foram identificados erros materiais que devessem ser corrigidos.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

6 | ATIVOS FIXOS TANGÍVEIS

Durante os exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, o movimento ocorrido nos ativos fixos tangíveis, bem como nas respectivas depreciações e perdas por imparidade acumuladas, foi o seguinte:

	2015							Total
	Terrenos e recursos naturais	Edifícios e outras construções	Equipamento básico	Equipamento de transporte	Equipamento administrativo	Outros ativos fixos tangíveis	Ativos fixos tangíveis em curso	
Ativos								
Saldo inicial	594.816	39.243.366	4.051.826	106.090	1.052.955	1.467.056	2.429.162	48.945.271
Aumentos	-	41.848	28.954	-	4.618	4.983	138.010	218.413
Transferências	-	2.167.459	283.541	-	10.720	14.188	(2.475.908)	-
Abates	-	-	-	(76.813)	-	-	-	(76.813)
Regularizações	-	-	-	-	-	-	(6.702)	(6.702)
Saldo final	594.816	41.452.673	4.364.321	29.277	1.068.293	1.486.227	84.562	49.080.169
Depreciações acumuladas e perdas por imparidade								
Saldo inicial	-	28.958.144	3.823.185	106.090	1.041.879	1.332.072	-	35.261.370
Depreciações do exercício (Nota 21)	-	1.516.141	153.217	-	9.622	82.238	-	1.761.218
Abates	-	-	-	(76.813)	-	-	-	(76.813)
Regularizações (Nota 21)	-	(13.203)	-	-	-	-	-	(13.203)
Perdas por imparidade	-	4.890	2.319	-	-	1.771	-	8.980
Saldo final	-	30.465.972	3.978.721	29.277	1.051.501	1.416.081	-	36.941.552
Ativos líquidos	594.816	10.986.701	385.600	-	16.792	70.146	84.562	12.138.617

	2014							Total
	Terrenos e recursos naturais	Edifícios e outras construções	Equipamento básico	Equipamento de transporte	Equipamento administrativo	Outros ativos fixos tangíveis	Ativos fixos tangíveis em curso	
Ativos								
Saldo inicial	594.816	39.181.334	4.043.616	137.813	1.047.441	1.458.696	2.392.857	48.856.573
Aumentos	-	62.032	7.570	-	5.514	8.360	36.945	120.421
Transferências	-	-	640	-	-	-	(640)	-
Abates	-	-	-	(31.723)	-	-	-	(31.723)
Saldo final	594.816	39.243.366	4.051.826	106.090	1.052.955	1.467.056	2.429.162	48.945.271
Depreciações acumuladas e perdas por imparidade								
Saldo inicial	-	27.442.112	3.675.847	137.813	1.031.593	1.241.121	-	33.528.486
Depreciações do exercício (Nota 21)	-	1.503.575	147.039	-	10.166	90.711	-	1.751.491
Abates	-	-	-	(31.723)	-	-	-	(31.723)
Perdas por imparidade	-	12.457	299	-	120	240	-	13.116
Saldo final	-	28.958.144	3.823.185	106.090	1.041.879	1.332.072	-	35.261.370
Ativos líquidos	594.816	10.285.222	228.641	-	11.076	134.984	2.429.162	13.683.901

Durante os exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, foram reconhecidas imparidades associadas a investimentos em pousadas que se encontram em imparidade e de modo a que o valor líquido das mesmas se mantivesse nulo, decorrente de aquisições ocorridas em cada exercício.

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, a Movijovem detém dois terrenos, na Lousã e Espinho, onde se encontram edificadas as respetivas pousadas, que foram doados pelos respetivos municípios. Uma vez que a Movijovem não dispõe do seu valor de avaliação atualizado, os mesmos não se encontram, à data, registados contabilisticamente.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, os ativos tangíveis em curso eram como se segue:

	2015	2014
Pousada de Évora (remodelação)	-	2.427.078
Outros	84.562	2.084
	<u>84.562</u>	<u>2.429.162</u>

Os ativos fixos incluem, essencialmente, valores relativos a “Beneficiações em imóveis alheios” que corresponde a obras realizadas pela Movijovem nas diversas pousadas cuja exploração é da sua responsabilidade, e que se encontram registadas na rubrica “Edifícios e outras construções”.

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, o detalhe da rubrica “Edifícios e outras construções”, por pousada, é o seguinte:

	2015		2014	
	Valor bruto	Depreciações acumuladas/ imparidade	Valor líquido	Valor líquido
Vilarinho das Furnas	3.694.921	(1.465.920)	2.229.001	2.418.277
Évora	2.497.396	(420.184)	2.077.212	74
Tavira	2.522.563	(884.088)	1.638.475	1.765.966
Espinho	2.161.539	(853.065)	1.308.474	1.421.845
Portimão	2.958.263	(1.923.999)	1.034.264	1.317.265
Vila Nova de Cerveira	1.698.877	(1.190.519)	508.358	677.811
São Pedro do Sul	1.556.344	(1.165.249)	391.095	530.046
Penhas da Saúde	1.784.556	(1.439.292)	345.264	432.879
Lisboa	1.616.025	(1.382.416)	233.609	381.206
Almada	480.955	(444.499)	36.456	78.983
Alcoutim	1.283.545	(1.251.960)	31.585	37.216
Porto	234.133	(203.434)	30.699	28.668
Areia Branca	1.129.142	(1.100.029)	29.113	33.190
Castelo Branco	107.360	(82.185)	25.175	34.864
Ovar	466.102	(447.334)	18.768	31.726
Coimbra	465.085	(456.505)	8.580	9.138
Catalazete	748.524	(747.432)	1.092	3.202
Melgaço	2.475.110	(2.475.110)	-	-
Lousã	2.159.083	(2.159.083)	-	-
Alijó	2.039.201	(2.039.201)	-	-
São Martinho Porto	1.539.060	(1.539.060)	-	-
Porto de Mós	1.331.031	(1.331.031)	-	-
Aljezur	1.268.384	(1.268.384)	-	-
Foz Cávado	774.418	(774.418)	-	-
Sines	764.589	(764.589)	-	-
Sintra	613.807	(613.807)	-	-
Leiria	573.407	(573.407)	-	-
Portalegre	113.545	(113.545)	-	-
Outros	2.395.708	(1.356.227)	1.039.481	1.082.866
	<u>41.452.673</u>	<u>(30.465.972)</u>	<u>10.986.701</u>	<u>10.285.222</u>

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

7 | ATIVOS INTANGÍVEIS

Durante os exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, o movimento ocorrido no montante dos ativos intangíveis, bem como nas respectivas amortizações e perdas por imparidade acumuladas, foi o seguinte:

	2015				2014			
	Objetos de desenvolvimento	Programas intangíveis	Outros ativos intangíveis	Total	Programas de desenvolvimento	Programas intangíveis	Outros ativos intangíveis	Total
Ativos								
Saldo inicial	26.918	210.702	62.706	300.326	28.248	210.402	62.706	301.356
Adições	-	3.201	-	3.201	-	3.201	-	3.201
Saldo final	26.918	213.903	62.706	303.527	28.248	213.603	62.706	304.557
Amortizações e perdas por imparidade acumuladas								
Saldo inicial	22.047	210.227	62.706	300.980	22.207	210.007	62.706	294.920
Amortizações do exercício/2015	1.104	2.322	-	3.426	1.104	1.630	-	2.734
Saldo final	23.151	212.549	62.706	308.406	23.311	211.637	62.706	297.654
Ativos líquidos								
	-	2.354	-	2.354	1.107	2.027	-	3.134

8 | IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO

Como referido na Nota Introdutória, a Movijovem foi equiparada a Instituição Particular de Solidariedade Social, tendo subsequentemente requisitado junto da Direção Geral de Contribuições e Impostos a atribuição de isenção em sede de IRC - Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas.

Pela redação do n.º1 do art.º44º da Lei n.º 60-A/2005 de 30 de dezembro (Lei do O.E. para 2006), a isenção de IRC é concedida automaticamente à Movijovem, deixando de estar dependente do reconhecimento prévio por parte do Ministério das Finanças. Por ser uma pessoa coletiva de utilidade pública e de possuir estatuto equiparado a instituição particular de solidariedade social (art.º10, n.º1 a) e b) do CIRC), a Movijovem passou a beneficiar de isenção automática, sem necessidade de reconhecimento.

De acordo com a legislação em vigor, as declarações fiscais estão sujeitas a revisão e correção por parte das autoridades fiscais durante um período de quatro anos (cinco anos para a Segurança Social), exceto quando tenham havido prejuízos fiscais, tenham sido concedidos benefícios fiscais, ou estejam em curso inspeções, reclamações ou impugnações, casos estes em que, dependendo das circunstâncias, os prazos são alargados ou suspensos. Deste modo, as declarações fiscais da Movijovem dos anos de 2012 a 2015 poderão vir ainda ser sujeitas a revisão.

A Direção da Movijovem entende que as correções resultantes de revisões/inspeções por parte das autoridades fiscais àquelas declarações de impostos não deverão ter um efeito significativo nas demonstrações financeiras em 31 de dezembro de 2015.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

9 | INVENTÁRIOS

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, os inventários da Movijovem eram detalhados conforme se segue:

	2015		2014	
	Montante bruto	Montante líquido	Montante bruto	Montante líquido
Cartão Jovem	8.438	8.438	8.842	8.842
Mercadorias restauração	6.436	6.436	6.319	6.319
Outros	1.381	1.381	3.660	3.660
	16.255	16.255	17.721	17.721

Nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, não foram registradas perdas por imparidade de inventários.

Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas

O custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas reconhecido, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, é detalhado conforme segue:

	2015	2014
Saldo inicial	17.721	44.511
Compras	249.667	242.998
Regularizações	-	-
Saldo final	(16.295)	(17.721)
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	251.093	269.788

10 | ATIVOS FINANCEIROS

Clientes e outras contas a receber

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, as contas a receber da Movijovem apresentavam a seguinte composição:

	2015			2014		
	Montante bruto	Imparidade acumulada	Montante líquido	Montante bruto	Imparidade acumulada	Montante líquido
Clientes	440.333	(162.686)	277.647	487.284	(202.194)	285.090
Outras contas a receber:						
Devedores por acréscimos de rendimentos (a)	374.582	-	374.582	335.498	-	335.498
CGD	250.000	-	250.000	-	-	-
FEDER (b)	91.688	-	91.688	91.688	-	91.688
Partes relacionadas (Nota 25)	-	-	-	14.956	-	14.956
Outras contas a receber	170.494	(75.416)	95.078	203.931	(75.416)	128.515
	886.764	(75.416)	811.348	646.073	(75.416)	570.657
	1.327.097	(238.102)	1.088.995	1.133.357	(277.610)	855.747

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

(a) A rubrica “Devedores por acréscimos de rendimentos” em 31 de dezembro de 2015 e 2014, tem o seguinte detalhe:

	2015	2014
Cartão Jovem	176.696	49.936
Protocolo CGD, Fidelidade i)	93.750	93.750
Alojamento e refeições	51.670	66.129
Restituição IVA IPSS	3.192	79.346
Outros	49.274	46.337
	374.582	335.498

i) Este montante refere-se ao valor a receber de donativos relativos ao 4º trimestre da Caixa Geral de Depósitos e donativos relativos aos 3º e 4º trimestres da Companhia de Seguros Fidelidade, conforme definido no protocolo entre as partes.

(a) A rubrica “Outras contas a receber - FEDER” corresponde à candidatura apresentada para a Pousada de Tavira no âmbito do QCAIII para a qual já foi apresentado um pedido de pagamento, não tendo o mesmo ainda sido recebido do Turismo de Portugal, no montante de 91.688 Euros.

Perdas por imparidade

O movimento ocorrido nas perdas por imparidade acumuladas de clientes e outras contas a receber, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, foi como segue:

	2014					2015				
	Saldo 01.01.2014	Reforços	Reversões	Utilizações	Reclassificações (Nota 13)	Saldo 31.12.2014	Reforços	Reversões	Utilizações	Saldo 31.12.2015
Clientes	190.845	35.164	(25.133)	(10.892)	12.210	202.194	44.372	(30.970)	(52.910)	162.686
Outros devedores	29.768	-	-	-	45.648	75.416	-	-	-	75.416
	220.613	35.164	(25.133)	(10.892)	57.858	277.610	44.372	(30.970)	(52.910)	238.102

11 | DIFERIMENTOS ATIVOS

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, a rubrica “Diferimentos” apresentava a seguinte composição:

	2015	2014
Quotizações	15.500	15.303
Assistência técnica	4.022	5.390
Seguros	1.670	9.557
Outros	374	865
	21.566	31.115

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

12 | INSTRUMENTOS DE FUNDOS PATRIMONIAIS

FUNDOS PATRIMONIAIS

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, os fundos da Movijovem eram representados por 67.500 títulos com o valor nominal de 5 Euros, cada.

RESERVA LEGAL

No caso da Cooperativa e conforme os seus estatutos, 25% do resultado líquido positivo anual é destinado ao reforço da reserva legal.

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, a reserva legal ascendia a 213.330 Euros e 163.111 Euros.

OUTRAS RESERVAS

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, as outras reservas são referentes na sua totalidade a reservas livres.

APLICAÇÃO DOS RESULTADOS:

- Aplicação do resultado do exercício findo em 31 de dezembro de 2014: A Assembleia Geral da Movijovem deliberou transferir o resultado líquido do exercício findo em 31 de dezembro de 2014, no montante de 200.878 Euros, 50.219 Euros para reserva legal e 150.659 Euros para resultados transitados.

- Aplicação do resultado do exercício findo em 31 de dezembro de 2013: A Assembleia Geral da Movijovem deliberou transferir o resultado líquido do exercício findo em 31 de dezembro de 2013, no montante de 556.228 Euros, para resultados transitados.

OUTRAS VARIAÇÕES NOS FUNDOS PATRIMONIAIS:

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, esta rubrica é constituída pelos subsídios do governo, não reembolsáveis, atribuídos no âmbito do QCA III, para compartilhar os investimentos realizados pela Movijovem nas pousadas de juventude e que serão reconhecidos em resultados do exercício no mesmo período de amortização do investimento.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

No exercício findo em 31 de dezembro de 2015, o movimento ocorrido nesta rubrica é o seguinte:

Pousadas	Saldo inicial	Rendimentos subsídios ao investimento (Nota 22)	Outros efeitos	Saldo final
	Évora	1.943.053	(121.571)	535.235
Mlarinho de Furnas	2.457.230	(209.412)	239	2.248.057
Tavira	1.697.104	(143.685)	6.176	1.559.595
Espinho	1.434.635	(120.982)	1.092	1.314.745
Portimão	1.361.723	(304.058)	3.986	1.061.651
Mla Nova de Cerveira	695.282	(179.129)	800	516.953
São Pedro do Sul	551.818	(152.718)	141	399.241
Penhas da Saúde	448.574	(93.523)	340	355.391
Lisboa	406.927	(171.337)	6.336	241.926
Investimento edifício	216.013	(5.786)	-	210.227
Almada	82.294	(43.969)	202	38.527
Castelo Branco	55.741	(21.501)	2.373	36.613
Areia Branca	50.370	(15.516)	1.149	36.003
Alcoutim	51.100	(15.262)	-	35.838
Lisboa Parque das Nações	40.040	(9.883)	1.404	31.561
Porto	29.404	(12.708)	14.433	31.129
Ovar	53.972	(26.308)	695	28.359
Idanha	32.000	(17.811)	490	14.679
Guimarães	23.291	(11.381)	2.004	13.914
Restantes pousadas	271.837	(176.951)	143.824	238.710
	11.902.408	(1.853.491)	720.919	10.769.836

Os outros efeitos são referentes a adições de ativos fixos decorrentes de utilizações dos subsídios concedidos, durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2015.

13 | PROVISÕES

No exercício findo em 31 de dezembro de 2015 e 2014, o movimento ocorrido na rubrica “Provisões” é conforme segue:

	Saldo	Reclassificação	Utilizações	Saldo	Utilizações	Saldo
	01.01.2014	(Nota 10)		31.12.2014		31.12.2015
Outras provisões	161.613	(45.648)	(30.426)	85.539	(85.539)	-
	161.613	(45.648)	(30.426)	85.539	(85.539)	-

14 | PASSIVOS FINANCEIROS

Fornecedores

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, a rubrica “Fornecedores” tem saldos nos montantes de 834.317 Euros e 994.681 Euros, respetivamente.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Financiamentos obtidos

Os financiamentos obtidos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, são detalhados conforme segue:

	Entidade financiadora	2015			2014		
		Montante utilizado			Montante utilizado		
		Corrente	Não Corrente	Total	Corrente	Não Corrente	Total
Instituições financeiras:							
Financiamentos bancários:							
Empréstimo Sede (a)	CGD	70.790	377.549	448.339	70.790	448.338	519.128
Empréstimo conta caucionada (b)	CGD	12.500	66.669	79.169	12.500	79.170	91.670
Empréstimo financeiro (c)	CGD	5.122.390	-	5.122.390	5.122.390	-	5.122.390
Total instituições financeiras		5.205.680	444.218	5.649.898	5.205.680	527.508	5.733.188

(a) Financiamento bancário que vence juros à taxa Euribor a 3 meses com um spread de 1%. O reembolso do capital será efetuado em 228 prestações mensais de 5.899 Euros cada, tendo-se vencido a primeira em 9 de Abril de 2003. O empréstimo em causa encontra-se garantido por uma hipoteca sobre o edifício da sede onde se encontra a Movijovem, até ao montante de 1.585.000 Euros.

(b) Conta caucionada, renegociada em 2006, cujas condições são similares ao financiamento bancário referido na alínea a) acima. O reembolso do capital será efetuado em 192 prestações mensais de 1.042 Euros cada, tendo-se vencido a primeira em 2 de maio de 2006.

(c) Financiamento bancário que vence juros a uma taxa correspondente à taxa Euribor a 6 meses acrescida de spread de 6%. O reembolso do capital é efetuado em 120 prestações mensais, tendo-se iniciado em janeiro de 2011. Este financiamento encontra-se garantido por hipotecas sobre as pousadas de juventude de Vilarinho de Furnas e Melgaço no montante total 4.750.000 Euros. A 31 de dezembro de 2015, este financiamento encontra-se em incumprimento, estando o mesmo a ser negociado pelo que a totalidade da dívida se encontra reconhecida como corrente.

15 | ADIANTAMENTOS DE CLIENTES E OUTRAS CONTAS A PAGAR

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, as rubricas “Adiantamentos de clientes” e “Outras contas a pagar” apresentavam a seguinte composição:

	2015	2014
Adiantamentos de clientes	199.585	168.955
Outras contas a pagar:		
Credores por acréscimos de gastos (a)	1.954.708	1.601.014
Fornecedores de investimentos	55.495	179.194
Partes relacionadas (Nota 25)	9.472	9.443
Outros	64.921	50.136
	2.084.596	1.839.787

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

(a) A rubrica “Credores por acréscimos de gastos” apresenta o seguinte detalhe:

	2015	2014
Juros a liquidar i)	1.264.696	960.836
Remunerações a liquidar	517.871	523.737
Desenvolvimento plataforma IDRYL	52.294	-
Despesas bancárias	35.132	24.563
Eletricidade	22.080	27.665
Outros acréscimos	62.635	64.213
	<u>1.954.708</u>	<u>1.601.014</u>

i) O aumento verificado na rubrica é justificado pelo não pagamento de juros, decorrente da renegociação do contrato de financiamento (Nota 14).

16 | ESTADO E OUTROS ENTES PÚBLICOS

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, as rubricas “Estado e outros entes públicos” apresentavam a seguinte composição:

	2015		2014	
	Ativo	Passivo	Ativo	Passivo
Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas:				
Retenção na fonte	8.882	-	8.882	-
Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares	-	21.515	-	21.919
Imposto sobre o Valor Acrescentado	-	24.571	76.001	-
Contribuições para a Segurança Social	-	80.618	-	139.715
	<u>8.882</u>	<u>126.704</u>	<u>84.883</u>	<u>161.634</u>

Em 31 de dezembro de 2010, a Movijovem tinha em mora a contribuição para a Segurança Social do mês de novembro, no montante de 174.962 Euros. Adicionalmente, não liquidou em janeiro de 2011, a contribuição devida de dezembro, no montante de 87.955 Euros. Em 14 março de 2011, a Movijovem assinou um plano de pagamento no qual se compromete a liquidar as contribuições em dívida em 60 meses, no montante mensal de 4.351 Euros. À data de 31 de dezembro de 2015 a Movijovem já efetuou o pagamento da totalidade das prestações.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

17 | DIFERIMENTOS PASSIVOS

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, a rubrica do passivo corrente “Diferimentos” apresentava a seguinte composição:

	2015	2014
Contratos de concessão (a)	241.641	-
Subsídios ao investimento (b)	125.160	714.828
Protocolos de alojamento (c)	77.810	88.321
Outros	17.028	10.626
	<u>461.639</u>	<u>813.775</u>

(a) A rubrica “Contratos de concessão” inclui os valores correspondentes aos pagamentos iniciais respeitantes aos contratos de concessão da gestão das Pousadas, que apenas terão início durante o exercício de 2016.

(b) A rubrica “Subsídios ao investimento” inclui valores correspondentes a: (i) subsídios (FEDER) respeitantes a candidaturas apresentadas no âmbito do QCAIII e (ii) participações aprovadas no âmbito do incentivo a eficiência energética. A Movijovem encontra-se a diferir os subsídios que se encontram nas seguintes situações: (i) aqueles que não foram recebidos, existindo algumas dúvidas quanto ao seu recebimento ou (ii) estão afetos a investimentos que ainda não foram executados ou cujas obrigações de devolução existem. Nessas circunstâncias, a Cooperativa não se encontra a reconhecer os subsídios afetos em fundos patrimoniais.

(c) A rubrica “Protocolos de alojamento” refere-se na sua maioria a protocolos realizados com diversos municípios e outras instituições para a participação em 2015 e períodos subsequentes no esforço de desenvolvimento das redes de pousadas de juventude, sendo que os mesmos são reconhecidos em rendimentos à medida que as condições referidas nos protocolos se materializam. Durante os exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, a Movijovem regularizou protocolos que se encontravam extintos ou com prazos de validade expirados nos montantes de 74.996 Euros e 291.548 Euros (Nota 22).

18 | RÉDITO

O rédito reconhecido pela Movijovem, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, é detalhado conforme se segue:

	2015	2014
Venda de bens	1.692.069	1.620.461
Prestação de serviços	5.185.156	4.601.039
	<u>6.877.225</u>	<u>6.221.500</u>

A rubrica “Venda de bens” inclui essencialmente as vendas do cartão jovem e cartão pousadas.

A rubrica “Prestação de serviços” inclui essencialmente as prestações de serviços de alojamento e refeições.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

19 | FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS

A rubrica “Fornecimentos e serviços externos”, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, é detalhada conforme segue:

	2015	2014
Serviços especializados	1.058.454	775.474
Energia e fluidos	812.940	780.934
Subcontratos	659.430	667.630
Serviços diversos	428.830	466.118
Materiais	37.516	29.070
Deslocações, estadas e transportes	33.526	14.600
	<u>3.030.696</u>	<u>2.733.826</u>

20 | GASTOS COM O PESSOAL

A rubrica “Gastos com o pessoal”, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014 é detalhada conforme segue:

	2015	2014
Remunerações do pessoal	3.375.475	3.144.508
Encargos sobre remunerações	751.334	841.020
Remunerações dos órgãos sociais (Nota 23)	124.848	28.704
Indemnizações	36.637	14.982
Seguros de acidentes trabalho e doenças profissionais	28.087	15.737
Outros gastos com pessoal	8.068	1.325
	<u>4.276.044</u>	<u>3.914.316</u>

O número médio de empregados ao serviço da Movijovem nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014 foi de 320 e 326, respetivamente.

21 | GASTOS DE DEPRECIAÇÃO E DE AMORTIZAÇÃO

A decomposição da rubrica “Gastos de depreciação e de amortização”, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, é conforme se segue:

	2015	2014
Ativos físicos (Nota 6)	1.788.013	1.751.481
Ativos Intangíveis (Nota 7)	4.927	3.025
	<u>1.792.940</u>	<u>1.754.506</u>

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

22 | OUTROS RENDIMENTOS E GANHOS

A decomposição da rubrica “Outros rendimentos e ganhos”, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, é conforme se segue:

	2015	2014
Rendimentos de subsídios ao investimento (Nota 12)	1.853.481	1.725.300
Mecenato	389.023	454.781
Rendimentos suplementares	54.943	37.105
Rendimentos e ganhos em investimentos não financeiros	17.924	16.158
Outros (a)	243.188	925.071
	<u>2.558.559</u>	<u>2.158.434</u>

(a) Durante os exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, esta rubrica inclui a regularização dos protocolos de alojamento, nos montantes de, aproximadamente, 74.996 Euros e 291.548 Euros, respetivamente (Nota 17).

No exercício findo em 31 de dezembro de 2014, esta rubrica inclui participações financeiras não reembolsáveis, nos montantes de 375.000 Euros (Nota 25), concedidas pelo IPDJ à Movijovem.

23 | OUTROS GASTOS E PERDAS

A composição da rubrica “Outros gastos e perdas”, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, é conforme se segue:

	2015	2014
Serviços bancários e encargos financeiros	53.728	58.071
Juros de mora e compensatórios	23.630	20.687
Quotizações	21.378	34.713
Outros	216.789	81.383
	<u>325.525</u>	<u>175.454</u>

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

24 | JUROS E GASTOS SIMILARES

Os juros e gastos similares suportados, no decurso dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, são referentes na sua totalidade a juros suportados decorrentes de financiamentos bancários obtidos, nos montantes de 310.570 Euros e 349.762 Euros, respetivamente.

25 | PARTES RELACIONADAS

As seguintes pessoas coletivas detêm mais de 20% do capital subscrito em 31 de dezembro de 2015 e 2014:

Nome	2015		2014	
	%	Montante	%	Montante
Instituto Português da Juventude ("IPJ")	80	270.000	80	270.000
Associação dos Utentes das Pousadas de Juventude ("AUPJ")	20	67.500	20	67.500

No decurso dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, foram efetuadas as seguintes transações com partes relacionadas:

	2015		2014	
	Serviços prestados (Nota 16)	Subsídios à Exploração (Nota 26)	Serviços prestados (Nota 16)	Quotas remuneradas a ganhar (Nota 25)
IPJ	8.282	780.000	8.282	875.000
AUPJ	-	-	-	-
	<u>8.282</u>	<u>780.000</u>	<u>8.282</u>	<u>875.000</u>

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, a Movijovem apresentava os seguintes saldos com partes relacionadas:

	2015		2014	
	Contas a receber (Nota 10)	Contas a pagar (Nota 15)	Contas a receber (Nota 10)	Contas a pagar (Nota 15)
IPJ	(1.600)	-	12.158	-
AUPJ	-	8.472	-	8.472
	<u>(1.600)</u>	<u>8.472</u>	<u>12.158</u>	<u>8.472</u>

Remunerações do pessoal chave da Gestão

As remunerações do pessoal chave da Gestão, que inclui apenas os membros da Direção da Movijovem, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 2014, foram de 124.848 Euros e 96.704 Euros (Nota 20), respetivamente.

5 | ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

26 | SUBSÍDIOS À EXPLORAÇÃO

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, a rubrica inclui os montantes de 784.599 Euros e 41.653 Euros, respetivamente. Os subsídios à exploração são relativos a apoios financeiros à exploração das pousadas de juventude, financiados pelo Estado.

27 | GARANTIAS BANCÁRIAS E OUTROS COMPROMISSOS

Em 31 de dezembro de 2015 e 2014, a Movijovem tinha assumido responsabilidades por garantias bancárias prestadas, como segue:

<u>Tipo de Garantia</u>	<u>Beneficiário</u>	<u>Validade</u>	<u>31.12.2015</u>	<u>31.12.2014</u>
Garantia bancária	EDP,S.A	s/validade	3.781	3.781
Garantia bancária	GDP,S.A	s/validade	1.357	1.357
			<u>5.138</u>	<u>5.138</u>

A Cooperativa encontra-se a pagar uma pensão de sobrevivência à viúva de um antigo colaborador, no montante de 262 Euros por ano. Esta pensão tem vindo a ser registada como custo à medida que é paga, não se encontrando registada qualquer provisão para lhe fazer face.

Técnico Oficial de Contas

A Direção

Graça Carrilho
(Vogal)

Ricardo Araújo
(Presidente)

Lídia Praça
(Vogal)

moviJovem[®]