



IPG Politécnico
|da|Guarda
Polytechnic
of Guarda

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Licenciatura em Gestão

Ana Rita Monteiro Pereira

setembro| 2014





Escola Superior De Tecnologia E Gestão

Instituto Politécnico Da Guarda

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

ANA RITA MONTEIRO PEREIRA

RELATÓRIO PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE LICENCIADO EM GESTÃO

SETEMBRO/2014

Ficha de Identificação

Aluno: Ana Rita Monteiro Pereira

Nº de Aluno: 1010551

Morada: Rua do Serrado, 23 R/C Esquerdo- Mioma, 3560-085 Viseu (Portugal)

E-mail: ritapereira_66@hotmail.com

Licenciatura: Gestão

Estabelecimento de Ensino: Escola Superior de Tecnologia e Gestão

Instituto Politécnico da Guarda

Empresa Acolhedora: Background- Serviços Profissionais de Produção

Morada: Rua Abade Faria, n.º 48 – R/C Dto. 1900-008 Lisboa

Contacto: 218 402 501 e 936 721 144

E-mail: geral@background.pt

Tutor na Empresa: Cláudia Regina

Cargo: Presidente e Diretora de produção

Orientador na ESTG-IPG: Maria Manuela Figueira Neves

Duração do estágio curricular: 400h

Início do estágio curricular: 1 de Julho de 2014

Conclusão do estágio curricular: 9 de Setembro de 2014

Agradecimentos

À professora Maria Manuela Figueira, pelo seu profissionalismo, prontidão e disponibilidade para ser minha orientadora.

À professora Rute Abreu por todos os seus ensinamentos, e por toda a sua disponibilidade durante a realização do estágio curricular.

À professora Fátima David por toda a sua disponibilidade constante, e por todos os seus conselhos, bastante uteis na realização do estágio.

A toda a equipa da Background, pela sua hospitalidade, disponibilidade e partilha de conhecimentos, bastante enriquecedores e uteis para vida profissional e pessoal.

À minha avó, pela força, apoio incondicional em todos os bons e maus momentos, dedicação, companhia, carinho e confiança.

À minha família, pelo apoio, força e confiança, ao longo do curso.

À Mónica Silva, por toda a paciência, carinho e companheirismo.

Aos meus colegas, em especial à Adriana Pires, Ana Rita Monteiro, Ivo Gonçalves, Joana Almeida, Joana Morais, Marina Mota, por todo o apoio, partilha de momentos e experiências, desde o início desta etapa.

Aos meus amigos, em especial à Ana Filipa Rodrigues, Mariana Marinho e Patrícia Almeida, por estarem sempre disponíveis e presentes.

A todos vós, muito obrigado.

Plano de Estágio

O plano de estágio a seguir apresentado foi elaborado pela Presidente da Background-Serviços Profissionais de Produção, Cláudia Regina, que ao longo do estágio desempenhou o papel de orientadora.

Atividades Programadas:

- Elaboração de um plano financeiro da Background para futuras apresentações da empresa a potenciais investidores.
- Organização da contabilidade para facilitar a entrega de documentos devidamente organizados ao contabilista da empresa.
- Realizar o estudo SROI, relativo à Background.
- Ajudar na realização da campanha nacional comunitária "Vamos ao Teatro".

Resumo

O presente relatório tem como objetivo descrever todas as atividades realizadas durante o estágio curricular realizado na Background- Serviços Profissionais de Produção, consolidando e aplicando desta forma todos os conhecimentos adquiridos ao longo do curso de licenciatura em Gestão da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico da Guarda.

Nas seguintes páginas irão ser descritas todas as experiências, dificuldades, conquistas e conhecimentos realizados ao longo do estágio realizado na Background- Serviços Profissionais de Produção. Para tal, este relatório estará dividido em 3 capítulos.

No primeiro capítulo será feita uma breve apresentação da empresa Background. No segundo serão descritas todas as atividades realizadas ao longo das 400h de estágio realizadas, onde será apresentada uma análise financeira da empresa. No último será feito uma reflexão crítica sobre todas as atividades realizadas e como esta experiência será benéfica para o futuro da aluna.

Palavras-chave: Cultura, Teatro, Investidores, Valores Financeiros, SROI.

Classificação Jel: M15 - IT Gestão (Administração de Empresas) , M40 – Geral(Contabilidade e Auditoria).

Índice Geral

Ficha de Identificação.....	II
Agradecimentos	III
Plano de Estágio	IV
Resumo	V
Índice Geral	VI
Índice de Tabelas	VII
Índice de Gráficos.....	VII
Índice de Figuras	VII
Glossário de Siglas	VIII
Introdução.....	1
Apresentação Biográfica.....	2
1. A Background.....	3
1.1. Identificação da Empresa	3
1.2. Criação da Background.....	3
1.3. O que faz a Background e como o faz	4
1.4. Valores e Objetivos.....	6
1.5. Historial	7
2. Funções Desenvolvidas	9
2.1. Introdução	9
2.2. Tarefas Realizadas	10
2.2.1. Plano Financeiro.....	10
2.2.2. Organização da Contabilidade	14
2.2.3. Estudo SROI.....	15
2.2.4. Campanha Nacional Comunitária “ Vamos ao Teatro”	18
Conclusão	20

Bibliografia.....	21
Anexos	22
Anexo 1- Artigo 66º-A do EBF, Código do IRC.....	22
Anexo 2- Modelo da DR.....	22
Anexo 3- Modelo do Balanço	22
Anexo 4- Balanço, DR e Balanço Funcional	22
Anexo 5- Mapa de Despesas/ Receitas	22
Anexo 6- SROI	22

Índice de Tabelas

Tabela 1- Mapa do VAL.....	17
----------------------------	----

Índice de Gráficos

Gráfico 1- Resultado Líquido do Período	11
Gráfico 2- Prestação de Serviços.....	11
Gráfico 3- Tesouraria Líquida	12
Gráfico 4- Contactos Realizados	13

Índice de Figuras

Figura 1- Logótipo Principal	19
Figura 3- Logótipo criado por Andreia Rebeca.....	19
Figura 2- Logótipo alterado pela Delta.....	19

Glossário de Siglas

BG- Background

DR- Demonstração de Resultados

ESTG- Escola Superior de Tecnologia e Gestão

IPG- Instituto Politécnico da Guarda

IRS- Imposto Sob Rendimento das pessoas Singulares

PAPI- Programação e Avaliação de Projetos de Investimento

SROI- Social Return On Investment – Retorno do Investimento Social

TIR- Taxa Interna de Rentabilidade

VAL- Valor Atual Líquido

Introdução

O estágio curricular foi realizado entre os dias 1 de julho de 2014 e o dia 9 de setembro de 2014, na empresa Background- Serviços Profissionais de Produção, na área de gestão, e teve como objetivo primordial a conclusão da última etapa para a obtenção do grau de licenciada em Gestão pelo Instituto Politécnico da Guarda.

O estágio curricular é a última fase para a conclusão e obtenção da licenciatura, representando uma primeira abordagem ao mercado de trabalho, dando assim a oportunidade de se ter um primeiro contacto com a área escolhida. Permite desta forma esclarecer todas as últimas dúvidas, e assim ter a certeza das escolhas feitas ao longo destes anos. É altura de pôr em prática todos os conhecimentos adquiridos, não só a nível profissional como também ao nível de relacionamentos humanos, o saber estar num ambiente de trabalho.

O presente relatório de estágio tem ainda como objetivo ser um documento refletivo de todas as atividades realizadas ao longo do mesmo, tendo por base o Plano de Estágio Curricular inicialmente elaborado. Neste relatório são apresentadas todas as dificuldades, exprimem-se sentimentos, justificam-se soluções e decisões tomadas, demonstram-se competências, tendo sempre em conta aspetos relevantes do estágio e do percurso académico a que a aluna foi submetida.

O corpo deste relatório está baseado nas normas expressas no Documento Regras de Estágio/Projeto de Fim de Curso, na Adenda ao Regulamento de Estágios do IPG e encontra-se escrito de acordo com o novo Acordo Ortográfico. Por consequente, o presente relatório está estruturado em 3 grandes capítulos: no primeiro é apresentada a empresa onde foi realizado o estágio, no segundo vai ser explicado da forma mais explícita possível todas as atividades desenvolvidas, as várias dificuldades que surgiram e como foram ultrapassadas, no último capítulo serão elaboradas as principais conclusões e realçando os aspetos que marcaram o percurso da estagiária.

Apresentação Biográfica

Quem é? O que quer? Para onde vai?

A vida é como um jogo, e como dizia William Shakespeare, “*O Destino embaralha as cartas, mas somos nós que jogamos.*”. Cada pessoa define-se pelos seus atos, e as ações ficam para quem as pratica, já diziam os antigos.

Desde muito cedo, que demonstra uma personalidade forte e bastante observadora. Na escola primária tudo era motivo para a sua distração, até uma simples mosca lhe despertava curiosidade.

Sempre demonstrou ter um grande sentido de responsabilidade, partilha e preocupação com os outros. Com apenas dois anos “ofereceu” a sua chupeta a um cão com a finalidade de este o levar para a sua cria.

Ao longo do seu percurso escolar sempre foi uma aluna aplicada e regular, com tendência para preferir a área das matemáticas e ciências exatas. Sempre descrita como inteligente e trabalhadora.

Como diz Fernando Pessoa, “*O Homem é do tamanho do seu sonho*”, é assim que se revê nesta frase. Sonhadora, mas daquelas com os pés assentes em terra firme.

Determinada e com metas reais e possíveis bem traçadas, quer um futuro onde se sinta feliz e realizada.

1. A Background

1.1. Identificação da Empresa

Nome: Background, Serviços Profissionais de Produção

Sede: Rua Abade Faria, n.º 48 – R/C Dto. 1900-008 Lisboa

Telefone: 218 402 501

Telemóvel: 936 721 144

Sítio: www.background.pt/

Email: geral@background.pt

Tipo de sociedade: cooperativa

Fundação: 2009

Presidente: Cláudia Regina

Nº. De funcionários: 6

1.2. Criação da Background

A Background (BG) foi fundada em 2009 pela sua atual presidente, Cláudia Regina, e tem como principal objetivo dar resposta à falta de serviços profissionais de produção na área da cultura no nosso país. Com ajuda de toda a sua equipa pretende apoiar os artistas na realização das suas performances, e assim fazer chegar ao público espetáculos com elevada qualidade.

Desde a sua criação até à atualidade, a BG ajudou das mais diversas formas, a fazer chegar ao público todo o tipo de espetáculos.

Em 2011, a sua presidente Cláudia Regina, recebeu o prémio Natércia Campos, que pretende distinguir o percurso e carreira de um promotor cultural nacional.

1.3. O que faz a Background e como o faz

“Acreditamos que bons espetáculos têm o poder de transformar perceções. Cada indivíduo é uma peça deste todo social onde atuamos”, como diz Cláudia Regina, presidente da BG, a cada apresentação que faz da mesma. Essa é a função da BG na sociedade, ajudando os artistas a fazer chegar ao público toda a magia da arte, sob as mais variadas formas.

A sua MISSÃO é oferecer resposta às numerosas necessidades de produção dos agentes culturais, privilegiando projetos artísticos de reconhecido interesse público (estruturas fixas ou projetos pontuais) e, em simultâneo, promover o cumprimento do programa de responsabilidade social de uma empresa parceira, assegurando-lhe um retorno positivo em matéria de imagem corporativa.

Presta serviços profissionais de produção a projetos de natureza artística, conjugando os interesses dos diversos *stakeholders*, sendo eles investidores privados, agentes culturais ou profissionais de produção.

Com uma equipa especializada com um grande know how a BG consegue fazer a produção de um espetáculo completo, desde a criação da sua imagem até à sua apresentação ao público. Para tal, presta serviços em variadas áreas como é o caso:

- Design de Produção
 - Desenho de Produção
 - Produção dos projetos *in loco*
- Serviços Técnicos
 - Bilheteira
 - Frente de casa
 - Direção de cena
 - Acolhimento

- Agenciamento de serviços técnicos
 - ✓ Realização Plástica do Espetáculo
 - ✓ Luminotecnia e Sonoplastia
- Apoio à Gestão
 - Criação de Planos de Marketing (gerais e específicos)
 - Criação de inquéritos ao público e tratamento da informação
- Imagem & Comunicação
 - Promoção e Divulgação
 - ✓ Contactos com a Imprensa
 - ✓ Conferências de Imprensa
 - ✓ Divulgação nos diversos meios publicitários (agendas culturais, vídeo-painéis, circuitos MUPI, etc.)
 - Design Gráfico (imagem do espetáculo e todos os suportes gráficos: postais, flyers e e-flyers, programas de mão, cartazes, mupis, web design)
 - Registo Fotográfico (ensaios e fotos de cena)
 - Registo de Vídeo (making-off ou vídeos promocionais)
- Apoio Administrativo
 - Tratamento de informação
 - Relatórios de pós-produção
- Venda de Espetáculos
 - Itinerâncias
 - Criação de um dossier de espetáculos a propor anualmente
- Ações de Formação
 - Métodos organizativos (a realizar nas estruturas artísticas)
 - Formação Geral (direcionadas a produtores culturais)

- Formação Específica:
 - ✓ Criação, envolvimento e fidelização de público
 - ✓ Gestão de recursos (materiais e humanos)
 - ✓ Marketing cultural

Desta forma pode ser solicitada para produzir um espetáculo completo ou apenas para alguns serviços.

1.4. Valores e Objetivos

Os valores e objetivos são dois pontos fulcrais, que definem bem uma empresa e o caminho pelo qual se deseja guiar no futuro. São exigências para atingir algo, trabalhando para manter e melhorar a sua reputação.

Valores:

- Qualidade – dos projetos com que colabora e dos serviços que presta
- Competência - seleciona pessoas com o perfil mais adequado a cada função
- Paixão Comum
- Confiança
- Clareza – honestidade e transparência em todos os procedimentos
- Responsabilidade Social

Objetivos:

- Dar resposta a necessidades efetivas de produção, manifestadas pelas estruturas artísticas;

- Proporcionar o encontro de interesses entre a realização de eventos culturais e investimento privado;
- Ajustar os custos dos serviços profissionais de produção às possibilidades das estruturas artísticas, sem prejuízo da valorização real dos mesmos;
- Sublinhar a importância dos serviços de produção e melhorar as condições em que os mesmos são prestados;
- Contribuir para uma maior participação das companhias portuguesas em eventos culturais no estrangeiro;
- Implementar métodos organizacionais em projetos de natureza cultural;
- Contribuir para a formação dos produtores em Portugal através de ações de formação regulares;
- Sensibilizar os *media* para a utilização do seu poder de comunicação na divulgação das artes e dos seus *sponsors*.

Fonte: Informação retirada da empresa

1.5. Historial

Ao longo dos seus 6 anos, colaborou com os mais diversos projetos. Destacam-se entre eles em:

2009:

- ✓ Fórum Nacional de Estratégia e Marketing, promoção das estruturas artísticas com que colaboramos, Porto
- ✓ “DARWIN... TRA LE NUVOLE” do Piccolo Teatro di Milano, no Teatro Nacional D. Maria II, Lisboa

2010:

- ✓ Festival Internacional de Máscaras e Comediantes, Castelo de S. Jorge, em Lisboa
- ✓ Festival TeatroAgosto, Fundão
- ✓ SEMINÁRIO CRIAÇÃO E FORMAÇÃO DE PÚBLICOS, com Carlo Torresani (Director do Dpt. Promozione Culturale do Teatro alla Scala de Milão) – São Luiz Teatro Municipal, Jardins de Inverno, em Lisboa

2011:

- ✓ *FABULA BUFFA* dos Teatro Picaro, espetáculo apresentado Rivoli Teatro Municipal, Porto
- ✓ ABERTURA DO 28º FESTIVAL DE ALMADA, com Fabula Buffa , Teatro Picaro
- ✓ ICENT, VAN E GOGH, espetáculo apresentado Rivoli Teatro Municipal, Porto
- ✓ FLASHMOB na rua St. Catarina, Porto

2012:

- ✓ Festival TeatroAgosto, acolhimento, apoio à produção
- ✓ Abertura do AVANTEATRO com apresentação do espetáculo “*Oscar e a Sra. Cor-de-Rosa*” de Lídia Franco
- ✓ FERIA de Teatro de Castilla y León, promoção das estruturas artísticas com que colaboramos, Ciudad Rodrigo, Espanha

2013:

- ✓ Apresentação do espetáculo “Um Dia de Raiva” do grupo GENTES no Fórum Romeu Correia, em Almada
- ✓ MOV'es Movimentos da Economia Social 1ª Mostra de Atividades Culturais, iniciativa CASES, Produção Background spp, apoio Institucional Câmara Municipal de Lisboa, Apoios Metro Lisboa, Turismo de Lisboa, ETIC, SPA.

2014:

- ✓ Campanha Vamos ao Teatro, campanha nacional comunitária
- ✓ “**o fascismo dos bons homens**”, produzido a partir de “A máquina de fazer espanhóis”, de Valter Hugo Mãe. Em cena no Teatro Cinearte – A Barraca, em Lisboa.

2. Funções Desenvolvidas

2.1. Introdução

Ao longo das próximas páginas irão ser descritas, da forma mais explícita possível, as funções desempenhadas ao longo do tempo do Estágio Curricular realizado na Background.

Este estágio teve uma carga horária de 8h diárias, com um horário das 10h as 19h, com uma hora de pausa para almoço. Por cada cinco dias de trabalho consecutivo tinha direito a 2 dias de folga, o que perfazia uma carga mensal a rondar as 180h.

Durante todo o estágio, a orientadora Cláudia Regina, teve um papel determinante no acolhimento, adaptação e sucesso no cargo desempenhado, assim como as colegas Sofia Rodrigues e Alcina Coelho. Deve ser destacado o apoio e companheirismo de toda a equipa da Background. Foi possível aprender, rir, partilhar experiências, e aplicar os “10 mandamentos das relações humanas”, “(...) que para uma boa relação com o próximo é importante: falar com as pessoas, sorrir para as pessoas, chamar as pessoas pelo seu nome, ser amigo e prestativo, ser cordial, interessarmo-nos sinceramente pelos outros, ser generoso em elogiar e cauteloso em criticar, saber aceitar os sentimentos dos outros, preocuparmo-nos com os sentimentos dos outros e procurar sempre apresentar um excelente trabalho”, como diz CHIAVENATO em *Gestão de Pessoas*.

Diariamente, eram realizadas as tarefas necessárias para cumprir o plano de estágio previamente estabelecido e eram corrigidos erros cometidos. Ao final do dia, era dado um feedback, permitindo assim aprender e realizar as tarefas sem constante supervisão.

Ao longo do tempo de estágio, foram realizadas algumas “saídas em excursão”, como descrevia alegremente a Cláudia Regina, para ver espetáculo de artistas que são apoiados pela BG.

2.2. Tarefas Realizadas

2.2.1. Plano Financeiro

O plano financeiro tinha como objetivo dar à BG valores numéricos para valorizar a sua apresentação a possíveis investidores, mostrando desta forma que uma empresa que apoia a arte também pode ser interessante ao investimento.

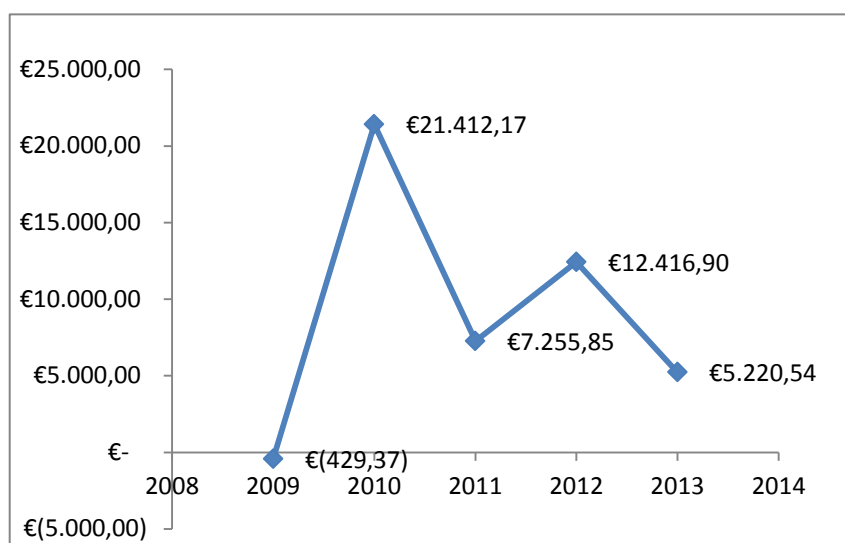
Para ser possível chegar a valores, foram facultados vários dados contabilísticos, balanços, DR's e as folhas de IRS. Segundo o Artigo 66º-A do EBF, Código do IRC, a BG está isenta de IVA (Anexo 1). Como o modelo de DR e balanço (Anexos 2 e 3 respetivamente) usados pelo contabilista não se assemelhavam aos que eram utilizados nas Unidades Curriculares do curso de Gestão do IPG, optou-se por o primeiro passo a realizar ser a organização dos dados, passando todos os valores para um documento Excel já com os quadros habituais.

Já com a informação organizada, procedeu-se a elaboração de três gráficos, Resultado Líquido do Período, Prestação de Serviços e Tesouraria Líquida.

O plano final apresentado à orientadora, era um documento Word onde eram apresentados os gráficos com a respetiva análise.

A BG consegue apresentar valores finais positivos, à exceção do ano de 2009 que foi o ano em que iniciou a sua atividade, como se pode verificar no gráfico 1. No ano de 2010 a BG obteve o seu melhor resultado líquido ultrapassando os 20.000€, em 2011 apresentou um valor positivo mas bastante mais baixo que no ano anterior, ficando pelos cerca de 7000€, no ano seguinte obteve o seu segundo melhor resultado atingindo os 12.000€, voltando depois a cair em 2013 para os 5000€. Desde o ano de 2010 que a BG tem vindo a sentir a crise, que cada vez mais é uma realidade maior em Portugal e ainda mais acentuada na cultura, justificando assim a descida tão acentuada de 2010 para 2011, como se verifica no gráfico 1.

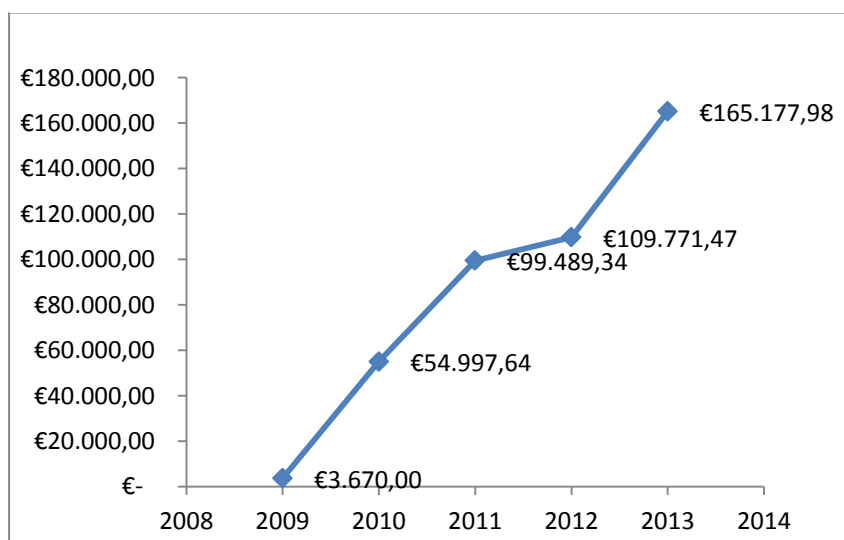
Gráfico 1- Resultado Líquido do Período



Fonte: Elaboração própria do gráfico 1

A BG é uma empresa que realiza prestações de serviços, e ao longo dos seus 5 anos de laboração tem visto o seu valor crescer muito rapidamente, como se pode confirmar através do gráfico 2. Da passagem do ano de 2009 para 2010 foi onde se verificou-se o mais acentuado crescimento desse valor, também pelo facto de 2009 ser o ano de iniciação e a BG ainda não ser conhecida. Do ano de 2011 em diante continua-se a verificar uma notória subida do valor das prestações de serviços, mas já não tão vertiginosas como se verifica no gráfico 2.

Gráfico 2- Prestação de Serviços

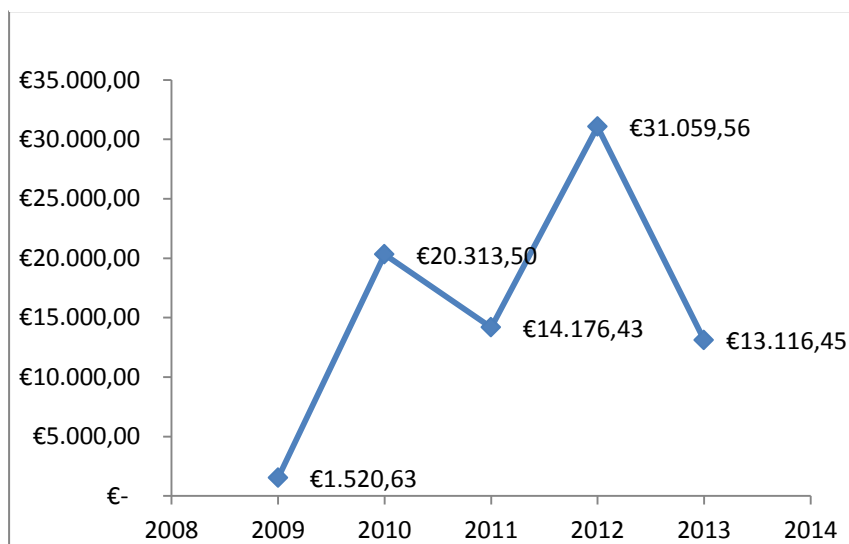


Fonte: Elaboração própria do gráfico 2

A situação de Tesouraria de uma empresa reflete o excesso ou a falta de meios financeiros (fundos) para fazer face às exigibilidades correntes (de curto prazo), tomando em consideração o Fundo de Maneio. Para ser possível chegar aos valores de tesouraria, foi preenchido um balanço funcional (anexo 4).

A BG apresentou sempre valores positivos de tesouraria, podendo assim dar resposta às exigibilidades correntes de curto prazo, como se pode verificar no gráfico 3. No seu primeiro ano teve um valor bastante baixo devido ao valor de capital próprio como se pode verificar no anexo 4. Em 2010 a sua tesouraria ultrapassou os 20.000€ devido ao aumento de capital próprio. Em 2011 o seu valor baixou para os 14.000€ com o aumento do valor dos acionistas no Fundo de Maneio de Extra-Exploração, tendo subido substancialmente no ano seguinte para os 30.000€, refletido no aumento do capital próprio. No ano de 2013 voltou a baixar o seu valor para os 13.000€, devido à diminuição do capital próprio, tal como se pode comprovar essas as variações no gráfico 3 e no anexo 4.

Gráfico 3- Tesouraria Líquida

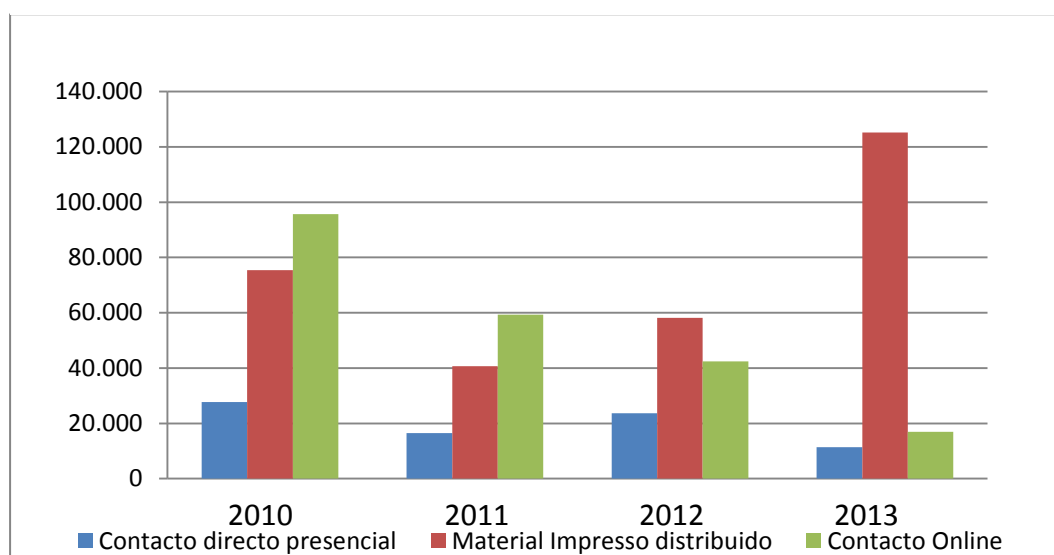


Fonte: Elaboração própria do gráfico 3

Foram também fornecidos dados relativos a contactos efetuados pela BG, através de contacto direto, da distribuição de material impresso em eventos, feiras, espetáculos entre onde esteve presente, ou através de contacto online para as suas bases de dados,

Para demonstrar aos seus atuais investidores que está a cumprir o acordado, a BG aposta fortemente na realização de contactos diretos e indiretos e assim fazer chegar o nome e a imagem dos seus atuais investidores ao público alvo. Como se pode verificar no gráfico 4, no ano de 2010 foram os contactos online que mais contribuíram para essa mostra para com os stakeholders, mas ainda assim com pouca diferença para o material impresso. No ano seguinte, verificou-se uma visível diminuição dos valores, mas mantendo-se os contactos online como os mais utilizados. Em 2012 com a atualização das bases de dados e com uma maior presença em feiras e congressos e com um aumento de circuitos de mupis cedidos pela Camara Municipal de Lisboa ocorreu um aumento do material impresso, tendo o mesmo valor crescido visivelmente no ano de 2013 e continuando a baixar os contactos online.

Gráfico 4- Contactos Realizados



Fonte: Elaboração própria do gráfico 4

Durante a elaboração deste Plano Financeiro, surgiram várias dificuldades, que dificultaram a sua elaboração. As informações contabilísticas fornecidas foram o maior obstáculo, pois a forma como a contabilidade estava organizada não era clara e não havia dados presentes nas DR's, nos Balanços ou nos balancetes, como era o caso de depreciações o que impediu a elaboração de mais mapas de demonstrações financeiras. Com esta falta de informação, o plano financeiro ficou cingido aos gráficos acima apresentados (gráficos 1,2 e 3).

A falta de informação permitiu à aluna conseguir superar os seus receios em relação à contabilidade, e assim sozinha analisar informação contabilística, para desta forma aplicar todos os conhecimentos que foram adquiridos ao longo dos últimos três anos. Em relação ao plano apresentado, a avaliação final foi bastante positiva e os dados prontamente acrescentados ao livro de apresentação da BG para possíveis investidores.

2.2.2. Organização da Contabilidade

Na BG todos os gastos e ganhos são organizados pela responsável pela parte administrativa, Alcina Coelho, que apresenta ao contabilista todos os dados já previamente organizados. Desta forma, é possível estar a par dos gastos que a empresa já teve bem como das receitas, e deste modo ter a real noção do dinheiro disponível.

Todas as despesas e receitas são inseridas no documento Excel (anexo5), que está dividido pelos respetivos meses do ano (de janeiro a dezembro), e em cada mês estão identificadas as despesas e receitas. À aluna foi proposto que durante todo o estágio ficasse totalmente encarregue de fazer este tratamento de dados. Desta forma, durante todo o tempo de estágio esse documento de Excel passou apenas a ser da responsabilidade da aluna.

As despesas estão classificadas por diferentes tipos:

- Alimentação, valores gastos em restaurantes, cafés, hipermercados, entre outros.
- Bens consumíveis, todo o tipo de compras de materiais de escritório, produtos para funcionários.
- Comunicações, faturas de telemóveis e internet.
- Deslocações, viagens que eram feitas ao serviço da BG no metro, comboio, autocarros e carro.
- Prestação de serviços, despesas ao encargo da BG com algum espetáculo.
- Estágio, pagamentos de IRS e Segurança Social relativos ao estágio profissional da Sofia Rodrigues.
- Os restantes gastos, que não entram nos anteriores.

As receitas estão classificadas em:

- Prestação de serviços
- Receitas de Bilheteiras
- Vouchers

Ao longo do estágio, qualquer fatura era tratada apenas pela aluna, devendo a mesma proceder à sua identificação como gasto ou ganho, e de seguida fazer a sua introdução no documento Excel. Esta tarefa era realizada diariamente. Para além de fazer o tratamento das faturas eletronicamente, também era necessário proceder à arquivação das mesmas. Eram colocadas numa pasta arquivadora com separadores para cada mês do ano, e devidamente identificadas como despesas ou receitas. Foi também solicitado à aluna que inserisse dados no portal das finanças o valor das faturas.

Ao longo da realização desta tarefa não surgiram grandes dificuldades, destacando-se apenas a dificuldade inicial da adaptação à classificação adotada pela BG e a inserção dos dados no portal das finanças. Para poderem ser ultrapassadas estas dificuldades, a responsável Alcina Coelho esteve completamente disponível para esclarecer todos os procedimentos e dúvidas. Disponibilidade essa que se manifestou durante todo o tempo de estágio.

Com esta tarefa a aluna criou uma responsabilidade de ter uma tarefa diária exclusivamente a seu cargo, apresentando ao final do dia o valor atualizado. Permitiu-lhe, ainda ganhar mais confiança em si própria e na sua capacidade de aprendizagem e aplicação de conhecimentos adquiridos.

2.2.3. Estudo SROI

O SROI-*Social Return on Investment* é um indicador com reconhecidas vantagens entre as organizações do setor social. De acordo com a 4Change, o “SROI é uma análise custo-benefício do valor social gerado pela intervenção de uma organização. Para organizações que prestam serviços na economia social, a análise SROI é uma

ferramenta de gestão – controlo das previsões, melhoria do desempenho, ajustamento da despesa – e de diferenciação (em candidaturas a financiamento). Para entidades que adquirem serviços de criação de valor social, a análise SROI é uma ferramenta de avaliação e seleção, ajudando-as a investir em projetos com maior potencial de impacto.” Por exemplo, um SROI de 4:1, significa que por cada euro investido são produzidos quatro euros de valor social.

O índice SROI é o ponto de chegada de um processo exigente, que comporta seis etapas: (fonte)

- ✓ Mapear a intervenção
- ✓ Identificar recursos e atividades
- ✓ Demonstrar mudanças e valor
- ✓ Apurar o impacto
- ✓ Calcular o SROI
- ✓ Comunicar e Integrar

No anexo 6, são explicadas cada uma das etapas acima referidas.

Para poder elaborar o estudo, a aluna começou por fazer uma lista dos investidores da BG e o valor com que eles entraram para as contas da empresa. Foram identificados três investidores principais: New Way Elite Club, que foi seu mecenas durante os três primeiros anos. Youphi, que até à data da realização do estágio era o seu mecenas, e ainda a Câmara Municipal de Lisboa. Conforme o anexo 6, a BG também foi considerada como um investidor.

Com todos os dados reunidos, a aluna procedeu ao cálculo do valor do Val.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Projecto	ano 0	ano1	ano 2	ano 3	ano4	ano5	VAL
Cash Flow Investimento	0	250	0	0	0	0	
Investimento em activo fixo		250					
investimento em NFM							
Valor residual em activo fixo							
valor residual em NFM							
Cash Flow Exploração	0	-429,37	21412,17	7255,85	12416,9	5220,54	
Resultado liquido do periodo		-429,37	21412,17	7255,85	12416,9	5220,54	
Depreciações							
Imparidades							
Gastos financeiros de financiamento							
Cash Flow Liquido	0	-679,37	21412,17	7255,85	12416,9	5220,54	35.191,21
Cash Flow Liquido Actualizado		-612,05	17378,60	5305,41	8179,40	3098,14	
Som. Cash Flow Liquido Actualizado		-612,05	16766,55	22071,97	30251,36	33349,50	
Taxa	11%						

Som. Cash flow exp.		-429,37	20982,8	28238,65	40655,55	45876,09
Som. Cash flow INV.		250	250	250	250	250

Tabela 1- Mapa do VAL

Perante os valores obtidos na tabela 1, podemos concluir que a BG, pode ser um projeto viável visto ter um $VAL > 0$.

Para chegar ao valor da taxa foi utilizada a seguinte formula de preços correntes:

$$t = [(1+t1) (1+t2) (1+t3)] - 1$$

onde:

t1 - Taxa real de remuneração dos ativos sem risco

t2 - Prémio de risco associado à empresa

t3 - Taxa anual média de inflação

$$t = ((1+0,01769) * (1+0,07) * (1+0,002)) - 1 = 0,09 = 9\%$$

Taxas retiradas de :

www.bportugal.pt

<http://www.investing.com/rates-bonds/portugal-5-year-bond-yield>

O cálculo do SROI não foi concluído, uma vez que não foi possível reunir todos os dados para o cálculo do mesmo. Devido à falta de conhecimentos para poder chegar a um valor do SROI, a aluna optou por apenas apresentar o valor do VAL à sua orientadora.

Para realizar este estudo a aluna deparou-se com várias dificuldades. A falta de informação concreta sobre o mesmo foi o principal obstáculo. Durante a pesquisa verificou-se que apesar das várias entidades que disponibilizavam informação sobre o SROI, como é o caso da 4Change, a mesma não se revela clara nem objetiva o que dificultou a compreensão precisa da forma como pode ser calculada. Outro dos problemas que se revelou prejudicial para a realização desta tarefa deriva da falta de conhecimentos da aluna para poder aplicar a informação recolhida.

Mesmo não tendo conseguido concluir com sucesso o estudo, a aluna pôde aplicar alguns dos conhecimentos adquiridos nas Unidades Curriculares do curso de Gestão do IPG, tendo aprendido a lidar com o facto de falhar.

2.2.4. Campanha Nacional Comunitária “ Vamos ao Teatro”

Durante o mês de outubro decorreu a campanha nacional comunitária “ Vamos ao Teatro”, que consistiu em incentivar os portugueses a frequentarem mais espaços culturais, sensibilizando-os a incluir a cultura no seu quotidiano e, desta forma, viverem emoções ao vivo e não apenas pelo ecrã da televisão. A campanha conta com o apoio da Secretaria de Estado da Cultura, do Continente, da Delta, da RTP, entre outras.

Na organização desta campanha, a aluna realizou várias tarefas durante todo o seu tempo de estágio. Redigiu diversos emails onde era explicada toda a campanha e pedida a colaboração da entidade. Foram remetidos emails para Câmaras Municipais, grandes empresas nacionais, teatros com os quais a BG não tem parcerias, companhias de teatro e universidades. A aluna realizou também um follow up para todas as Câmaras Municipais do país, para as quais foi remetido o email. Das quais ainda não tinha sido até ao momento obtida qualquer tipo de resposta, com o objetivo de saber se o mesmo teria sido recebido e se haveria um feedback positivo.

A aluna participou ainda na escolha do logótipo da campanha (figura 1). De referir ainda uma particularidade sobre o mesmo, ele poderia ser alterado, sob aprovação da BG, para a imagem da empresa que fizesse a divulgação, como foi o caso da Delta (figura 2), ou por designers (figura 3). Dando, assim, uma projeção diferente e divertida da campanha.



Figura 1- Logótipo Principal



Figura 3- Logótipo alterado pela Delta



Figura 2- Logótipo criado por Andreia Rebeca

Durante a realização das tarefas acima descritas não surgiram grandes dificuldades, apenas na redação de emails para os quais era exigida uma linguagem bastante formal e para a qual a aluna não estava devidamente preparada.

Com estas experiencias a aluna aprendeu a trabalhar com o Outlook, a partir do qual era enviado o mesmo email para diferentes destinatários. Permitted-lhe também desenvolver o seu sentido de comunicação através do follow up que realizou. Criou sentido de responsabilidade e noção de tempo e prioridades.

Conclusão

O estágio, traduziu-se numa experiência bastante enriquecedora e produtiva, pretendendo superar todas as expectativas iniciais em relação ao mercado e às suas exigências.

Ao longo dos últimos três anos a aluna sempre se regeu pelo seu lema de vida, a certeza de que com trabalho, dedicação e força de vontade os seus objetivos seriam alcançados com sucesso. Sempre com esse lema em vista, foi concluída a etapa final, que lhe mostrou que como diz Fernando Pessoa: "Tudo vale a pena quando a alma não é pequena.". Foram anos de experiências enriquecedoras e novas vivências, que jamais serão esquecidas. Desta forma, destaca-se o mérito do IPG, em concreto da ESTG, pelo seu excelente trabalho e pela forma como acolheu a aluna. De louvar o excelente trabalho de todos os professores ao longo dos últimos três anos, que sempre de uma forma profissional ajudaram a aluna a crescer diariamente, e em especial à Professora Manuela Figueira.

O estágio realizado na BG revelou-se uma experiência cheia de desafios, experiências e descobertas. Foi o momento de aplicar à realidade tudo o que foi adquirido ao longo do curso. A adaptação a novas pessoas e situações, que da forma mais profissional e humilde foram resolvidas. Tendo sido os problemas ultrapassados da mesma forma.

Ao longo do estágio a aluna deparou-se com uma falta de informação relativa a dados da BG, e com uma falta de conhecimentos o que dificultou a concretização dos objetivos a que se propôs.

Analisando tudo o que foi feito, a aluna considera-se agora mais preparada para enfrentar o futuro e todos os desafios que possam surgir.

Não restando mais dúvidas, a aluna conclui que este é o caminho certo a percorrer para ser feliz todos os dias. O estágio curricular é das etapas mais importantes na formação académica, e por esta razão a aluna aconselha todos os colegas que futuramente estarão em condições para o realizar, que o façam sem receios e sempre recetivos a novas experiências e relações.

Bem-haja.

Bibliografia

Livros Consultados:

Pessoa, F. (2007), *Mensagem*, Edição Assírio & Alvim.

Pessoa, F. (2008), *Livro do desassossego*, Edição Relógio D'Água.

Mourthé, Claude, *Shakespeare-Séries Biografias*. Edição L&PM

CHIAVENATO, Idalberto(2005), *Gestão de Pessoas*, Edição Campus.

Peretti, Jean Marie (2007), *Recursos Humanos*, Edições Sílabo.

Adem, A. (1998). *Group representations*. London: American Mathematical Society.

Outras Referências:

Simões, J. (2011). Matéria cedida nas aulas de Contabilidade Financeira I. IPG.

Tomé, F. (2010). Manual de Gestão dos Recursos Humanos. IPG.

Abreu, R. (2014). Matéria cedida nas aulas de PAPI. IPG.

David, F. (2013). Matéria cedida nas aulas de Gestão Financeira. IPG.

Webgrafia:

www.background.pt

<http://www.4change.org/impacte-social-sroi/> (consultado a 18 de julho de 2014)

<http://ei.montepio.pt/como-calculer-o-retorno-do-investimento-social-sroi/> (consultado a 18 de julho de 2014)

<http://www.investing.com/rates-bonds/portugal-5-year-bond-yield> (consultado a 23 de julho de 2014)

<http://www.portaldasfinancas.gov.pt/> (consultado a 10 de outubro de 2014)

Anexos

**Anexo 1- Artigo 66º-A do
EBF, Código do IRC**

CAPÍTULO XI
Benefícios às cooperativas

Artigo 66.º-A (*)
Cooperativas

1 - Estão isentas de IRC, com excepção dos resultados provenientes de operações com terceiros e de actividades alheias aos próprios fins:

- a) As cooperativas agrícolas;
- b) As cooperativas culturais;
- c) As cooperativas de consumo;
- d) As cooperativas de habitação e construção;
- e) As cooperativas de solidariedade social.

2 - Estão ainda isentas de IRC as cooperativas, dos demais ramos do sector cooperativo, desde que, cumulativamente:

- a) 75 % das pessoas que nelas auferiram rendimentos do trabalho dependente sejam membros da cooperativa;
- b) 75 % dos membros da cooperativa nela prestem serviço efectivo.

3 - Nas cooperativas mistas do ramo do ensino não entram para o cômputo previsto na alínea b) do número anterior os alunos e respectivos encarregados de educação.

4 - A isenção prevista no n.º 1 não abrange os rendimentos sujeitos a IRC por retenção na fonte, a qual tem carácter definitivo no caso de a cooperativa não ter outros rendimentos sujeitos a imposto, aplicando-se as taxas que lhe correspondam.

5 - As cooperativas isentas nos termos dos números anteriores podem renunciar à isenção, com efeitos a partir do período de tributação seguinte àquele a que respeita a declaração periódica de rendimentos em que manifestarem essa intenção, aplicando-se então o regime geral de tributação em IRC durante, pelo menos, cinco períodos de tributação.

6 - São isentos de IRC:

- a) Os apoios e subsídios financeiros ou de qualquer outra natureza atribuídos pelo Estado, nos termos da lei às cooperativas de primeiro grau, de grau superior ou às

régies cooperativas como compensação pelo exercício de funções de interesse e utilidade públicas delegados pelo Estado;

b) Os rendimentos resultantes das quotas pagas pelas cooperativas associadas e cooperativas de grau superior.

7 - As despesas realizadas em aplicação da reserva para educação e formação cooperativas, prevista no artigo 70.º e com observância do disposto no artigo 3.º - 5.º princípio, ambos do Código Cooperativo, podem ser consideradas como gasto para efeitos da determinação do lucro tributável em IRC, no período de tributação em que sejam suportadas, em valor correspondente a 120 % do respectivo total.

8 - As cooperativas estão isentas de imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis na aquisição de quaisquer direitos sobre imóveis destinados à sede e ao exercício das actividades que constituam o respectivo objecto social.

9 - As cooperativas estão igualmente isentas de imposto municipal sobre imóveis relativamente aos imóveis referidos no número anterior.

10 - Aos prédios urbanos habitacionais, propriedade de cooperativas de habitação e construção e por estas cedidas aos seus membros em regime de propriedade colectiva, qualquer que seja a respectiva modalidade desde que destinados à habitação própria e permanente destes, aplica-se a isenção prevista no artigo 46.º, nos termos e condições aí estabelecidos.

11 - A usufruição dos benefícios previstos nos n.os 8 e 9 só pode ser revogada, ou a sua medida alterada, por deliberação das assembleias municipais em cuja circunscrição estejam situados os respectivos prédios.

12 - As cooperativas estão isentas de imposto do selo sobre os actos, contratos, documentos, títulos e outros factos, incluindo as transmissões gratuitas de bens, quando este imposto constitua seu encargo.

13 - As isenções e demais benefícios previstos neste artigo aplicam-se às cooperativas de primeiro grau, de grau superior e às régies cooperativas, desde que constituídas, registadas e funcionando nos termos do Código Cooperativo e demais legislação aplicável.

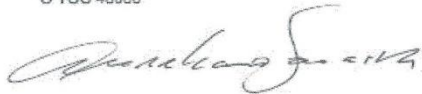
() (Artigo aditado pelo artigo 145.º da Lei n.º 64-B/2011, de 30 de Dezembro)*

Anexo 2- Modelo da DR

BACKGROUND-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO DE 2013

Código das Contas		EXERCÍCIO 2013	
	GASTOS		
62	Fornecimentos e serviços externos		158.126,13
63	Gastos com Pessoal		
632	Remunerações		
635	Encargos sociais:		
638	Outros	4,95	4,95
68	Outros Gastos e Perdas	1.800,56	1.800,56
69	Gastos e Perdas de Financiamento (E)	25,80	25,80
88	Resultado Líquido (G)	5.220,54	5.220,54
			165.177,98
	RENDIMENTOS		
72	Prestações de serviços	165.177,98	
			165.177,98
			165.177,98

O TOC 48068



A GERÊNCIA

back *Paulina Regina*
 SERVIÇOS PROFISSIONAIS DE PRODUÇÃO
 Rua V. do ... nº ... Lisboa
 Tel: ...

**Anexo 3- Modelo do
Balço**

BACKGROUND-BALANÇO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2013

dias Contas	INVESTIMENTOS	EXERCÍCIO DE 2013				Código das Contas	CAPITAL, RESERVAS E RES. TRANS	EXERCÍCIO	
		A.B.	A.A.	A.L.	A.L.			2013	
211	Finanças de bancos - Curto prazo					50	Resultados transferidos	8.655,55	8.655,55
212	Clientes, etc						Subtotal	8.905,55	8.905,55
218	Clientes de cobrança duvidosa					88	Resultado líquido	5.220,54	5.220,54
24	Estado e outros valores públicos	1.039,64		1.039,64			Total do capital próprio	14.126,09	14.126,09
28122	Outros devedores								
12	Depósitos bancários e caixa	7.520,28		7.520,28					
11	Depósitos bancários	5.586,18		5.586,18					
	Caixa								
		14.126,09		14.126,09					
	Total do ativo	14.126,09		14.126,09			Total do passivo e do capital próprio	14.126,09	14.126,09

O Técnico Oficial de Contas

Carla Regina Soares

**Anexo 4- Balanço, DR e
Balanço Funcional**

Rubricas	Datas									
	Notas	2009	2010	2011	2012	2013				
Activo										
Activo não corrente		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos fixos tangíveis		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Propriedades de investimento		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Goodwill		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos intangíveis		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos biológicos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Participações financeiras		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Acionistas/sócios		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros ativos financeiros		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos por impostos diferidos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos não correntes detidos para venda		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Activo corrente		1.520,63 €	30.910,72 €	32.431,35 €	3.763,92 €	28.667,43 €	38.665,23 €	67.332,66 €	53.206,57 €	14.126,09 €
Inventários		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos biológicos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Clientes		12.118,00 €	12.118,00 €	2.373,00 €	14.491,00 €	21.782,10 €	36.273,10 €	36.273,10 €	36.273,10 €	- €
Adiantamentos a fornecedores		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Estado e outros entes públicos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	1.009,64 €	1.009,64 €	- €
Acionistas/sócios		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outras contas a receber		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Diferimentos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ativos financeiros detidos para negociação		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros ativos financeiros		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Caixa e depósitos bancários		1.520,63 €	18.792,72 €	20.313,35 €	6.136,92 €	14.176,43 €	16.883,13 €	31.059,56 €	17.943,11 €	13.116,45 €
Total do ativo		1.520,63 €	30.910,72 €	32.431,35 €	3.763,92 €	28.667,43 €	38.665,23 €	67.332,66 €	53.206,57 €	14.126,09 €
Capital próprio e passivo										
Capital próprio		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Capital realizado		250,00 €	- €	250,00 €	- €	250,00 €	- €	250,00 €	- €	250,00 €
Ações (quotas) próprias		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros instrumentos de capital próprio		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Prémios de emissão		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reservas legais		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outras reservas		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Resultados transitados		- 429,37 €	- 429,37 €	21.412,17 €	20.982,80 €	7.255,85 €	28.238,65 €	19.583,10 €	8.655,55 €	8.655,55 €
Ajustamentos em investimentos financeiros		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Excedentes de revalorização		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outras variações no capital próprio		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Resultado líquido do período		- 429,37 €	21.841,54 €	21.412,17 €	14.156,32 €	7.255,85 €	5.161,05 €	12.416,90 €	7.196,36 €	5.220,54 €
Total do Capital Próprio		- 179,37 €	21.412,17 €	21.232,80 €	7.255,85 €	28.488,65 €	12.416,90 €	40.905,55 €	26.779,46 €	14.126,09 €
Passivo										
Passivo não corrente		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Provisões		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Financiamentos obtidos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Responsabilidades por benefícios pós-emprego		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Passivos por impostos diferidos		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outras contas a pagar		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Passivo corrente		1.700,00 €	9.498,55 €	11.198,55 €	11.019,77 €	178,78 €	26.248,33 €	26.427,11 €	26.427,11 €	- €
Fornecedores			1.234,70 €	1.234,70 €	1.234,70 €		24.736,00 €	24.736,00 €	24.736,00 €	- €
Adiantamentos de clientes			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Estado e outros entes públicos			- €	- €	178,78 €	178,78 €	1.512,33 €	1.691,11 €	1.691,11 €	- €
Acionistas/sócios		1.700,00 €	8.263,85 €	9.963,85 €	9.963,85 €		- €	- €	- €	- €
Financiamentos obtidos			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outras contas a pagar			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Diferimentos			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Passivos financeiros detidos para negociação			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Outros passivos financeiros			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Passivos não correntes detidos para venda			- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total do Passivo		1.700,00 €	9.498,55 €	11.198,55 €	11.019,77 €	178,78 €	26.248,33 €	26.427,11 €	26.427,11 €	- €
Total do Capital Próprio e do Passivo		1.520,63 €	30.910,72 €	32.431,35 €	3.763,92 €	28.667,43 €	38.665,23 €	67.332,66 €	53.206,57 €	14.126,09 €

Rendimentos e Gastos	Notas	Periodos									
		2009		2010		2011		2012		2013	
Vendas e serviços prestados +		3.670,00 €	51.327,64 €	54.997,64 €	44.491,70 €	99.489,34 €	10.282,13 €	109.771,47 €	55.406,51 €	165.177,98 €	- 165.177,98 €
Subsídios à exploração +			- €		- €		- €		- €		- €
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos +/-			- €		- €		- €		- €		- €
Varição nos inventários da produção +/-			- €		- €		- €		- €		- €
Trabalhos para a própria entidade +			- €		- €		- €		- €		- €
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas -			- €		- €		- €		- €		- €
Fornecimentos e serviços externos -		4.057,77 €	29.522,50 €	33.580,27 €	57.544,80 €	91.125,07 €	11.533,23 €	102.658,30 €	55.467,83 €	158.126,13 €	- 158.126,13 €
Gastos com o pessoal -			- €		- €		- €		4,95 €	4,95 €	- 4,95 €
Imparidade de inventários (perdas/reversões) - / +			- €		- €		- €		- €		- €
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) - / +			- €		- €		- €		- €		- €
Provisões (aumentos/reduções) - / +			- €		- €		- €		- €		- €
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) - / +			- €		- €		- €		- €		- €
Aumentos/reduções de justo valor +/-			- €		- €		- €		- €		- €
Outros rendimentos e ganhos +			- €		- €		7.108,96 €	7.108,96 €	- 7.108,96 €		- €
Outros gastos e perdas -		41,60 €	- 36,40 €	5,20 €	1.103,22 €	1.108,42 €	696,81 €	1.805,23 €	21,13 €	1.826,36 €	- 1.826,36 €
RESULTADO ANTES DE DEPRECIACÕES, GASTOS DE FINANCIAMENTO E IMPOSTOS =		- 429,37 €	21.841,54 €	21.412,17 €	- 14.156,32 €	7.255,85 €	5.161,05 €	12.416,90 €	- 7.196,36 €	5.220,54 €	- 5.220,54 €
Gastos/reversões de depreciação e de amortização - / +			- €		- €		- €		- €		- €
Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) - / +			- €		- €		- €		- €		- €
RESULTADO OPERACIONAL (antes de gastos de financiamento e impostos) =		- 429,37 €	21.841,54 €	21.412,17 €	- 14.156,32 €	7.255,85 €	5.161,05 €	12.416,90 €	- 7.196,36 €	5.220,54 €	- 5.220,54 €
Juros e rendimentos similares obtidos +			- €		- €		- €		- €		- €
Juros e gastos similares suportados -			- €		- €		- €		- €		- €
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS =		- 429,37 €	21.841,54 €	21.412,17 €	- 14.156,32 €	7.255,85 €	5.161,05 €	12.416,90 €	- 7.196,36 €	5.220,54 €	- 5.220,54 €
Imposto sobre o rendimento do período - / +			- €		- €		- €		- €		- €
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO =		- 429,37 €	21.841,54 €	21.412,17 €	- 14.156,32 €	7.255,85 €	5.161,05 €	12.416,90 €	- 7.196,36 €	5.220,54 €	- 5.220,54 €

Balço Funcional	Anos						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Capital Próprio	- 179,37 €	21.232,80 €	28.488,65 €	40.905,55 €	14.126,09 €	- €	- €
2 - Passivo não corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
3 - CAPITAIS PERMANENTES (1) + (2)	- 179,37 €	21.232,80 €	28.488,65 €	40.905,55 €	14.126,09 €	- €	- €
4 - Activo não corrente	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
5 - FUNDO MANEIO (3) - (4)	- 179,37 €	21.232,80 €	28.488,65 €	40.905,55 €	14.126,09 €	- €	- €
6- Necessidades Financeiras de Exploração							
Clientes	- €	12.118,00 €	14.491,00 €	36.273,10 €	- €	- €	- €
Estado e Outros entes Publicos	- €	- €	- €	- €	1.009,64 €	- €	- €
Sub total	- €	12.118,00 €	14.491,00 €	36.273,10 €	1.009,64 €	- €	- €
7- Recursos Financeiros de Exploração							
Fornecedores	- €	1.234,70 €	- €	24.736,00 €	- €	- €	- €
Estado e Outros entes Publicos	- €	- €	178,78 €	1.691,11 €	- €	- €	- €
Sub total	- €	1.234,70 €	178,78 €	26.427,11 €	- €	- €	- €
8 - NECESSIDADES DE FUNDO MANEIO DE EXPLORAÇÃO (6) - (7)	- €	10.883,30 €	14.312,22 €	9.845,99 €	1.009,64 €	- €	- €
9 - Necessidades Financeiras Extra-Exploração							
Acionistas							
outras contas a receber							
Sub total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
10 - Recursos Financeiros Extra-Exploração							
acionistas	1.700,00 €	9.963,85 €	- €	- €	- €	- €	- €
outras contas a pagar							
Sub total	1.700,00 €	9.963,85 €	- €	- €	- €	- €	- €
11 - NECESSIDADES DE FUNDO MANEIO EXTRA-EXPLORAÇÃO (9) - (10)	- 1.700,00 €	- 9.963,85 €	- €	- €	- €	- €	- €
12 - NECESSIDADES DE FUNDO MANEIO (8) + (11)	- 1.700,00 €	919,45 €	14.312,22 €	9.845,99 €	1.009,64 €	- €	- €
13 - TESOURARIA LÍQUIDA (5) - (12)	1.520,63 €	20.313,35 €	14.176,43 €	31.059,56 €	13.116,45 €		
14 - Activos financeiros							
Activos financeiros detidos para negociação+ outros activos financeiros							
Caixa e depósitos Bancários	1.520,63 €	20.313,35 €	14.176,43 €	31.059,56 €	13.116,45 €	- €	- €
Sub total	1.520,63 €	20.313,35 €	14.176,43 €	31.059,56 €	13.116,45 €	- €	- €
15 - Passivos financeiros							
Passivos financeiros detidos para negociação+ outros passivos fin.							
Financiamentos obtidos							
Sub total	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
16 - TESOURARIA GLOBAL (14) - (15)	1.520,63 €	20.313,35 €	14.176,43 €	31.059,56 €	13.116,45 €	- €	- €

**Anexo 5- Mapa de
Despesas/ Receitas**

Microsoft Excel interface showing a spreadsheet for recording expenses and receipts. The title bar reads "novo - Microsoft Excel utilização não comercial".

The ribbon includes: Ficheiro, Base, Inserir, Esquema de Página, Fórmulas, Dados, Rever, Ver, Suplementos.

The spreadsheet content is as follows:

Despesas			
2	Categoria	Nome Entidade	€ Valor
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13	TOTAL		0,00 €
14			
15			
Receitas			
17	Categoria	Nome Entidade	€ Valor
18			
19			
20			
21			

The status bar at the bottom shows the current month as "Setembro" and a zoom level of 120%.

Anexo 6- SROI

1. Mapear a intervenção

Começamos por definir os parâmetros da análise e envolver as partes interessadas (stakeholders), para definir que mudanças são relevantes. Os parâmetros são estabelecidos por um plano geral da análise, que contempla: o âmbito (o que vamos medir); os recursos necessários à condução da avaliação (equipa, capital etempo) (monetários e não monetários) e o cronograma. Uma vez selecionados os stakeholders-chave, importa apurar quais são os seus objetivos relativamente à intervenção em causa – e portanto que mudanças são relevantes para a análise SROI. Estamos agora em condições de desenhar os contornos da análise, desenvolvendo uma teoria da mudança: a narrativa do modo como uma organização utiliza recursos (investimento) para fazer o seu trabalho (atividades), que produz resultados diretos e ainda mudanças (resultados indiretos ou consolidados), das quais só uma parte - impactos - se deve à intervenção da organização. Esses impactos são o valor social criado pela organização – valor esse, afinal, que a análise SROI pretende apurar.

2. Identificar recursos e atividades

Num segundo momento é tempo de definir qual é a dimensão do investimento da intervenção: os recursos monetizados (como recursos humanos, instalações e equipamento) dos recursos não monetizados em tempo (como o valor do trabalho voluntário) e em espécie (ex: valor de doações de alimentos, de equipamentos, cedência de instalações). É também tempo de traduzir as atividades em números e definir os resultados imediatos da intervenção, respondendo às perguntas sobre o tipo e número de atividades e quantas pessoas as frequentaram.

3. Demonstrar mudanças e valor

Se no anterior processo de envolvimento dos stakeholders recolhemos dados para garantir que iremos medir as mudanças relevantes para a comunidade, agora recolhemos dados passíveis de demonstrar que a mudança ocorre - e qual o seu valor. O primeiro passo é construir provas de mudança: os indicadores. É através dos indicadores que se definem as quantidades de mudança atingidas pelos stakeholders do projeto. Por exemplo, para a mudança “isolamento”, o indicador pode ser o grau de ansiedade do stakeholder. Definida a quantidade de cada mudança, há que saber qual é o seu tempo previsto de duração e a importância/ valor que essa mudança tem para os stakeholders. Para muitas mudanças, o seu valor monetário é facilmente observável (ex: poupança em

gastos com o hospital). No entanto, a maioria das mudanças sociais tem um caráter intangível (ex: o tempo de lazer, a autoestima ou a qualidade do ar). Na análise SROI, todos os indicadores são monetizados, mesmo aqueles que não têm valor de mercado atribuído. Neste último caso, utilizam-se aproximações financeiras. Entre as metodologias de aproximação, destacamos a das preferências declaradas: inquirir pela disponibilidade dos stakeholders para pagar – p.e. por um novo espaço verde - ou para aceitar compensação – p.e. pela poluição sonora – em relação a certa quantidade de mudança. A valoração pode também fazer-se através de preferências reveladas: analisando dados sobre gastos em bens relacionados ou sobre custos de deslocação para aceder/ prescindir da mudança. A subjetividade trazida pela utilização de aproximações ou estimativas é mitigada pela utilização de várias metodologias (ser transparente; ouvir os stakeholders; triangular fontes; sub-estimar) e pela realização final de um teste de sensibilidade aos pressupostos de cada valor aproximado.

4. Apurar o impacto

Tomando como ponto de partida o nosso conjunto de indicadores e respetiva valoração financeira, vamos agora calcular o valor efetivo dos benefícios gerados, ou seja: somamos o valor monetário atribuído aos resultados da intervenção e descontamos três fatores de compensação: atribuição, deslocação e redução. Na análise SROI queremos apurar qual a parte dos benefícios para a comunidade que é efetivamente atribuível à organização/projeto, uma vez descontado o que foi provocado por outras pessoas ou organizações e o que aconteceria de qualquer forma (atribuição), as eventuais transferências inesperadas de mudança (deslocação) e do seu desgaste ao longo do tempo (redução). Estamos agora em condições de calcular o valor do impacto, isto é, da mudança gerada pela intervenção. Para calcular o impacto de cada resultado multiplica-se o valor do substituto financeiro pela quantidade do indicador de resultado da mudança (com os fatores atribuição, deslocação e redução já descontados da quantidade total). Ou seja:

Quantidade do indicador de resultado – [(Peso Morto + Atribuição) + Deslocação] x aproximação

Mas o valor destes benefícios ainda não é um valor líquido. Este só se obtém após duas séries de cálculos habituais na análise financeira do custo benefício: a taxa de desconto e o valor atual líquido (VAL).

5. Calcular o SROI

Podemos, enfim, calcular o SROI da intervenção. O SROI é o rácio entre o valor atual líquido dos benefícios e o valor atual líquido do investimento (compara o valor gerado com o valor do investimento). Por exemplo, um rácio de 3:1 indica que cada 1€ investido gera 3€ de valor social. Para validar os resultados, há que testar a sua sensibilidade. Vamos agora introduzir variações em vários fatores-chave¹ para ver até que ponto o modelo de análise resiste. Esta análise diz-nos quais os dados que tiveram mais influência nos resultados finais e também o grau de robustez do modelo: tem que manter um SROI positivo (mínimo 1:1) perante variações elevadas nos fatores-chave.

6. Comunicar e Integrar

O princípio da transparência deve ser levado até ao final de qualquer análise SROI: quando o processo e os resultados da análise - as evidências - são comunicados a partir de um relatório. A transparência implica ainda clareza na linguagem, para que as evidências e as lições aprendidas sejam disseminadas pelo maior número possível de stakeholders. Por fim, um relatório SROI alcança todo o seu potencial quando as lições que evidencia sobre a intervenção – boas e más – são tidas em conta no desenho futuro das intervenções e inspiram mudanças nos procedimentos da organização promotora.