

Recuperação das Empresas em dificuldades económico – financeiras: O Caso dos clientes da Empresa 9TM

Relatório de Estágio

Maria Soares Correia

Mestrado em

Ciências Económicas e Empresariais



Recuperação das Empresas em dificuldades económico – financeiras: O Caso dos clientes da Empresa 9TM

Relatório de Estágio

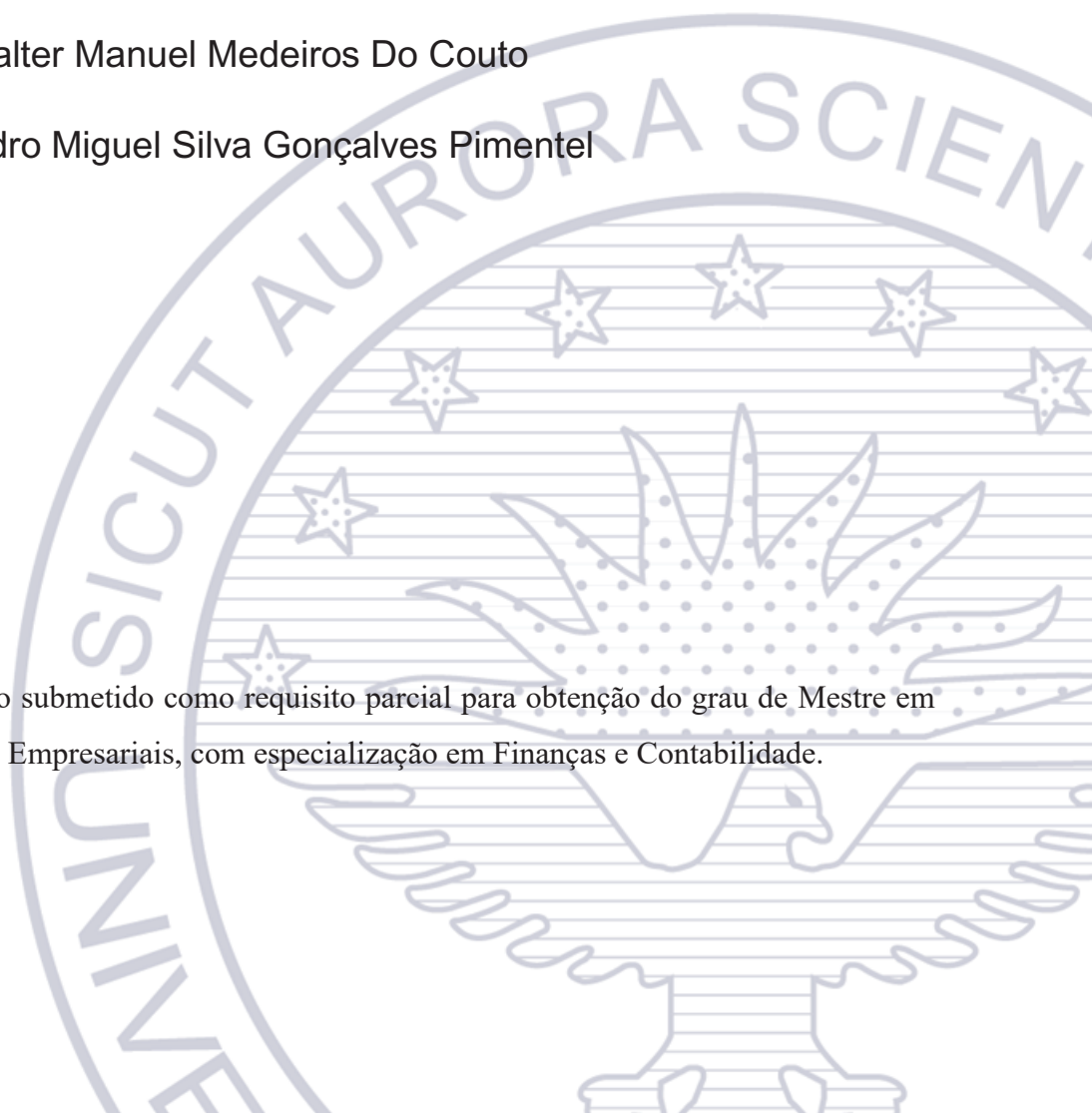
Maria Soares Correia

Orientadores

Prof. Doutor Gualter Manuel Medeiros Do Couto

Prof. Doutor Pedro Miguel Silva Gonçalves Pimentel

Relatório de estágio submetido como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Ciências Económicas e Empresariais, com especialização em Finanças e Contabilidade.



RESUMO

O presente relatório é o resultado final do estágio realizado no âmbito do mestrado em Ciências Económicas Empresariais da Universidade dos Açores, que teve início a 1 de janeiro de 2019, na empresa 9TM, Lda. Esta empresa tem sede na Ilha Terceira, no conselho de Angra do Heroísmo, cuja principal atividade é a prestação de serviços de contabilidade. Para além desta vertente, a empresa também realiza aconselhamento financeiro e dá apoio à gestão empresarial/consultoria.

Os objetivos do estágio incidem sobre o apoio aos Contabilistas Certificados da empresa na execução de diversas tarefas administrativas de contabilidade. Ou seja, pretendeu-se com o estágio desenvolver as necessárias competências e qualidades profissionais resultantes da aplicação na vida contabilística da empresa dos conhecimentos adquiridos na área de contabilidade geral e fiscalidade durante a licenciatura em gestão e o mestrado em finanças e contabilidade.

Nos dias de hoje, existem sempre empresas que não conseguem sobreviver devido às dificuldades que se deparam. Daí, é importante antecipar situações críticas no ciclo económico de uma empresa. Caso a empresa não se encontre em situação de insolvência atual, mas numa situação de insolvência iminente ou em situação económica difícil, poderá recorrer ao PER e ao RERE, com a finalidade de ser recuperada.

A análise da documentação entregue pelos clientes permitiu verificar a existência de um sistema organizado, permitindo efetuar os lançamentos contabilísticos os mais verdadeiros possíveis. Tudo isto se irá se refletir sobre a forma de Balanço e Demonstração de Resultados com o intuito de analisar a saúde financeira de uma empresa. Em complemento, elaborar modelos de previsão de insolvência, preparar um balanço funcional e, conseqüentemente, a sua análise e proporcionar uma flexibilidade na utilização dos critérios de contabilidade (de acordo com a empresa) são sugestões de melhoria para o nosso trabalho.

Palavras-chave: Insolvência, recuperação, revitalização e viabilidade

ABSTRACT

The report hereby presented is the final result of the internship I did in the ambit of the Masters program I attended at the University of the Azores, in Business Economics, which began on January 1st, 2019, at 9TM, Lda. This company is based in Terceira Island, in the municipality of Angra do Heroísmo, and its main line of work is accounting. Besides this main line of services, it also works with financial advisory and business managerial/consulting.

The goals of the internship focused on supporting the Certified Accountants of the company in implementing several accounting administrative tasks. That is, this internship aimed at developing the necessary competences and professional skills resulting from the implementation in the accounting life of a company of the outcomes learnt on general accounting and taxation during my Business Degree and Masters on Finance and Accounting.

Currently, there are companies that barely survive due to the many difficulties they have to face. Therefore, it is crucial the anticipation of critical situations in the economic cycle of the company. If the company is not in a situation of current insolvency, but rather in a situation of upcoming insolvency or in a difficult economic debt, it can turn to PER or to RERE, as a means of being recovered.

The study of the documents handed in by the customers allowed me to verify the existence of an organized system which enabled the release of very accurate accounting. All this will have an impact on the outcomes in the Inventory and Demonstration of Results targeting the study of the ‘financial health’ of a company. As a complement, create models that will foretell insolvency, prepare a functional inventory and, consequently, its analysis and provide flexibility in the use of the accounting criteria (according to the company), are suggestions of improvement to our line of work.

Keywords: Insolvency, recovery, revitalization, viability.

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer com muita alegria às pessoas que me apoiaram durante o meu percurso académico e durante a redação deste relatório.

À minha família, em especial à minha mãe e ao meu pai, por todo o sacrifício emocional e financeiro. Pela força e amor transmitido e pelo encorajamento de quem acredita em mim, incondicionalmente. À minha irmã igualmente, são as pessoas mais especiais na minha vida.

Aos Professores Doutores Pedro Pimentel e Gualter Couto, pela orientação e disponibilidade, auxiliando-me neste percurso, transmitindo conselhos para fazer melhor e melhor. Obrigada por todos os ensinamentos.

Aos Contabilistas Certificados que passaram pela 9TM, João Trindade e Bruno Morgado e o atual Sérgio Abrantes por terem confiado em mim, sem eles não teria sido possível vivenciar tudo o que foi trabalhado e aprendido numa empresa recheada de conhecimento. Obrigado pelo apoio, e aconselhamentos para o aperfeiçoamento da prática contabilística.

Ao meu namorado, um beijinho especial por me apoiar em tudo. Pelo amor.

A Deus, pela força que me transmitiu todos os dias ao longo deste caminho.

A todos um eterno obrigada.

ÍNDICE

RESUMO	i
ABSTRACT	ii
AGRADECIMENTOS	iii
LISTA DE TABELAS	vi
LISTA DE FIGURAS	vii
LISTA DE ABREVIATURAS	viii
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO II – CARACTERIZAÇÃO DA 9TM	3
2.1 História, visão, missão e valores.....	3
2.2 Atividades desenvolvidas pela 9TM.....	4
2.3 Organograma da 9TM.....	5
CAPÍTULO III – NOÇÕES FUNDAMENTAIS.....	6
3.1 Contabilidade e o seu objetivo.....	6
3.2 Situação económica difícil.....	9
3.3 Insolvência.....	11
3.4 RERE	15
3.5 PER.....	18
CAPÍTULO IV – ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	25
4.1 Arquivo e elegibilidade dos documentos.....	25
4.2 Lançamentos contabilísticos.....	25
4.3 Conciliações bancárias.....	27
4.4 Conciliação de extratos de cartões de crédito.....	28
4.5 Conferência de conta-correntes de clientes (211) e conta-correntes de fornecedores (221).....	29
4.6 Gestão de ativos fixos.....	30
4.7 Conferência geral do balancete.....	32
4.8 Apuramento do IVA	33
CAPÍTULO V – ANÁLISE CRÍTICA	37
5.1 Análise crítica à empresa	37
5.2 Análise crítica às atividades desenvolvidas.....	40
5.2.1 Análise crítica aos lançamentos contabilísticos	40
5.2.2 Análise crítica à conferência geral do balancete	41
5.2.3 Análise crítica ao apuramento do IVA.....	46
5.3 Aplicação de conhecimentos adquiridos na licenciatura e mestrado.....	47
CAPÍTULO VI – SUGESTÕES DE MELHORIA.....	49
CAPÍTULO VII – CONCLUSÃO	55

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	57
----------------------------------	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Rácios utilizados no estudo de Beaver (1966)	50
Tabela 2. As variáveis utilizadas no estudo de Altman (1968)	51
Tabela 3. Balanço Funcional	53

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Organograma do grupo LCG	5
Figura 2. Esquema do Balanço	8
Figura 3. Apuramento do resultado líquido.....	9
Figura 4. Exemplo de um lançamento contabilístico	26
Figura 5. Folha de <i>excel</i> de uma conciliação bancária	28
Figura 6. Balancete conta-corrente de clientes (211).....	30
Figura 7. Balancete conta-corrente de fornecedores (221).....	30
Figura 8. Balancete contabilístico dos ativos	31
Figura 9. Balancete dos ativos na contabilidade (classe 4).....	31
Figura 10. Balancete (contas 11 e 12 do SNC)	32
Figura 11. Balancete (contas 23 e 24 do SNC)	33
Figura 12. Balancete (conta 25 do SNC).....	33
Figura 13. Apuramento do IVA	34
Figura 14. <i>Fiscal Reporting</i>	35
Figura 15. Declaração periódica do IVA.....	36
Figura 16. Core do grupo LCG	38
Figura 17. Balanço empresa em dificuldades económico – financeiras.....	43
Figura 18. Demonstração de Resultados empresa em dificuldades económico – financeiras.....	44
Figura 19. Demonstração de Resultados mais atualizada face a 2019	45

LISTA DE ABREVIATURAS

- Al. - Alínea
- AT - Autoridade Tributária
- CCom - Código Comercial
- CIRE - Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas
- CIRC - Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
- CIVA - Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado
- CPEREF - Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência
- CPCivil - Código do Processo Civil
- DF's - Demonstrações Financeiras
- DR - Demonstração de Resultados
- IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
- IFRS - *Internacional Financial Reporting Standards*
- IRC - Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas
- IVA - Imposto sobre o Valor Acrescentado
- NCRF - Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro
- nº - Número
- n.ºs - Números
- PAA - *Primavera Accounting Automation*
- PER - Plano Especial de Revitalização
- PIB - Produto Interno Bruto
- REIRE - Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas
- SAFT - *Standard Audit File for Tax Purposes*
- SNC - Sistema de Normalização Contabilístico
- ss.- Seguintes
- SS - Segurança Social

CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO

O presente relatório é fruto de um estágio curricular realizado numa instituição, que está integrado no Mestrado em Ciências Económicas e Empresariais, com especialização em Finanças e Contabilidade, lecionado na Universidade dos Açores. Tem como intuito principal descrever a empresa onde foi realizado o estágio, bem como todas as atividades que foram desenvolvidas e uma análise crítica às mesmas.

O estágio realizado na 9TM, Lda, iniciou-se a 1 de janeiro de 2019, sob a orientação do Doutor João Trindade e do Doutor Bruno Morgado. Aquando a aquisição, por parte do grupo LCG, ficou a orientar-me o Doutor Sérgio Abrantes. O principal objetivo na empresa passa, maior parte do tempo, pelo lançamento dos registos contabilísticos, isto é, identificar e registar situações e fenómenos patrimoniais relevantes, seguindo o Sistema de Normalização Contabilística (SNC). Para além disto, elaborar as conciliações bancárias e fazer a criação/registo dos ativos fixos tangíveis e/ou intangíveis no *input* do nosso software, que se chama Primavera, são outras tarefas realizadas.

Este relatório é constituído por sete capítulos, devidamente estruturados, em que o primeiro é dedicado à introdução. O segundo é focado na empresa onde o estágio foi realizado, nomeadamente, a sua caracterização, a história, missão e valores, as atividades que desenvolve e, por fim, a sua estrutura organizacional.

O terceiro capítulo é mais complexo, onde consta algumas noções fundamentais necessárias à melhor compreensão do título deste relatório. É necessário compreender que, as atividades desenvolvidas no dia-a-dia, são o alicerce, para no futuro, detetar se a saúde económica e financeira das empresas. Numa primeira fase, há o *input*, isto é, identificação e registo de situações e fenómenos patrimoniais relevantes, depois há um processamento e armazenamento dos efeitos destas situações e fenómenos, de onde é possível obter o *output*, que comunica esses efeitos sobre a forma de demonstrações financeiras (DF's), por exemplo, o balanço e a demonstração de resultados (DR).

No quarto capítulo, encontra-se o relato das atividades desenvolvidas ao longo do estágio, em contexto empresarial. No capítulo seguinte, desenvolve-se uma análise crítica à instituição de acolhimento e às atividades desenvolvidas. Por fim, faz-se uma interligação entre as atividades desenvolvidas e os conhecimentos adquiridos na licenciatura e no mestrado.

No sexto capítulo são apresentadas sugestões de melhoria para o trabalho que é realizado tendo em conta o título deste relatório. Por último, no sétimo capítulo são apresentadas as principais conclusões do relatório de estágio.

CAPÍTULO II – CARACTERIZAÇÃO DA 9TM

O presente capítulo inclui a caracterização da empresa onde realizou-se o estágio, a sua história, visão e missão, referenciando e descrevendo as atividades que desenvolve, e por fim, apresentando a sua estrutura organizacional.

2.1 História, visão, missão e valores

A 9TM, Lda foi constituída a 27 de agosto de 2013, pelos mesmos sócios da *Acountia – Business Consulting & Accounting*. A maior experiência da empresa *Acountia* tem origem em Portugal continental, mas decidiram expandir-se para a Região Autónoma dos Açores, onde surgiram alguns dos maiores desafios ligados às pequenas e médias empresas, nomeadamente na participação do Programa de Recuperação das Empresas Açorianas promovido pela Câmara de Comércio de Angra do Heroísmo. Com a vinda para os Açores, tiveram a oportunidade de ajudar os empresários em diversas vertentes, nomeadamente, nos processos de tomada de decisão, na criação de sistemas de informação de gestão, em direcionar os esforços para o desenvolvimento do negócio e em acreditar que é possível ultrapassar com dedicação e método os períodos mais difíceis nas vidas das empresas. É neste âmbito que surge a 9 – *Trust Management*, e de acordo com a informação constante no portal web da empresa, “9 não é apenas o maior dos Algarismos, proporcional à dimensão desta missão, é também o conjunto de ilhas de um arquipélago, um dígito ímpar, singular e único. *Trust Management* porque a gestão é o nosso *core* e a confiança é o pilar entre a nossa empresa e cada empresário ou parceiro.”

A fevereiro de 2020, a 9TM, Lda, é adquirida pelo grupo LCG. Um grupo português que presta serviços de consultoria, com competências multidisciplinares nas áreas de gestão estratégica e operacional, de sistemas de informação e apoio à gestão, de finanças e contabilidade, de incentivos e de *business intelligence*.

A 9TM, Lda está registada como uma sociedade por quotas, com as CAE’s, Classificação das Atividades Económicas, 70220 – outras atividades de consultoria para os negócios e a gestão, 62020 - atividades de consultoria em informática e o 69200 - atividades de contabilidade e auditoria; consultoria fiscal. Encontra-se sedeadada na Rua do Pico, nº19, São Mateus da Calheta, em Angra do Heroísmo, ilha Terceira.

A visão da 9TM passa pela liderança em serviços e soluções de negócio inovadoras.

A sua missão é “desenvolver metodologias de gestão ao alcance de qualquer empresário assentes em ferramentas de diagnóstico, que permitam maximizar os recursos disponíveis”.

Na cultura da organização são vivenciados diversos comportamentos com diversos valores: i) “Integridade” - onde existe respeito pelos clientes, parceiros e colaboradores; ii) “Inovação” - antecipação de soluções; iii) “Compromisso com o cliente” - estabelecem-se relações duradouras; iv) “Excelência” - a empresa quer estar entre os melhores; v) “Confiança” - investimento na geração de valor.

2.2 Atividades desenvolvidas pela 9TM

Através da informação pedida aos sócios da empresa, esta presta serviços em diversas áreas como contabilidade, apoio à gestão, *outsourcing* e consultoria. No que respeita à contabilidade, passa por efetuar uma revisão e análise do negócio do cliente, é necessário haver uma organização da informação e procedimentos a adotar, é essencial realizar um orçamento e plano de negócios anual, passar pelo processamento dos registos contabilísticos e elaborar os relatórios financeiros. Faz também o planeamento e prepara as obrigações fiscais, como é o caso do iva, das retenções do imposto sobre o rendimento das pessoas singulares e coletivas, da segurança social, as declarações de fim de ano (modelo 22) e da Informação Empresarial Simplificada (IES). No departamento dos recursos humanos, elabora os recibos de vencimento, as folhas de remunerações, guias de pagamento, as declarações anuais de retenção de impostos dos colaboradores, o relatório único e o balanço social.

Passando ao apoio de gestão é o controlo dos processos, o planeamento, a gestão dos recursos e a adaptação a cada realidade dos clientes da empresa, atuando em diversas áreas como é o caso do controlo, que são elaborados os relatórios de gestão, os diagnósticos situacionais, medidas de recuperação, o painel de controlo e os manuais de procedimentos; tesouraria, onde é feita a sua gestão e o planeamento financeiro; previsionais, aqui são decididas as ferramentas de gestão previsional; fiscal, é feito o planeamento do calendário fiscal e identificação de contingências; por fim, a área de operação, onde são averiguados o controlo de custos, a gestão de processos, a gestão de recursos e o desenvolvimento de competências.

Ajuda também nos incentivos às empresas, pois estes são direcionados para vários setores e vertentes de uma organização. São importantes impulsionadores de um

negócio e verdadeiras estratégias de alavancagem. É necessário saber qual o incentivo mais adequado a cada projeto.

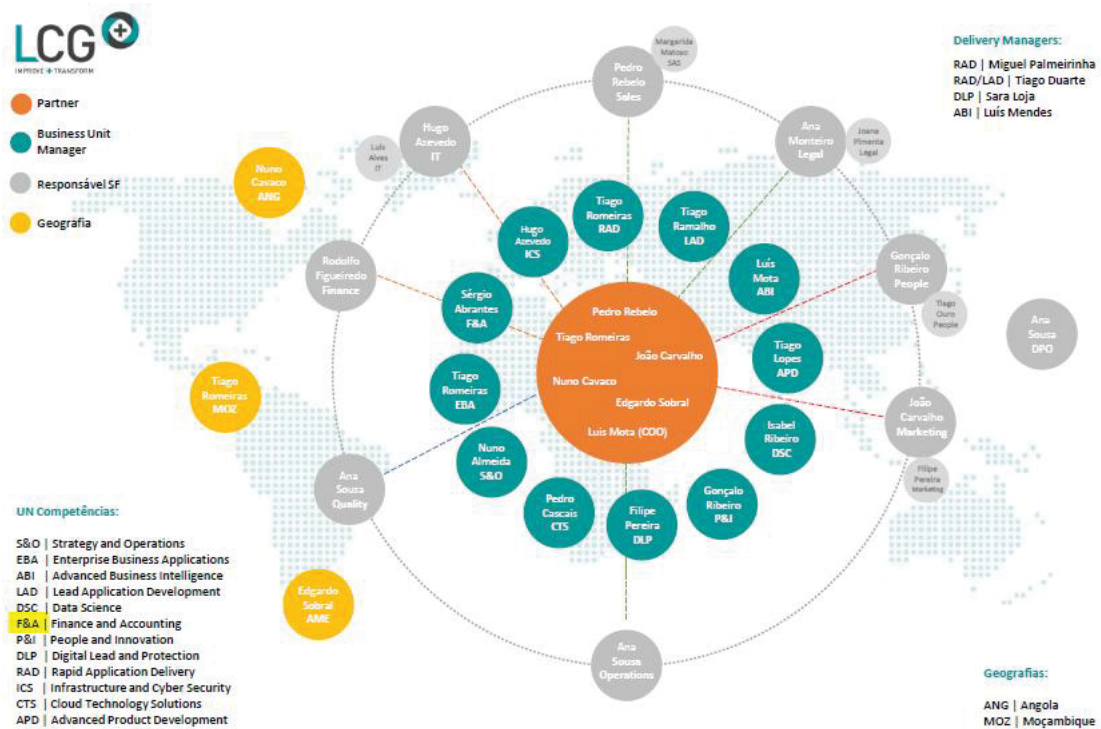
Têm também como objetivo, acrescentar novos elementos de reflexão e ação sistemática e continuada, a fim de avaliar a situação da empresa, elaborar projetos de mudanças estratégicas e acompanhar e gerir os passos de implementação.

2.3 Organograma da 9TM

A 9TM, Lda é uma empresa recente, tanto na sua constituição, como ao grupo que pertence, e por isso, ainda não apresenta uma estrutura própria, trata-se de uma empresa que representa a unidade do grupo LCG, a unidade *Finance and Accounting* - F&A.

Por pertencer a um grande grupo, fui integrada numa unidade com doze elementos, na qual, a comunicação era feita com apenas com três. O Sérgio Abrantes, contabilista certificado, e o gerente da unidade de negócio que me dá indicações/orientações sobre o que fazer, o Tiago Apolinário, que pertence à gestão de Recursos Humanos dos nossos clientes e a Catarina Silva, Consultora Sénior e dá apoio de primeira linha à função do Contabilista Certificado, no esclarecimento de dúvidas e coordenação do trabalho.

Figura 1. Organograma do grupo LCG



CAPÍTULO III – NOÇÕES FUNDAMENTAIS

No presente capítulo procede-se a uma análise sobre vários conceitos fundamentais para a compreensão de uma empresa quando não se encontra com boa saúde financeira, que têm o dever de se apresentar à insolvência com intuito de satisfazer os seus credores, ou se ainda tiverem em situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente, mas que ainda sejam suscetíveis de recuperação, poderão recorrer a um plano de recuperação, ou por via judicial, um PER, ou por via extrajudicial, o RERE. As fases mais importantes de cada plano são expostas detalhadamente.

3.1 Contabilidade e o seu objetivo

A contabilidade é um instrumento essencial na vida de uma empresa, podendo ser crucial na análise e interpretação da sua situação financeira, até mesmo, ajudando na sua gestão. Pode-se assim dizer que, é um grande sistema de informações que, relata todos os acontecimentos de uma empresa durante toda a sua existência. O principal objetivo da contabilidade é fornecer informação estruturada de natureza económica, financeira e subsidiariamente, patrimonial, de produtividade social, aos utentes internos e externos à entidade em causa.

Segundo Lourenço et al. (2015) quando a contabilidade financeira proporciona informação para utilizadores externos é fundamental utilizar uma linguagem conhecida, tanto pela empresa, que prepara a informação, como pelos utilizadores que irão tomar decisões com base nessa informação. Por isso, a contabilidade financeira tem que seguir um conjunto de normas que sejam do conhecimento generalizado por parte de todos os envolvidos na preparação e utilização da informação sobre o negócio. Estas normas são de natureza internacional, que têm a designação de *Internacional Financial Reporting Standards* (IFRS), ou nacional, que compreendem o SNC. Seguindo o nacional, o conteúdo presente na NCRF 1 e NCRF 2, respeitam as DF's que existem, são elas, o Balanço, Demonstração de resultados (DR), Demonstração das alterações no capital próprio, o anexo e a Demonstração de fluxos de caixa.

De acordo com os normativos contabilísticos, as entidades são obrigadas a elaborar as demonstrações financeiras, pois ostenta a representação da posição financeira e do desempenho financeiro de uma entidade, feitas com o intuito de proporcionar informação acerca da posição financeira, desempenho financeiro e fluxos de caixa da

entidade que seja útil para um vasto conjunto de utilizadores na tomada de decisões económicas.

De acordo com Neves (2012) a análise financeira é um processo baseado num conjunto de técnicas que tem por fim avaliar e interpretar a situação económico-financeira da empresa, e esta avaliação e interpretação centram-se em torno de questões fundamentais para a sobrevivência e desenvolvimento da empresa, tendo sempre em conta cinco elementos à qual, o autor, cria uma metáfora para descrever o equilíbrio de um sistema, no equilíbrio de geração e controle entre cinco elementos da natureza. Isto tudo para perceber como as coisas interagem e se relacionam umas com as outras. Interpretando a análise financeira à luz dos cinco elementos, por exemplo, “Eficiência” na análise financeira é a rendibilidade dos capitais e eficiência operacional que se associa ao “Metal”, que significa persistência, força e determinação, bem como a necessidade de organização, simplicidade, eficiência e controlo.

Nem todas as entidades são obrigadas à apresentação de todas as DF's, conforme se pode observar no Decreto-Lei n.º 98/2015, nos artigos 9.º, 10.º e 11.ª, em que as microentidades e pequenas entidades estão dispensadas de apresentar a demonstração das alterações no capital próprio e a demonstração de fluxos de caixa. As microentidades também não são obrigadas a apresentar o anexo, desde que, quando aplicável, procedam à divulgação de algumas informações impostas pela lei, no final do Balanço. Segundo o PORDATA, uma base de dados de Portugal Contemporâneo, Portugal apresenta mais de 90% de microentidades, posto isto, a análise incide precisamente sobre as DF's que este tipo de entidade está obrigado a preparar e a apresentar pelo menos anualmente: Balanço e a DR.

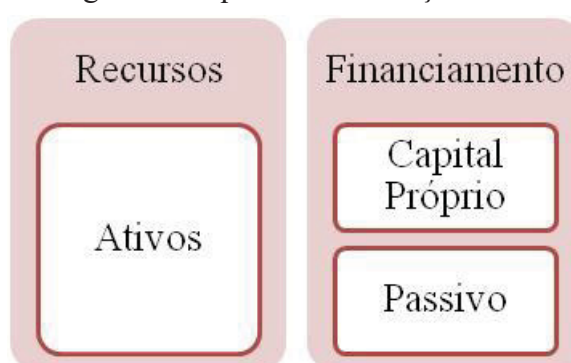
O Balanço é a demonstração financeira que proporciona informação sobre a posição financeira de uma entidade em determinada data e que possui três categorias de elementos: ativos, passivos e capital próprio. Por um lado, os ativos, conjunto de bens e direitos, são os recursos económicos que a entidade controla com vista à obtenção de fluxos de caixa futuros e, por outro lado, os passivos e capital próprio, que são as fontes de financiamento destes recursos, isto é, o passivo representa as obrigações presentes da entidade e o capital próprio, o financiamento proporcionado pelos detentores de capital, segundo Lourenço et al. (2015).

Neves (2012) defende que, o ativo de uma entidade, numa ótica financeira, corresponde às aplicações de fundos ou investimentos. O que significa, que os bens e direitos, são financiados quer por capitais próprios, quer por passivo (ou capitais

alheios). A Figura 2 representa a equação fundamental da contabilidade, então, para o autor, o total das aplicações de fundos iguala, a todo o momento o total das origens de fundos. Então, para apurar o valor do capital próprio, ao ativo subtraímos o passivo.

As empresas financiam-se com capitais próprios e passivo, por isso, será normal que o ativo exceda o passivo, e assim, o capital próprio seja positivo. Se assim não acontecer, pode-se dizer que a empresa está tecnicamente falida ou insolvente. Portanto, uma empresa encontra-se em falência ou insolvência técnica sempre que o passivo seja superior ao ativo e, conseqüentemente, o capital próprio seja negativo.

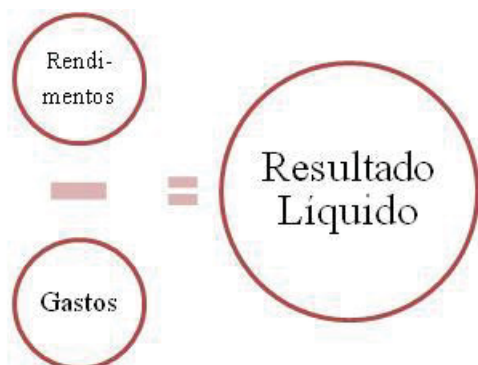
Figura 2. Esquema do Balanço



Para Lourenço et al. (2015) a DR é a demonstração financeira que proporciona informação sobre o desempenho económico de uma entidade num determinado período, pois evidencia a relação entre rendimentos e gastos e, por isso, é composta por duas classes de elementos: rendimentos e ganhos; gastos e perdas. Proporcionando informação sobre a capacidade potencial de gerar *cash flow* que uma entidade obtém a partir dos recursos que controla, isto é, avalia-se a rentabilidade operacional e líquida do volume de negócios e em conjunto com o balanço, a rentabilidade dos capitais investidos e a rentabilidade dos capitais próprios.

Os rendimentos são os aumentos de benefícios económicos durante um período de relato, no intuito de aumentar os ativos, ou diminuição do passivo que resultem em aumentos de capital próprio, que não sejam contribuições dos sócios ou acionistas. Os gastos são despesas em que, as suas utilizações originam diminuições nos benefícios económicos futuros durante um período de relato, bem como a possibilidade de redução de ativos ou diminuições do capital próprio relacionado com a contratação de passivos, que não sejam relacionados com as distribuições aos sócios e acionistas.

Figura 3. Apuramento do resultado líquido



3.2 Situação económica difícil

O Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE) define que uma empresa “encontra-se em situação económica difícil a empresa que enfrentar dificuldade séria para cumprir pontualmente as suas obrigações, designadamente por ter falta de liquidez ou por não conseguir obter crédito” – Artigo 17.º B.

Para Fernandes e Labareda (2013) a definição legal é tautológica e envolve conceitos cujo conteúdo não é esclarecido (por exemplo, o adjetivo “séria”): para estes autores, considera-se “em situação económica difícil o devedor que, pela ponderação dos diversos fatores que revelem na sua vida económica concreta, nomeadamente pela sua liquidez e capacidade de a obter e pela qualidade, consistência e evolução expectável das componentes e do seu património, se encontre já, ou se anteveja já, na contingência efetiva de não cumprir pontualmente as suas obrigações ou, independentemente disso, e tratando-se de entidade abrangida na previsão do artigo 3.º, n.º2 do CIRE, de apresentar um passivo manifestamente superior ao seu ativo”.

Para Casanova e Dinis (2014), o critério adotado pela lei é essencialmente casuístico: para estes autores, “a situação económica difícil é a situação anterior à da insolvência iminente no qual o devedor, tendo embora um ativo suficiente para fazer face às suas obrigações, não as pode cumprir sem para isso praticar atos – designadamente negócios desfavoráveis em condições normais de mercado – que ponham em causa a sua viabilidade económica”.

Para Vasconcelos (2017), o núcleo da distinção entre a situação económica difícil e a situação de insolvência iminente passa pelo seguinte: “num caso o devedor terá dificuldade séria para cumprir, não sendo, ainda assim previsível, que venha incumprir,

enquanto no outro, pelo contrário, é já previsível que se venha a verificar esse incumprimento.

No artigo 2.º do Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência (CPEREF), também definiu o conceito de situação económica difícil, uma empresa que “por carência de meios próprios e por falta de crédito, se encontre impossibilitada de cumprir pontualmente as suas obrigações”. Apesar de ter uma visão mais ampla chegando à parte financeira, o CPEREF pouco contribuiu para a sua concretização. Posto isto, uma empresa que se encontre em situação económica difícil, era analisada na ótica da exploração da atividade económica, e não da capacidade financeira ou da liquidez.

De acordo com Epifânio (2019), “o legislador equipara à situação de insolvência atual a situação de insolvência iminente, desde que o devedor se tenha apresentado à insolvência” – artigo 3.º, n.º4 do CIRE. Afirma ser um preceito muito pouco esclarecedor porque não contém qualquer critério auxiliar de interpretação do sentido e alcance da insolvência eminente e porque é muito ambíguo quanto aos termos de equiparação entre a insolvência iminente e insolvência atual. Ao consultar a lei alemã, assegura que a iminência da insolvência consiste na probabilidade de o devedor não cumprir as suas obrigações atuais, no momento em que se vençam.

Na insolvência atual, o devedor já se encontra incapacitado de cumprir a generalidade das duas obrigações vencidas. Na insolvência iminente, pela informação global que dispõem, nomeadamente, contabilística, financeira e de capacidade de produção, o devedor ficará incapacitado de cumprir a generalidade das suas obrigações vencidas num curto prazo de tempo. Não é possível determinar com rigor o período temporal, pois depende do devedor em causa e da sua atividade. Então, para a autora, segundo a doutrina germânica, a projeção da sua capacidade de pagamento (do devedor) num determinado espaço temporal, deve concluir-se que a probabilidade de incumprimento é mais forte do que a sua não verificação. Para esta incapacidade de pagamento futura do devedor deve ser feito num plano financeiro de liquidez que mostre quer os meios líquidos existentes, quer as entradas e saídas previstas.

Contudo, podemos dizer que a situação económica difícil é a situação anterior à da insolvência iminente onde o devedor, apesar de ter um ativo suficiente para fazer face às suas obrigações, para as conseguir cumprir terá de praticar negócios desvantajosos em condições normais de mercado, que ponham em risco a sua viabilidade económica.

Como afirmam, Fernandes e Labareda (2015), o processo de insolvência mantém-se como o único instrumento judicial disponibilizado para dar solução à situação efetiva de insolvência. Posto isto, segundo o artigo 1.º, n.º2 do CIRE, é dada oportunidade ao devedor de instaurar um processo especial de revitalização que, planeia o estabelecimento de negociações com os credores para obtenção de um acordo recuperatório que, previna a declaração de insolvência, mas isto só acontece ao devedor que se encontrem em situação económica difícil ou de insolvência meramente eminente, mas que ainda seja suscetível de recuperação, regulado no CIRE, do artigo 17.º-A ao artigo 17.º-J.

Se o devedor já se encontra em insolvência atual, caracterizada de acordo com o artigo 3.º do CIRE, então é do processo de insolvência que deve “lançar-se mão”.

3.3 Insolvência

O Direito da Insolvência apresenta uma dimensão transversal, pois abrange normas da mais diversa índole, como podemos observar, por exemplo, no CIRE, o n.º1 do artigo 3.º apresenta um conceito geral de insolvência “é considerado em situação de insolvência o devedor que se encontre impossibilitado de cumprir as suas obrigações vencidas”. No CPEREF, também no artigo 3.º, uma empresa é considerada estar em situação de insolvência quando “por carência de meios próprios e por falta de crédito, se encontre impossibilitada de cumprir pontualmente as suas obrigações”.

A insolvência, para Leitão (2011), é uma execução coletiva, uma vez que o seu fim é a satisfação dos direitos de todos os credores de um devedor, e por isso, refere que falar em insolvência em termos restritos, o processo de insolvência consiste numa sequência ordenada de atos que se inicia com a apresentação à insolvência (artigos 18.º e 19.º do CIRE) ou o pedido da sua declaração (artigos 20.º e ss. do CIRE) e se conclui com o pagamento aos seus credores (artigo 172.º e ss. e 230.º a) do CIRE) ou com alguma das outras causas de extinção do processo (artigo 230.º b), c) e d) do CIRE).

A lei atual, Epifânio (2019), anuncia três conceitos de insolvência, o primeiro, refere-se ainda ao regime anterior ao CPEREF, em que a insolvência dependia da superioridade do passivo em relação ao ativo (artigo 1313.º, n.º1, do CPCivil de 1961); o segundo assenta já na versão inicial do CPEREF, onde passou a depender da impossibilidade de cumprimento pontual das obrigações por falta de meios próprios e por falta de crédito, segundo o artigo 3.º, citado no primeiro parágrafo; Finalmente, com a versão do CPEREF introduzida pelo Decreto-Lei n.º132/93, de 23 de abril, o

legislador – artigo 3.º, n.º1 – passou a considerar em situação de insolvência a empresa que se encontre impossibilitada de cumprir pontualmente as suas obrigações, porque o seu ativo disponível é insuficiente para satisfazer o seu passivo exigível.

A autora refere ainda que se trata de um conceito de solvabilidade, mencionando Leitão (2011), que adotou o critério do fluxo de caixa: um dos critérios para avaliar a incapacidade de cumprir com as obrigações. Havendo ainda outro critério, o critério do balanço ou do ativo patrimonial. Pode haver situações que não exista insolvência quando o passivo seja superior ao ativo, porque há facilidade de recurso ao crédito para satisfazer as dívidas excendatárias. Pode ainda acontecer precisamente o contrário, que o ativo seja superior ao passivo vencido, mas o devedor encontrar-se em situação de insolvência por falta de liquidez do seu ativo. Ativo este que, é dificilmente convertido em dinheiro.

De acordo com o critério do fluxo de caixa, o devedor por ter falta de liquidez suficiente, é insolvente logo que se torna impossibilitado, de pagar as suas dívidas no momento em que estas vencem. Neste caso, o facto de o ativo ser superior ao ativo não é importante, já que a insolvência ocorre no momento em que se verifica a impossibilidade de pagar as dívidas que surgem no quotidiano da sua atividade. Enquanto o critério do balanço ou do ativo patrimonial, a insolvência resulta do facto de os bens do devedor serem insuficientes para cumprimento integral das suas obrigações. É classificado por ser um critério mais complexo, porque pode presumir uma apreciação jurisdicional. Os bens do devedor nem sempre são de avaliação fácil, podendo variar o seu valor em função de vários critérios, designadamente se a venda é feita judicialmente ou extrajudicialmente, ou ainda, se o estabelecimento do devedor é vendido como um todo ou são os bens vendidos separadamente.

De acordo com Epifânio (2019), existe um conceito especial de insolvência, que fica reconhecido como, o passivo superior em relação ao ativo, avaliados segundo as normas contabilísticas aplicáveis. De acordo com alguns critérios enunciados nas alíneas a) a c) do n.º3 do artigo 3.º do CIRE, as regras não serão aplicáveis se o ativo exceder o passivo. Presente no artigo 20.º, n.º1, al. h), dando importância aos elementos de contabilidade da empresa para este efeito, acrescenta aos índices da situação de insolvência o atraso superior a nove meses na aprovação e depósito das contas a que essas entidades eventualmente estejam obrigadas por força da lei.

“O processo de insolvência é um processo de execução universal que tem como finalidade a satisfação dos credores pela forma prevista num plano de insolvência,

baseado, nomeadamente, na recuperação da empresa compreendida na massa insolvente, ou, quando tal não se afigure possível, na liquidação do património do devedor insolvente e a repartição do produto obtido pelos credores”, esta definição está prevista no n.º1, artigo 1.º do CIRE. Segundo Júnior (2007), o CIRE, ao estilo neoliberal, deixa nas mãos dos credores, “confiando resultar disso uma expressão da lei do mercado, o destino dos bens da massa insolvente: aos credores cabe decidir da liquidação desses bens, segundo o modelo legal supletivo, se não optarem por um plano de insolvência, ou da sua liquidação ou, enfim, da recuperação da empresa, segundo um plano de insolvência”.

O processo de insolvência tem carácter urgente, gozando de precedência sobre o serviço ordinário do tribunal – artigo 9.º, n.º1 do CIRE. Este processo pode, desde logo, ser desencadeado pelo próprio devedor, o qual tem sempre o direito de se apresentar à insolvência. Pode virar mesmo obrigação, segundo o artigo 18.º, n.º1, se o devedor se apresentar à insolvência dentro do prazo de 30 dias a contar da data do conhecimento da situação de insolvência ou da data em que deveria conhecê-la. Este processo é de natureza jurídica, e divide-se em duas vertentes, a jurídica e a económica (Soares, 2016).

Seguindo o raciocínio de Soares (2016), na vertente jurídica, a legislação atual tem como objetivo prevenir e atenuar os efeitos originados pela declaração de insolvência de um agente económico no meio comercial, efeitos que, não se produzem apenas na esfera jurídica do próprio devedor, no que se refere à massa insolvente e aos negócios em curso, mas também, na esfera jurídica dos próprios credores, sobre os seus créditos. Sendo que o objetivo principal de qualquer processo de insolvência é a satisfação, pela forma mais eficiente possível, dos direitos dos credores. Exatamente com o objetivo de restabelecer e restaurar a confiança dos agentes económicos no giro jurídico-comercial por parte dos seus operadores que é necessário dotar o sistema jurídico de meios idóneos para fazer face à insolvência dos seus devedores. Os agentes económicos que intervêm no giro comercial em questão, adotam, desde logo, deveres com uma certa importância, como por exemplo, o dever de honrar os compromissos assumidos. Uma vez que, a vida económica e empresarial, é uma vida onde há interdependência dos agentes económicos, o não cumprimento por parte destes, pode interagir na situação económica e financeira dos restantes.

Na vertente económica, a insolvência abrange ideias a nível de comércio, crédito, produtividade e fraude. Quando não há confiança por parte dos credores em relação a

algum agente económico, poderão deixar de conceder crédito, por sua vez, põe em causa o equilíbrio no círculo das relações económicas, que poderá arrastar outros agentes económicos à perda de crédito. A importância dos interesses económicos envolvidos tornou a insolvência, numa questão considerável desde os tempos em que a mesma tem assumido uma dignidade jurídica própria.

O legislador nomeia um administrador judicial provisório com poderes exclusivos para a administração do património do devedor ou para assistir o devedor nessa administração (artigo 31.º, n.º2 do CIRE). Destinando-se o processo de insolvência à primacial satisfação dos interesses dos credores, a assembleia de credores constitui um órgão nodal do processo de insolvência e, por isso, dado o carácter concursal do processo, assenta no princípio de que qualquer credor pode participar. O objetivo é a apreciação do relatório do administrador de insolvência, sendo que essa mesma reunião ocorre entre os 45 e os 60 dias subsequentes à mesma declaração, previsto na al. n) do n.º1 do artigo 36.º do CIRE, cuja principal função é deliberar sobre a continuidade ou encerramento da sociedade, ou então, atribuir ao administrador a tarefa de executar o plano de insolvência, podendo este determinar a suspensão da liquidação e partilha da massa insolvente.

De acordo com Epifânio (2014), os negócios em curso são aferidos pelo administrador da insolvência, tendo em conta os interesses da massa insolvente e com a limitação no artigo 102.º, n.º4 do CIRE. O administrador de insolvência tem duas vias, a primeira, não pode optar pela execução do cumprimento se for manifestamente improvável o cumprimento pontual das obrigações contratuais pela massa insolvente. A segunda, se o optar abusivamente pela execução do contrato, o contraente não insolvente pode recusar cumprir a sua prestação (nos termos da exceção do não cumprimento do contrato), por um lado, e, por outro lado, na falta de entendimento, deverá acionar a massa insolvente, através de ação declarativa que corre por apenso ao processo de insolvência. Enquanto o administrador da insolvência não decide, o cumprimento do contrato fica suspenso, há um “congelamento da massa insolvente”.

Para Serra (2013), a administração da massa insolvente é exclusivamente aplicável aos casos em que a massa insolvente compreenda uma empresa. Esta administração está dependente da averiguação de quatro requisitos: que o devedor a tenha requerido; que o devedor tenha já apresentado, ou se comprometa a fazê-lo no prazo de 30 dias após a sentença de declaração de insolvência, e que o plano de insolvência que preveja a continuidade da exploração da empresa por si próprio; que não haja razões para reear

atrasos na marcha do processo ou outras desvantagens para os credores; e que o requerente da insolvência, quando não seja o insolvente, dê o seu acordo – conferir no artigo 224.º n.º2 do CIRE.

O administrador pode começar a vender os bens apreendidos na massa insolvente, após a assembleia de apreciação do relatório. Em certos casos previstos na lei, os bens que compõem a massa insolvente não são liquidados, ou porque houve dispensa de liquidação, ou porque houve interrupção da liquidação, ou porque ocorreu uma suspensão da liquidação, ou porque houve uma isenção de liquidação, afirma Maria Epifânio (2019).

A liquidação da massa insolvente, para Leitão (2011), é igualmente, uma fase importante no processo de insolvência. A liquidação tem como objetivo a satisfação, ao menos parcial, dos credores do insolvente, para o que é necessário que o seu património seja convertido numa quantia pecuniária que possa ser repartida por esses credores. Para que isso aconteça, haverá que proceder à cobrança de créditos e à alienação dos bens e direitos compreendidos na massa insolvente, para conseguir obter os valores necessários a esse pagamento.

No que diz respeito à aprovação, o plano de insolvência deve ser objeto de homologação por parte do juiz através de sentença (artigo 214.º) e a não homologação do plano de insolvência pode ocorrer oficiosamente ou a requerimento dos interessados.

3.4 RERE

O Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE) foi criado em cumprimento de uma das medidas do Programa Capitalizar que previa “um regime jurídico de reestruturação extrajudicial de passivos empresariais, a partir da avaliação de potenciais melhorias no âmbito do PER e Sistemas de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial”.

A autora Epifânio (2019) caracteriza como sendo um instrumento extrajudicial que se desenvolve entre o devedor e todos ou alguns dos seus credores, sem a intermediação de entidade administrativa ou qualquer intervenção judicial e até, se o devedor assim o entender, sem a nomeação de um mediador de recuperação de empresas (artigo 14.º, n.º1 do RERE); recuperatório “com o objetivo de permitir que a empresa sobreviva na totalidade ou em parte”, de conteúdo livre, que produzirá determinados efeitos (artigo 2.º, n.º2, do RERE); confidencial apesar de esta ser uma característica de escolha pelo devedor e pelos seus credores, pois reduz o impacto estigmatizante da publicidade de

um processo de recuperação; voluntário uma vez que vinculam só os credores subscritores (artigo 11.º, n.º3, do RERE) e o acordo obtido é eficaz apenas entre partes (artigo 19.º, n.º5, do RERE); aplicável a devedores que se encontram numa situação de insolvência iminente ou numa situação económica difícil (artigo 3.º, n.º1 al. b) do RERE); e que regula os termos e os efeitos, quer das negociações, quer do acordo de reestruturação entre o devedor e um ou mais credores.

De acordo com a lei, “o RERE regula os termos e os efeitos das negociações e do acordo de reestruturação que seja alcançado entre um devedor e um ou mais dos seus credores, na medida em que os participantes manifestem, expressa e unanimemente, a vontade de submeter as negociações ou o acordo de reestruturação ao regime previsto na lei” – artigo 2.º, n.º1, do RERE.

O âmbito subjetivo de aplicação do RERE alarga-se a todas as entidades compreendidas nas alíneas a) a h) do n.º 1 do artigo 2.º do CIRE, com a exceção das pessoas singulares que não sejam titulares de empresas (artigo 3.º n.º 1). Considerando-se, para este efeito, empresa é “toda a organização de capital e de trabalho destinada ao exercício de qualquer atividade económica” (artigo 5.º do CIRE e artigo 3.º, n.º1, al. a)) do RERE.

Em relação aos credores, visando o RERE a obtenção de um acordo de reestruturação entre devedor e os seus credores, naturalmente que estes terão que participar nas negociações. O artigo 3.º, n.º4, do RERE, considera como credores do devedor este efeito que “os titulares de créditos de natureza patrimonial sobre este, vencidos, vincendos e sob condição, tal como definidos no n.º 1 do artigo 47.º do CIRE, qualquer que seja a sua nacionalidade ou domicílio”.

Não é obrigatório que, todos os credores adiram ao RERE, segundo o artigo 4.º, n.º1 e n.º2, do RERE, a aplicação deste é de natureza voluntária e a participação nas negociações e no acordo de reestruturação é livre, podendo o devedor considerar os credores que achar mais importantes a alcançar o acordo de reestruturação.

As negociações do acordo de reestruturação, de acordo com Epifânio (2019), poderão ser enquadradas num conjunto de regras estabelecidas no protocolo de negociação, no qual permite às partes (devedor e credores) beneficiarem de certas vantagens. A sujeição a estas negociações depende da celebração do protocolo de negociação, entre o devedor e os credores não subordinados que representem, pelo menos, 15% do seu passivo e do depósito do mesmo junto da Conservatória do Registo Comercial (artigo 6.º, n.º1), acompanhado de uma declaração de um contabilista

certificado ou de revisor oficial de contas emitida há 30 dias ou menos, que ateste a representatividade dos credores (artigo 6.º, n.º4). É este, o principal pressuposto, para aceder a este regime, que é obter a concordância de, pelo menos um credor ou os que em número suficiente representem, pelo menos, 15% do universo das dívidas do devedor.

Após o depósito do protocolo de negociação, o devedor fica obrigado a manter o curso normal do seu negócio e fica proibido de praticar atos de especial relevo (artigo 161.º, n.º 2 e 3 do CIRE / artigo 9.º, n.º1, do RERE), mas se estes atos estiverem previstos no protocolo de negociação o devedor poderá praticá-los ou ainda, se forem, autorizados por todos os credores (artigo 9.º, n.º1, do RERE).

Requerido o depósito do protocolo de negociação, dispõem as partes do prazo de 3 meses, incluindo eventuais prorrogações acordadas, para concluírem as negociações resultantes daquele protocolo – (artigo 6.º n.º5).

No âmbito das negociações, o devedor poderá solicitar a nomeação de um mediador de recuperação de empresas, segundo o artigo 14.º, n.º1. Contudo, pelo facto de a sua nomeação continuar a aguardar a aprovação dos diplomas que irão regulamentar a sua aplicação, as negociações ao abrigo do RERE deverão também continuar a decorrer à margem desta “figura”. Em alternativa ao mediador, poderá ser designado um (ou mais) “credor líder” que exercerá funções de interlocutor no contacto com o devedor, previsto na alínea a), n.º2 do artigo 14.º do RERE.

No que concerne ainda ao diagnóstico económico-financeiro, através da plataforma informática disponibilizada pelo IAPMEI, pode ser efetuado no decurso das negociações, pelo devedor, em articulação com o credor líder e pelo mediador de recuperação de empresas, se houver sido nomeado, visando apresentar aos credores participantes nas negociações os pressupostos nos quais poderão basear o acordo de reestruturação, de acordo com o artigo 15.º. No RERE, o IAPMEI deixa de ter o controlo de todo o procedimento, incluindo nas negociações, atribuindo-se maior liberdade às partes na composição do acordo tendente à reestruturação do devedor. As competências e respetivas atribuições do IAPMEI passam a cingir-se ao acompanhamento, fiscalização, disciplina e sanção da atividade dos mediadores de recuperação de empresas, deixando aquela entidade de exercer funções, diretamente, no próprio processo negocial.

Findas as negociações e sendo celebrado um acordo de reestruturação (cujos termos são fixados livremente pelas partes, podendo compreender, designadamente, os termos

da reestruturação da atividade económica do devedor, do seu passivo, da sua estrutura legal e societária, dos novos financiamentos a conceder ao devedor e das garantias a prestar por este), deverá o mesmo ser assinado por todas as partes intervenientes e depositado na Conservatória do Registo Comercial, a pedido do devedor ou de qualquer credor, produzindo efeitos após o referido depósito.

Independentemente da celebração (ou não) de um acordo de reestruturação, o devedor é livre de sujeitar novas negociações ao RERE, com os mesmos ou com diferentes credores, desde que não viole os termos específicos do acordo anteriormente alcançado ao abrigo deste regime – Artigo 18.º, n.º2 do RERE.

Se por um lado, a celebração e o depósito do protocolo de negociação terá, certamente impacto na obtenção de um ambiente favorável à negociação com os credores, conferindo-lhes maior segurança e contribuindo para a formalização do acordo de reestruturação do devedor. Por outro, apesar da autonomia do procedimento relativamente ao IAPMEI, da liberdade de conformação dos termos do acordo atribuída às partes subscritoras, das alterações relativamente ao mesmo, poderá a circunscrição dos efeitos advenientes de acordo de reestruturação (assim como do protocolo de negociação) aos credores que o subscrevam e a exclusão, relativamente aos garantes do devedor, do efeito extintivo dos processos judiciais em curso continuar a consubstanciar um entrave à reestruturação extrajudicial e efetiva do devedor que pretenda recorrer ao RERE.

Importante será falar das vantagens fiscais em sede de RERE, seguindo a análise de Epifânio (2019). Em relação ao IRC, podem ser considerados gastos ou perdas do período de tributação os créditos abrangidos por acordo sujeitos ao RERE (artigo 27.º, n.º3, do RERE). Quanto ao IVA, os sujeitos passivos podem, ainda, deduzir o imposto relativo a créditos considerados incobráveis por acordo sujeitos ao RERE, segundo o artigo 78.º-A, n.º4, al. e), do CIVA. Ambos têm que ter sido celebrados e depositados na Conservatória do Registo Comercial, que cumpram o apresentado no artigo 27.º, n.º3, do RERE, e do qual resulte o não pagamento definitivo do crédito (artigo 41.º, n.º1, al. g), do CIRC).

3.5 PER

O Processo Especial de Revitalização foi introduzido no nosso ordenamento jurídico através da reforma levada a cabo pela Lei n.º 16/2012, de 20 de abril. Primeiramente foi lançado o Programa Revitalizar, de acordo com Epifânio (2015), “com vista à

otimização do enquadramento legal, tributário e financeiro em que o tecido empresarial em Portugal desenvolve a sua atividade, de modo a fomentar projetos empresariais operacionalmente viáveis, em que a componente financeira se encontra desajustada face ao modelo de negócio em que aqueles projetos se inserem e às condicionantes existentes no panorama económico-financeiro atual”. Para atingir este objetivo, o Programa Revitalizar, passou, entre outras medidas, “pela execução de mecanismos eficazes de revitalização de empresas viáveis nos domínios da insolvência e da recuperação de empresas”.

De seguida, nasce o PER, que se assume “como um mecanismo célere e eficaz que possibilite a revitalização dos devedores que se encontrem em situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente mas que ainda não tenham entrado em situação de insolvência atual”. Pela analogia de Epifânio (2015), o PER pretendeu ser uma solução, em si mesma, eficiente “no combate ao desaparecimento de agentes económicos, visto que cada agente que desaparece representa um custo apreciável para a economia, contribuindo para o empobrecimento do tecido económico português, uma vez que gera desemprego e extingue oportunidades comerciais que, dificilmente, se podem recuperar pelo surgimento de novas empresas”.

Igualmente, para Serra (2017), o PER, constituído em 2012, teve, manifestamente, como objetivo impedir, tanto quanto possível, o empobrecimento do tecido económico português, que, no contexto económico-financeiro, então, existente, dificilmente poderia recuperar com o surgimento de novas empresas.

Aditado ao CIRE no Capítulo II, sob a epígrafe “Processo Especial de Revitalização”, composto pelos artigos 17.º-A a 17.º-J, concretizando o que está presente no nº 2 do artigoº1, de acordo com o qual “Estando em situação económica difícil, ou em situação de insolvência meramente iminente, o devedor pode requerer ao tribunal a instauração de processo especial de revitalização, de acordo com o previsto nos artigos 17.º-A a 17.º-J.” Este processo é requerido em alternativa ao processo de insolvência, com intuito dos devedores estabelecerem negociações com os seus respetivos credores, de modo a concluir com estes, acordo conducente à sua revitalização.

Para os autores abordados neste âmbito, o PER é um processo judicial especial, pré-insolvencial pelas explicações acima referidas; concursal, porque podem participar todos os credores, os interessados e os não interessados como também a sentença homologatória do plano aprovado em sede de PER vincula todos os credores, mesmo

aqueles que não tenham reclamado os seus créditos ou participado nas negociações (artigo 17.º-F, n.º10); urgente, previsto no artigo 17.º-A, n.º3, que terá relevância, designadamente, para a contagem dos prazos, para não agravar a situação económica do devedor, não logrando alcançar o fim último desejado, que é a recuperação do devedor; híbrido porque é composto por uma forte componente extrajudicial, temperada com a intervenção do juiz em momentos chave, indispensável ao carácter concursal do mesmo; e recuperatório, como o próprio nome indica, pois visa permitir à empresa que seja suscetível de recuperação a obtenção de um acordo com os respetivos credores conducente à sua revitalização.

De acordo com Pereira (2014), os objetivos que se pretende chegar nos planos acordados, é, geralmente, a renegociação das obrigações (com liberdade), abrangendo todos os credores; reescalonamento dos pagamentos e adaptação das taxas de juros; redução da dívida ou mesmo a extinção parcial; convenção e obtenção de nova liquidez; e por fim, e o mais importante, a formalização (através da homologação) de acordos, através de uma entidade independente, *in casu* judicial. Este mecanismo possui muitas vantagens, sendo as principais, o facto de a empresa se manter sempre em atividade e poder manter, durante todo o tempo as suas relações jurídicas e económicas com trabalhadores, clientes e fornecedores - com as limitações do estipulado no 17º-E, n.º 2 e 161º do CIRE (atos de especial relevo) - implica a prossecução de uma atividade previsivelmente lucrativa. Um plano de revitalização que não preveja resultados líquidos do exercício positivo no futuro, não poderá ser suscetível de revitalizar uma empresa. Dificilmente um plano pode revitalizar uma empresa sem prever resultados operacionais positivos no futuro.

Para analisar o âmbito subjetivo do PER, Epifânio (2019) anuncia, positivamente, que o PER se aplica a qualquer empresa, e negativamente, que o PER não se aplica a quem não tiver o estatuto de empresa. Uma empresa definida como um sujeito de direitos e deveres e não como objeto de relações jurídicas, ou seja, subjetivada. Para Fernandes e Labareda (2013), o PER apenas se aplica aos devedores empresários, pois só relativamente a ele faz sentido o requisito da recuperabilidade, impondo-se por isso uma restrição ao significado literal do texto. Para Casanova e Dinis (2014), os sujeitos passivos previstos no artigo 2.º, n.º 1, pode ser objetos de um PER, por este ser destinado à revitalização do devedor, defendem que apenas as pessoas singulares, as pessoas coletivas e os patrimónios autónomos que exerçam uma atividade económica (não necessariamente uma atividade lucrativa) podem ser objetos de um PER.

Em rigor, para dar início ao processo, qualquer devedor que, mediante declaração escrita e assinada (pela empresa e por credor ou credores), atestando que reúna as condições necessárias para a sua recuperação, e esteja munido da declaração prevista no n.º1 do artigo 17.º-C do CIRE, pode dar início ao PER. De acordo com o referido, “o processo especial de revitalização inicia-se pela manifestação de vontade da empresa e de credor ou credores que, não estando especialmente relacionados com a empresa, sejam titulares, pelo menos, de 10 /prct. de créditos não subordinados, relacionados ao abrigo da alínea b) do n.º 3, por meio de declaração escrita, de encetarem negociações conducentes à revitalização daquela, por meio da aprovação de plano de recuperação”. O requerimento deve ainda conter uma declaração subscrita, há não mais de 30 dias, por contabilista certificado ou por revisor oficial de contas, sempre que a revisão de contas seja legalmente exigida, atestando que não se encontra em situação de insolvência atual, previsto no artigo 17.º-A, n.º2. Para credibilizar o PER, exige-se também, que a empresa inclua uma proposta de plano de recuperação acompanhada, pelo menos, da descrição da situação patrimonial, financeira e reditícia da empresa.

Recebida a comunicação referida, o juiz, por força do artigo 17.º C, nº 3, al. a), procede à nomeação do administrador judicial provisório, em que este deve constar na lista oficial de administradores da insolvência, conforme os artigos 32.º a 34.º do CIRE. O despacho de nomeação do administrador judicial provisório obsta à instauração de quaisquer ações propostas contra a empresa, não só as ações em curso com idêntica finalidade (artigo 17.º-E, n.º1), como também os processos de insolvência em que anteriormente haja sido requerida a insolvência da empresa (artigo 17.º-E, n.º6). Fica também proibida de praticar atos jurídicos de especial relevo, enunciados no artigo 17.º-E, n.º2.

Epifânio (2015) compara esta situação ao processo de insolvência, aquando existe declaração de insolvência por parte do devedor, este fica privado dos poderes de disposição e de administração dos seus bens que integram a massa insolvente (artigo 81.º, n.º1 do CIRE), no PER, a empresa conserva a possibilidade de praticar atos de disposição e de administração sobre os seus bens, com exceção dos atos de especial relevo.

A comunicação, prevista no n.º1 do artigo 17.º-D do CIRE, visa informar os credores do início do PER e convidá-los a participar nas negociações. Nos termos do seu n.º 2, os credores têm o prazo de 20 dias para reclamar créditos, desde a publicação do despacho judicial no portal *Citius*. Legitimar a intervenção do credor no PER e

calcular o quórum deliberativo e maiorias, segundo o artigo 17.º-F, n.º3, é o que a reclamação de créditos, apenas, tem como objetivo. Recebidas as reclamações, o administrador judicial provisório elabora, no prazo de cinco dias, uma lista provisória de créditos, devendo de imediato apresentá-la na secretaria do tribunal e publicá-la no Portal *Citius* (artigo 17.º-D, n.º2). O momento que se recorre para a contagem deste prazo processual é o término do prazo de 20 dias para a apresentação das reclamações dos credores.

Para Fernandes e Labareda (2015), perante a omissão do legislador quanto ao conteúdo da lista, defendem a aplicação analógica do artigo 129.º, à exceção do n.º4. Por isso, o administrador judicial provisório pode incluir na lista os créditos que não tenham sido reclamados, mas que constem dos elementos de contabilidade da empresa ou por outra forma que lhe cheguem ao conhecimento. A lista provisória de créditos pode ser impugnada no prazo de cinco dias úteis a contar da sua publicação no portal *Citius* (artigo 17.º-D, n.º3). A empresa e os credores reclamantes são as entidades com legitimidade para impugnar a lista provisória de créditos. Quanto aos credores não reclamantes, para Casanova e Dinis (2014), estes não têm legitimidade para tal. Já segundo Silva (2014), estes têm legitimidade para tal, apenas se o seu crédito constar na lista de credores junta pela empresa e não figurar na lista provisória.

Segundo o artigo 17.-D, n.º5, os declarantes têm um prazo de dois meses para concluir as negociações. Este prazo pode ser prorrogado apenas uma vez e por um mês. Se a maioria dos credores concluir pela impossibilidade de obtenção de um acordo, o administrador judicial provisório deverá comunicar ao processo o encerramento do processo negocial (artigo 17.º-G, n.º1). Previsto no artigo 17.º-F, n.º1, por forma a credibilizar o PER, a empresa é obrigada a depositar no tribunal a versão final do plano de revitalização, até ao último dia do prazo de negociações. É partir desta publicação que começa a correr o prazo de 10 dias para os credores votarem: Epifânio (2015) faz uma analogia do processo de insolvência ao PER quanto ao cálculo dos votos, por omissão do texto da lei, segundo o artigo 73.º, n.º1, cada crédito confere um voto por cada euro ou em fração.

De acordo com a explicação de Boularot (2017), se durante a fase negocial tiver havido a intervenção de todos os credores e tiver havido a aprovação unânime do plano, o mesmo é remetido ao tribunal, devidamente assinado por todos e acompanhado por uma atestação do administrador, comprovativa da aprovação, de acordo com o artigo 17.º-F, n.º1 do CIRE. Se não tiver havido a intervenção de todos, o plano mesmo assim

aprovado é remetido ao tribunal, para apuramento do quórum deliberativo, nos termos dos n.ºs 2, 3 e 4 do artigo 17.º-F do CIRE. Caso considerem não ser possível alcançar um acordo, comunicar ao administrador judicial provisório que dão por encerradas as negociações, nos termos do artigo 17.º-G, n.º1.

Epifânio (2015) faz a seguinte interpretação, que a versão inicial do artigo 17.º-F, n.º3 remete para o n.º1 do artigo 212.º sem qualquer limitação suscitava a questão da exigibilidade de um plano de insolvência, porque se trata de um quórum constitutivo (ou de reunião): “na assembleia de aprovação de um plano de insolvência devem estar presentes ou representados credores cujos créditos constituam, pelo menos, 1/3 do total dos créditos com direito de voto – e do quórum deliberativo ou de aprovação – a proposta considera-se aprovada se recolher mais de 2/3 da totalidade dos votos emitidos, devendo mais de ½ dos votos emitidos corresponder a créditos não subordinados, não se considerando as abstenções.”

Quanto à questão do quórum constitutivo, Casanova e Dinis (2014) defendiam a existência de um quórum constitutivo de pelo menos 1/3 do total dos créditos com direito a voto. Silva (2014) pelo contrário, perante a inexistência de assembleia de credores, por um lado, por outro, afastava a aplicabilidade da previsão do quórum constitutivo. Para esta autora, para além disso, a maioria para aprovação do PER devia ser mais exigente do que a maioria exigida para a aprovação do plano em processo de insolvência, pois a natureza híbrida e quase extrajudicial (em que não há discussão nem qualquer outra negociação) assim o obriga.

Em consequência, para Silva (2014), o quórum de aprovação [seria] de 2/3 da lista definitiva (e/ou de 2/3 da lista provisória, podendo ser conferidos votos impugnados), devendo mais de ½ dos créditos corresponder a créditos não subordinados. Para Casanova e Dinis (2014), o quórum deliberativo seria 2/3 da totalidade dos votos emitidos, devendo mais de ½ desses créditos corresponder a créditos não subordinados. Este quórum é claramente menos abrangente (basta o voto favorável de 2/3 de 1/3 dos créditos com direito a voto, o que pode levar a aprovações de planos de apenas 22,22% contra os restantes 77,78%) do que o quórum defendido pela primeira Autora (exige-se o voto favorável de 2/3 dos créditos com direito de voto), sustentava a sua posição na necessidade de existir no âmbito do PER um consenso alargado. Então o artigo 17.º-F, n.º3 tem a seguinte redação: “Sem prejuízos de o juiz poder computar no cálculo das maiorias os créditos que tenham sido impugnados se entender que há probabilidade séria de estes serem reconhecidos, considera-se aprovado o plano de recuperação que:

sendo votado por credores cujos créditos representem, pelo menos, um terço do total dos créditos relacionados com direito de voto, contidos na lista de créditos a que se referem os n.ºs 3 e 4 do artigo 17.º, recolha o voto favorável de mais de dois terços da totalidade dos votos emitidos e mais de metade dos votos emitidos corresponda a créditos não subordinados, não se considerando como tal as abstenções; ou recolha o voto favorável de credores cujos créditos representem mais de metade da totalidade dos créditos relacionados com direito de voto, calculados de harmonia com o disposto na alínea anterior, e mais de metade destes votos corresponda a créditos não subordinados, não se considerando como tal as abstenções.”

O juiz dispõe de um prazo de 10 dias, a contar da receção da documentação prevista no artigo 17.º-F, n.ºs 1 e 4, para homologação ou não homologação do plano aprovado (artigo 17.º-F, n.º5). Epifânio (2019) compara este prazo em processo de insolvência ao PER, no primeiro a sentença homologatória só pode ser proferida decorridos pelo menos 10 dias sobre a data da respetiva aprovação (artigo 214.º do CIRE), enquanto, no PER o juiz profere a sentença homologatória dentro dos 10 dias subsequentes à receção da documentação referida, o que significa que, em teoria, o juiz pode proferir a sentença no dia seguinte.

Feita esta análise, pode-se verificar que, um plano, mesmo que seja aprovado por unanimidade pelos credores, pode ser recusado oficiosamente pelo tribunal no caso de se verificarem as circunstâncias a que alude o artigo 215.º ou a solicitação dos interessados (artigo 216.º). Boularot (2017) dá um exemplo de recusa de um plano: “A título exemplificativo, pode ser oficiosamente recusada a homologação de um plano de recuperação cuja aprovação haja sido obtida por unanimidade, se o juiz verificar que o devedor aquando da apresentação do seu requerimento, nos termos do artigo 17.º-C, n.º 1, não se encontrava na situação aludida nos artigos 17.º-A, n.º 1, e 17.º-B, isto é, não estaria numa situação económica difícil ou numa situação de insolvência meramente iminente ainda suscetível de recuperação, mas antes numa situação de verdadeira insolvência”.

CAPÍTULO IV – ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

O presente capítulo é dedicado às atividades executadas ao longo do período de estágio e teve como principal área de atuação o suporte aos Contabilistas Certificados da empresa na execução de diversas tarefas administrativas de contabilidade. Em resumo, este estágio permitiu o desenvolvimento das competências e qualidades profissionais, bem como dos conhecimentos adquiridos na área de contabilidade geral e fiscalidade, durante a licenciatura em gestão e mestrado, com especialização em finanças e contabilidade, aplicando-os na prática em todos os processos contabilísticos da empresa. Para melhor compreensão associada a cada tarefa e dos conceitos inerentes, apresento de seguida o detalhe e nos casos em que é aplicável, um recorte de imagem do que é feito no *software* Primavera.

4.1 Arquivo e elegibilidade dos documentos

Este é o passo principal para dar início a todo o processo contabilístico. Após receção ou recolha dos documentos dos clientes é necessário efetuar uma filtragem de todos os documentos e validar a elegibilidade de cada um para aferir se existe enquadramento na atividade do cliente. A pasta dos clientes, normalmente, já vem organizada para a contabilidade, pelo que, é revisto se está tudo colocado no devido lugar e se os documentos são elegíveis e se têm a informação necessária ao tratamento contabilístico. Cada mês é composto por 6 separadores, comumente denominados de diários contabilísticos, organizados da seguinte forma (do início para o fim): 63 – Operações Diversas; 51 – Vendas; 41 – Compras; 32 – Bancos Pagamentos e 31 – Bancos Recebimentos; 22 – Caixa e, por fim, 10 – Modelo 10. Estes separadores respeitam o número utilizado como diário de contabilização no *Software* Primavera. Esta é uma forma de organização do trabalho desempenhado.

4.2 Lançamentos contabilísticos

Após verificar que os documentos estão organizados nos respetivos separadores, passa-se então à contabilização dos mesmos. Grande parte dos lançamentos contabilísticos são efetuados manualmente, à exceção do diário 51, as vendas, na qual, são feitos por integração via SAFT-PT (*Standard Audit File for Tax Purposes – Portugal Version*) através do módulo *Primavera Accounting Automation* (PAA). A contabilização manual é feita diretamente no módulo de contabilidade, neste caso no

pela fatura. A estes processos, ao qual é dado o nome de *file*, é dado o tratamento contabilístico adequado, consoante se trate de viagens nacionais onde se aplica o rédito pelos valores líquidos de gastos e rendimentos; de pacotes turísticos onde o rédito é tratado pelos valores brutos de cada gasto e rendimento e por fim para viagens fora da União Europeia onde se aplica o rédito pelo bruto mas com isenção de IVA.

Outra mais-valia, é conseguir conferir as faturas de compras dos nossos clientes, que tenham sido comunicados no portal das finanças, e-fatura, na parte do consumidor. Desta forma, é possível validar se nos foi entregue toda a documentação referente às compras e se, por algum motivo, existem documentos que o cliente não nos fez chegar.

Caso assim seja, solicita-se ao cliente que nos envie os documentos em falta e se não os possuir, poderá pedir ao fornecedor uma segunda via dos mesmos, para que possa contabilizar, porque a não contabilização de uma ou mais faturas de compras irá alterar, por exemplo, o apuramento do IVA do respetivo mês ou trimestre.

4.3 Conciliações bancárias

Os clientes diariamente efetuam diversas transações na(s) conta(s) do(s) banco(s). Para assegurar que essas mesmas transações estão devidamente registadas, é necessário proceder à conciliação de contas, percorrer o extrato da conta corrente do respetivo banco, as entradas e saídas, e conferir se os lançamentos contabilísticos efetuados coincidem. No final, é possível identificar as diferenças encontradas entre o saldo bancário e o saldo da contabilidade. Para observar esta realidade, é preenchido um modelo de *excel*, representado na Figura 5, em que, colocamos o saldo correspondente à conta bancária a conciliar (conta 12 do SNC) no final do período, nesse caso, mensal, e o saldo que consta no extrato bancário, também no final de cada mês.

Caso existam diferenças é necessário apurar a origem das mesmas. As diferenças podem ter origem em 3 pontos: o registo contabilístico ter valor diferente do existente no extrato bancário ou por troca de débito com crédito; os movimentos bancários que contam no extrato da conta corrente mas por falta de identificação dos mesmos não foram contabilizados; e movimentos bancários que constam na contabilidade mas não no extrato do banco. Este último pode acontecer, por exemplo, caso tenha sido feito um depósito de um cheque no dia 30 do mês N, registado na contabilidade nessa data e o mesmo apenas está refletido no extrato bancário da conta, do mês N+1.

Após o preenchimento do mapa de conciliação, é necessário analisar os movimentos em aberto no banco e na contabilidade e averiguar a eventual necessidade de efetuar

correções ou registos contabilísticos adicionais. Estas correções deverão ser efetuadas ainda no decorrer do ano em causa.

Figura 5. Folha de *excel* de uma conciliação bancária

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled 'RECONCILIAÇÃO BANCÁRIA' for the date 30/set 2020. The company name is 'EMPRESA: Y' and the bank is 'BANCO: X'. The initial accounting balance is 80,026.43 and the bank balance is 79,860.78. The reconciliation process involves identifying debits and credits on both sides.

Saldo da Contabilidade = 80 026,43 **Saldo do Banco = 79 860,78**

(-) Debitos no banco:

Data	Descrição	Valor
31/mai/19	Seguro Allianz	180,00
TOTAL		180,00

(-) Creditos na contabilidade:

Data	Doc.	Descrição	Valor
31/mai/19	50.036/32	Comissão	12,28
30/set/20	90024/22	Comissão	2,07
TOTAL			14,35

(+) Creditos no banco

Data	Descrição	Valor
TOTAL		0,00

(+) Debitos na contabilidade:

Data	Doc.	Descrição	Valor
TOTAL			0,00

Saldo Contabilístico = 79 846,43 **Saldo do Banco = 79 846,43**

Elaborado por:
Visto por:

Observações:

The bottom of the spreadsheet shows a navigation bar with tabs: RB_201911, RB_201912, RB_2020 01, RB_2020 02, RB_2020 03, RB_2020 04, RB_

4.4 Conciliação de extratos de cartões de crédito

A conciliação dos extratos de cartão de crédito é feita de forma muito similar à conciliação das contas bancárias, pois apenas desta forma há maior controlo dos valores que foram pagos, quando e de que forma.

De referir que os registos das contas bancárias são efetuados em contas de disponibilidades (conta 12), enquanto, os registos relacionados com cartões de crédito são registados em contas de passivo, sejam elas de financiamento (conta 25) ou de outros credores (conta 278).

4.5 Conferência de conta-correntes de clientes (211) e conta-correntes de fornecedores (221)

A conferência de contas correntes deve ser efetuada mensalmente por forma a perceber se existem falhas nos lançamentos contabilísticos, faturas em falta ou mesmo pagamentos ou recebimentos efetuados em duplicado. Esta é uma informação importante para o nosso cliente uma vez que é com base nesta validação que, por vezes, este faz a gestão de cobranças a clientes ou pendentes a pagar a fornecedores.

No que diz respeito aos clientes, conta 211 no plano de contas do SNC, podemos verificar se a integração através do PAA está a ser feita corretamente, bem como a qualquer altura o nosso cliente pode pedir um extrato dos seus próprios clientes – Figura 6.

Quanto aos fornecedores, conta 221 no plano de contas do SNC, a validação é igualmente importante, porque como já foi referido anteriormente, poderá estar em causa a falta de faturas e isso tem grande impacto nos resultados da empresa e no valor de IVA a entregar ao estado – Figura 7.

Esta conferência é feita com os nossos clientes, pelo menos com uma regularidade trimestral. Para procedermos à conferência das contas correntes, inicialmente, temos de validar se existem saldos contranatura que nos possam indicar que algo está em falta naquela conta. Quando se fala em saldos contranatura, ao retirar um balancete da empresa em questão, percorre-se as contas, validando por exemplo se as contas 211 estão com saldo devedor ou nulo e as contas 221 se têm saldo credor ou nulo. Se for verificado que o saldo de uma conta não está na normalidade tem que se conferir o extrato, identificar o que motiva a situação, para posteriormente esclarecer com o cliente. No caso dos clientes, é expectável que o saldo seja devedor, representa assim o que o cliente deve à empresa. No caso dos fornecedores o saldo normalmente é credor, significa que a empresa deve aos seus fornecedores.

Figura 6. Balancete conta-corrente de clientes (211)

Conta	Descrição	Débito (Acum.)	Crédito (Acum.)	Saldo (Acum.)
211	Clientes c/c	66 381,56	49 990,70	16 390,86
2111	Clientes gerais	66 381,56	49 990,70	16 390,86
21111	Clientes - gr - mercado nacional	66 381,56	49 990,70	16 390,86
211110001		790,90	754,08	36,82
211110002		37,90		0,00
211110003		444,57	473,44	28,87
211110004		625,40		0,00
211110005		364,38		0,00
211110006		29,50	29,50	0,00
211110007		29,50		29,50
211110008		1 258,00	1 258,00	0,00
211110009		391,28	391,28	0,00
211110010		1 150,00		0,00
211110011		1 645,49	1 645,49	0,00
211110012		213,58		213,58
211110013		1 368,40	1 368,40	0,00
211110014		2 205,04	2 205,04	0,00
211110015		46,68	0,00	-46,68

Figura 7. Balancete conta-corrente de fornecedores (221)

Conta	Descrição	Débito (Acum.)	Crédito (Acum.)	Saldo (Acum.)
221	Fornecedores c/c	113 718,91	178 481,04	64 762,13
2211	Fornecedores gerais	113 718,91	178 481,04	64 762,13
22111	Fornecedores - gr - mercado nacional	111 599,62	164 029,51	52 429,89
221110002		2 620,60	3 045,81	425,21
221110003		473,44	904,07	430,63
221110004		2 147,30	3 162,95	1 015,65
221110005		0,00	0,02	0,02
221110007		9 810,65	10 039,12	228,47
221110008		0,00	423,29	423,29
221110009		30,69	817,74	787,05
221110010		4 474,66	8 929,03	4 454,37
221110011		2 850,35	3 155,44	315,09
221110012		1 066,22	1 376,97	310,75
221110014		4 628,98	5 300,30	671,32
221110015		1 905,10	1 975,50	70,40
221110017		3 163,43	3 633,45	470,02
221110018		2 003,89	7 804,64	5 800,75
221110020		665,23	665,23	0,00

4.6 Gestão de ativos fixos

Esta tarefa foi atribuída a meio do estágio, que consiste na criação das fichas dos ativos que a empresa detém, posteriormente, é feito o registo do seu valor de aquisição. Ao criar a ficha do ativo, esta é numerada, indica-se o nome do ativo e coloca-se na ficha a informação fiscal com intuito de serem calculadas as depreciações contabilísticas e respetiva integração na contabilidade, de forma automática. A informação fiscal é indicada com base no Decreto Regulamentar 25/2009, diploma que regulamenta as amortizações e depreciações de ativos. Por fim, é necessário indicar qual

a conta de investimento do SNC (classe 4). Por exemplo, se a empresa adquirir uma viatura é utilizada a conta 434x. Posto isto, faz-se o preenchimento do documento de aquisição, isto é, onde é colocado o valor pelo qual o ativo foi adquirido. Em baixo, está representado um balancete contabilístico no separador dos ativos – Figura 8 e um balancete no separador da contabilidade da classe 4 – Figura 9, as rúbricas respetivas em cada um têm que coincidir. Isto é, na rubrica do equipamento básico, o valor dos ativos no balancete contabilístico tem que coincidir com o valor da conta 433 – equipamento básico no balancete da contabilidade.

Figura 8. Balancete contabilístico dos ativos

Código	Descrição	Data Utilização	Valor Contabilístico	Valor Residual	Taxa	Período	Depreciação	Exercício	Acumulada	Período	Impendende	Exercício	Acumulada	Quantia Escriturada
43	Ativos fixos tangíveis		817 525,92	0,00		3 874,17	35 578,62	494 595,81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	322 930,11
431	Terrenos e recursos naturais		46 800,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	46 800,00
4311	Terrenos e recursos naturais - próprio		46 800,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	46 800,00
43111	Terrenos e recursos naturais - mercado nacional		46 800,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	46 800,00
432	Edifícios e outras construções		419 858,60	0,00		1 753,99	15 785,94	214 665,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	205 192,64
4321	Edifícios e outras construções - próprio		419 858,60	0,00		1 753,99	15 785,94	214 665,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	205 192,64
43211	Edifícios e outras construções - mercado nacional		419 858,60	0,00		1 753,99	15 785,94	214 665,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	205 192,64
433	Equipamento básico		163 415,95	0,00		562,81	5 776,34	146 843,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16 572,95
4331	Equip. básico - próprio		163 415,95	0,00		562,81	5 776,34	146 843,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16 572,95
43311	Equip. básico - mercado nacional		163 415,95	0,00		562,81	5 776,34	146 843,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16 572,95
434	Equipamento de transporte		151 918,89	0,00		1 409,21	12 682,82	101 187,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50 731,26
4341	Equip. de transp. - próprio		126 303,26	0,00		1 409,21	12 682,82	75 572,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50 731,26
43411	Equip. de transp. - mercado nacional		126 303,26	0,00		1 409,21	12 682,82	75 572,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50 731,26
4342	Equip. de transp. - Leasing		25 615,63	0,00		0,00	0,00	25 615,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
43421	Equip. de transp. - Leasing - MN		25 615,63	0,00		0,00	0,00	25 615,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
435	Equipamento administrativo		21 888,09	0,00		45,14	406,25	20 849,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 038,19
4351	Equip. admin. - próprio		21 888,09	0,00		45,14	406,25	20 849,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 038,19
43511	Equip. admin. - mercado nacional		21 888,09	0,00		45,14	406,25	20 849,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 038,19
437	Outros activos fixos tangíveis		13 644,39	0,00		103,02	927,27	11 049,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 595,07
4371	Outros activos fixos tangíveis - próprio		13 644,39	0,00		103,02	927,27	11 049,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 595,07
43711	Out. act. fixos tang. - mercado nacional		13 644,39	0,00		103,02	927,27	11 049,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 595,07
45	Investimentos em Curso		5 097 050,40	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 097 050,40
453	Ativos fixos tangíveis em curso		5 097 050,40	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 097 050,40
4531	Act. tang. em curso - mercado nacional		5 097 050,40	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 097 050,40
Totais			5 914 576,32	0,00		3 874,17	35 578,62	494 595,81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 419 980,51

Figura 9. Balancete dos ativos na contabilidade (classe 4)

Conta	Descrição	Débito (Acum.)	Crédito (Acum.)	Saldo (Acum.)
43	Ativos fixos tangíveis	829 010,07	502 205,79	326 804,28
431	Terrenos e recursos naturais	46 800,00	0,00	46 800,00
432	Edifícios e outras construções	419 858,60	0,00	419 858,60
433	Equipamento básico	174 900,10	11 484,15	163 415,95
434	Equipamento de transporte	151 918,89	0,00	151 918,89
435	Equipamento administrativo	21 888,09	0,00	21 888,09
437	Outros activos fixos tangíveis	13 644,39	0,00	13 644,39
438	Depreciações Acumuladas	0,00	490 721,64	490 721,64
	Sub Total	829 010,07	502 205,79	326 804,28
45	Investimentos em Curso	5 416 864,08	104 351,62	5 312 512,46
453	Ativos fixos tangíveis em curso	5 201 402,02	104 351,62	5 097 050,40
455	Ajudaamentos por Conta de Investimentos	215 462,06	0,00	215 462,06
	Sub Total	5 416 864,08	104 351,62	5 312 512,46
Total		6 245 874,15	606 557,41	5 639 316,74

4.7 Conferência geral do balancete

A conferência geral do balancete é, talvez das tarefas mais importantes realizadas, pois é essencial para averiguar se algum registo não está bem contabilizado ou se está em falta algum documento que possa distorcer os resultados da empresa. Dentro desta tarefa inclui a tarefa referida no 4.5. Ficou destacada num ponto único, porque foram as contas analisadas mais vezes durante o estágio.

Esta conferência possibilita alertar os clientes para possíveis faltas de documentos na contabilidade, pagamentos ou recebimentos em falta ou em duplicado.

Esta conferência não só nos salvaguarda a nós como alerta os clientes para possíveis faltas de documentos na contabilidade, pagamentos em falta ou em duplicado ou até recebimentos em falta.

O processo de conferência dos saldos incluídos no balancete não se resume apenas à conferência das contas do Estado, englobando um conjunto de procedimentos que permitirão obter uma maior segurança nos registos contabilísticos.

Na conferência dos saldos devem ser utilizados procedimentos para aferir o saldo final e/ou movimento ocorrido no ano. Na maioria dos casos, esse procedimento passará pela análise dos movimentos registados nos extratos de conta corrente e/ou movimentos que justificam o saldo final.

O balancete encontra-se representado nas Figuras 10, 11 e 12, com as contas 11, 12, 23, 24 e 25, respetivamente, do plano oficial de contas do SNC.

Figura 10. Balancete (contas 11 e 12 do SNC)

Conta	Descrição	Débito (Acum.)	Crédito (Acum.)	Saldo (Acum.)
11	Caixa	196 448,93	177 770,52	18 678,41
111	Caixa Loja	100 687,23	94 214,50	6 472,73
113	Caixa Bar	95 761,70	83 556,02	12 205,68
	Sub Total	196 448,93	177 770,52	18 678,41
12	Depósitos à ordem	248 903,85	159 343,47	89 560,38
1201		5 329,47	3 097,63	2 231,84
1202		41,87	0,00	41,87
1203		5 215,20	3 895,84	1 319,36
1206		41 714,90	39 422,81	2 292,09
1207		36 348,42	31 331,96	5 016,46
1208		68,20	0,00	68,20
1209		0,00	215,21	215,21
1210		860,05	2 130,71	1 270,66
1211		159 275,74	79 246,11	80 029,63
	Sub Total	248 903,85	159 343,47	89 560,38
14	Outros	1 220,00	0,00	1 220,00

Figura 11. Balancete (contas 23 e 24 do SNC)

Conta	Descrição	Débito (Acum.)	Crédito (Acum.)	Saldo (Acum.)
23	Pessoal	30 454,99	20 228,91	10 226,08
231	Remunerações a pagar	30 454,99	20 228,91	10 226,08
2311	Aos órgãos sociais	14 476,69	6 801,80	7 674,89
2312	Ao pessoal	15 978,30	13 427,11	2 551,19
	Sub Total	30 454,99	20 228,91	10 226,08
24	Estado e outros entes públicos	104 467,30	103 773,16	694,14
241	Imposto sobre o rendimento	853,17	791,83	61,34
2411	IRC - pagamento por conta	51,44	0,00	51,44
24112	IRC - Pagamentos por Conta - PEC	51,44	0,00	51,44
2416	IRC - a pagar	801,73	791,83	9,90
242	Retenção de impostos sobre rendimentos	290,50	297,43	6,93
2421	Rr-trabalho dependente	288,00	288,00	0,00
24213	Rr-rr-suj.pas.dos açores	288,00	288,00	0,00
2422	Rr- rendimentos profissionais	2,50	7,30	4,80
24223	Rr-rr-suj.pas.dos açores	2,50	7,30	4,80
2423	Rr-captas	0,00	2,13	2,13
24232	Rr-captas-out.rendimentos	0,00	2,13	2,13

Figura 12. Balancete (conta 25 do SNC)

Conta	Descrição	Débito (Acum.)	Crédito (Acum.)	Saldo (Acum.)
25	Financiamentos Obtidos	9 440,37	959 866,35	950 425,98
251	Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras	0,00	42 000,00	42 000,00
2511	Empréstimos Bancários	0,00	42 000,00	42 000,00
25111	Empréstimos Bancários - Corrente	0,00	42 000,00	42 000,00
251112	Empréstimos bancários m. l. prazo	0,00	42 000,00	42 000,00
2511122	Outros Empréstimos	0,00	42 000,00	42 000,00
2511122005	Apoio Economia Covid-19 (MLP) - 30281000001	0,00	42 000,00	42 000,00
259	Financiamentos PER	9 440,37	917 866,35	908 425,98
2591	Bancos	7 209,24	850 746,09	843 536,85
259101		1 480,63	80 737,26	79 256,63
259102		119,11	5 530,11	5 411,00
259103		693,93	79 798,35	79 104,42
259104		1 067,70	122 781,27	121 713,57
259105		149,43	17 384,47	17 035,04
259106		0,00	11 111,14	11 111,14
259107		0,00	24 669,57	24 669,57
259108		0,00	47 122,29	47 122,29
259109		3 846,44	461 811,63	457 965,19

4.8 Apuramento do IVA

O apuramento do IVA tem alguma complexidade. É considerado, talvez, dos impostos mais importantes que as empresas têm, e consoante o regime de IVA, mensal ou trimestral, sendo este a pagar, tem que ser enviado aos clientes com alguma antecedência para que estes o paguem atempadamente, evitando coimas.

Esta tarefa será relatada por passos:

- 1) Validar se o valor que consta na conta 2436 ou 2437 referente ao mês/trimestre passado coincide com a última declaração enviada;
- 2) Consultar o balancete período/acumulado do mês/trimestre em causa para:
 - a) Validar se o IVA das vendas está em conformidade com o SAFT enviado para a Autoridade Tributária via e-fatura;
 - b) Exportar do e-Fatura para *Excel* os campos “Consulta Totais Mensais Faturas” (alterar sempre o ficheiro para a extensão .xls uma vez que todos os ficheiros do e-fatura estão em formato .csv);
 - c) Validar se o IVA intracomunitário tem os valores a deduzir e a liquidar iguais;
 - d) Guardar o balancete antes de apuramento para posterior validação, caso necessário;
- 3) Apuramento do IVA – Nesta etapa é selecionado qual o trimestre ou mês que é feito o apuramento – Figura 13.

Figura 13. Apuramento do IVA

Set.	Número	Moeda	Diário	N.º Diário	Descrição	Fora Prazo	Aut. Reemb.	IVA Pagar	IVA Reportar	IVA Report. Fora Prazo	IVA Reembolso	Data
1	62	EUR	90001		Apur. IVA: Setembro - 1			0,00	775,99	0,00	0,00	16/10/2020

- 4) Passar ao módulo *Fiscal Reporting*, o qual permite aceder a todos os modelos de obrigações fiscais e declarativas das empresas clientes (Declarações de IVA; Modelo 22; IES; Modelo 10, entre outros) – Figura 14.

Após processar a informação que consta na contabilidade, o *Fiscal Reporting* vai preencher a Declaração Predica do IVA automaticamente (Figura 15), é apenas

necessário validar se existem operações realizadas em espaços diferente da sede da empresa, ou seja, fora dos Açores e se existem valores a considerar nos anexos ao campo 40 e 41 da declaração, que dizem respeito às notas de crédito emitidas pelos nossos clientes ou notas de crédito emitidas pelos seus fornecedores. Finalmente, depois de todas estas considerações, é dado indicação ao programa para gerar o ficheiro magnético e desta forma dar como terminada esta tarefa uma vez que a submissão deste ficheiro na AT é efetuada pelo Contabilista Certificado.



Figura 14. *Fiscal Reporting*

The screenshot shows the 'PRIMAVERA Fiscal Reporting' application window. The title bar includes the user name 'maria.correia'. The main area is titled 'Painel de Controlo' and displays a table with the following columns: Empresa, Descrição, Grupo, Mensagem, Período, Processado, Validado, Bloqueado, Entregue, and Cenário. The table lists 12 rows of monthly declarations for the year 2020, all with a 'Standard' scenario. The status columns 'Processado' and 'Validado' contain orange squares, indicating the status of each declaration.

Empresa	Descrição	Grupo	Mensagem	Período	Processado	Validado	Bloqueado	Entregue	Cenário
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Janeiro					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Fevereiro					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Março					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Abril					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Maior					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Junho					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Julho					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Agosto					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Setembro					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Outubro					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Novembro					Standard
LCG903		<Não agrupadas>	Declaração Periódica IVA (Portaria nº 221/2017)	Dezembro					Standard

Total 12

Figura 15. Declaração periódica do IVA

		DECLARAÇÃO PERIÓDICA			
IDENTIFICAÇÃO					
01 Do Sujeito Passivo		Número de identificação Fiscal		Localização da sede	
		<input type="text"/>		CONTINENTE <input type="checkbox"/> AÇORES <input type="checkbox"/> MADEIRA <input type="checkbox"/>	
02 Da Declaração N.º		03 Operações em espaço diferente do da sede (Dec. Lei n.º 24785 de 23/05)		04 Declaração Recapitulativa (Alínea f) do n.º 1 do art.º 20.º do CIVA, n.º 1 do art.º 32.º do RITI)	
Ano <input type="text"/> Período Declarativo <input type="text"/>		Prazo da declaração		Assinale se no período de referência apresentou alguma declaração recapitulativa	
		Dentro do prazo <input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
		Fora do prazo <input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
		CONTINENTE <input type="checkbox"/> AÇORES <input type="checkbox"/> MADEIRA <input type="checkbox"/>			
05 INEXISTÊNCIA DE OPERAÇÕES					
<input type="checkbox"/> DE NO PERÍODO A QUE RESPEITA A DECLARAÇÃO NÃO REALIZOU OPERAÇÕES ATIVAS NEM PASSIVAS QUE DEVIAM CONSTAR DO QUADRO DE ASSINALE ESTE QUADRO.					
06 APURAMENTO DO IMPOSTO RESPEITANTE AO PERÍODO A QUE A DECLARAÇÃO SE REFERE					
EFETUOU OPERAÇÕES DESTA NATUREZA? (valores incluídos nos campos 1, 5, 3 ou 5) SW <input type="checkbox"/> (Presença também o Quadro 06-A)					
<ul style="list-style-type: none"> • Em que, na qualidade de adquirente, liquidou o imposto • A que se refere as alíneas a), b) e c) do artigo 42.º do CIVA • A que se refere as alíneas f) e g) do n.º 3 do art.º 3.º e alíneas a) e b) do n.º 2 do art.º 4.º do CIVA NÃO <input type="checkbox"/>					
1 - TRANSMISSÕES DE BENS E PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS EM QUE LIQUIDOU IMPOSTO		BASE TRIBUTÁVEL		IMPOSTO A FAVOR DO ESTADO	
<ul style="list-style-type: none"> • À taxa reduzida <input type="text"/> • À taxa intermédia <input type="text"/> • À taxa normal <input type="text"/> 		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin-bottom: 5px;">ATENÇÃO</div> <p style="font-size: small;">Estes campos são controlados automaticamente, pelo que os valores a inserir devem corresponder rigorosamente aos que resultam da aplicação das respetivas taxas.</p>		<ul style="list-style-type: none"> 2 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 	
<ul style="list-style-type: none"> • Isentas ou não tributadas 		<ul style="list-style-type: none"> 3 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 		<ul style="list-style-type: none"> 11 <input type="text"/> 13 <input type="text"/> 19 <input type="text"/> 	
<p style="font-size: x-small;">Transmissões intracomunitárias de bens e prestações de serviços intracomunitários nas declarações recapitulativas</p> <p style="font-size: x-small;">Operações que contêm direito a dedução</p> <p style="font-size: x-small;">Operações que não contêm direito a dedução</p>		<p style="font-size: x-small;">TOTAL (16 + 12 + 14 + 15)</p>		<p style="font-size: x-small;">TOTAL (11 + 13)</p>	
2 - AQUISIÇÕES INTRACOMUNITÁRIAS DE BENS E OPERAÇÕES AGREGADAS		10 <input type="text"/>		11 <input type="text"/>	
<ul style="list-style-type: none"> • cujo imposto foi liquidado pelo declarante • abrangidas pelos artigos 15.º do CIVA ou do RITI • abrangidas pelos n.ºs 3, 4 e 5 do artigo 22.º do RITI 		12 <input type="text"/>		13 <input type="text"/>	
14 <input type="text"/>		15 <input type="text"/>		17 <input type="text"/>	
16 <input type="text"/>		18 <input type="text"/>		19 <input type="text"/>	
3 - PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS EFETUADAS POR SUJEITOS FISCALMENTE DE OUTROS ESTADOS Membros, cujo imposto foi liquidado pelo declarante		17 <input type="text"/>		19 <input type="text"/>	
4 - IMPORTAÇÕES DE BENS CUJO IMPOSTO FOI LIQUIDADO PELO DECLARANTE (n.º 8 do art.º 27.º do CIVA)		18 <input type="text"/>		19 <input type="text"/>	
5 - IMPOSTO DEDUTÍVEL		20 <input type="text"/>		21 <input type="text"/>	
<ul style="list-style-type: none"> • Adivos não corretos (Involuntário) • Inventários (Estabelecidos) • À taxa reduzida <input type="text"/> • À taxa intermédia <input type="text"/> • À taxa normal <input type="text"/> • Outros bens e serviços 		22 <input type="text"/>		23 <input type="text"/>	
		24 <input type="text"/>		25 <input type="text"/>	
		40 <input type="text"/>		41 <input type="text"/>	
6 - REGULARIZAÇÕES MENSAIS, TRIMESTRAIS E ANUAIS		40 <input type="text"/>		41 <input type="text"/>	
7 - EXCESSO A REPORTAR DO PERÍODO ANTERIOR (Campo 99 da Declaração anterior - n.º 4 do art.º 22.º)		61 <input type="text"/>		62 <input type="text"/>	
8 - ANEXO - (ver Quadro 35)		65 <input type="text"/>		66 <input type="text"/>	
9 - ANEXO - (ver Quadro 33)		67 <input type="text"/>		68 <input type="text"/>	
TOTAL DA BASE TRIBUTÁVEL (1+2+3+4+5+6+7)		90 <input type="text"/>		91 <input type="text"/>	
TOTAL DO IMPOSTO A FAVOR DO SUJEITO PASSIVO (20+21+...+41)		91 <input type="text"/>		92 <input type="text"/>	
TOTAL DO IMPOSTO A FAVOR DO ESTADO (2+6+4+...+19)		92 <input type="text"/>		93 <input type="text"/>	
IMPOSTO A ENTREGAR AO ESTADO		93 <input type="text"/>		(92 - 91)	
CRÉDITO DE IMPOSTO A RECLAMAR		94 <input type="text"/>		(91 - 92)	
SOLICITA REEMBOLSO 95 <input type="checkbox"/>		EXCESSO A REPORTAR 96 <input type="checkbox"/>			
<p style="font-size: x-small;">A opção pelo pedido de reembolso está a possibilidade de utilizar a expressão «EXCESSO A REPORTAR» salvo comunicação em contrário da DGR (situações de indeterninação de reembolso).</p> <p style="font-size: x-small;">Valor a inserir no campo 91 da declaração do período seguinte.</p>					

CAPÍTULO V – ANÁLISE CRÍTICA

No presente capítulo desenvolve-se uma análise crítica à empresa onde decorreu o estágio e às atividades realizadas, e também um relato da aplicação dos conhecimentos adquiridos ao longo da licenciatura e o mestrado nas tarefas realizadas.

5.1 Análise crítica à empresa

O estágio realizado na 9TM, Lda foi muito positivo, tanto a nível pessoal, como profissional. Permitiu uma primeira interação com a área da “contabilidade”, em que, desde o primeiro ano até ao último ano da licenciatura, de todas as cadeiras, era a que suscitava mais curiosidade de passar à vida prática. Na minha opinião, a contabilidade engloba um bocadinho de todas as outras áreas, desde as finanças, à fiscalidade, à auditoria, entre outras. Daí, talvez, despertar o meu interesse por esta profissão.

A 9TM, Lda pertence a um grupo de origem nacional e, por isso, nunca tiveram funcionários a tempo inteiro na Ilha Terceira, pois não o justificava. O trabalho era realizado pelos sócios durante uma semana de cada mês. O apoio dado aos clientes era feito através do correio eletrónico ou telefone.

Os sócios da 9TM, Lda fizeram a proposta de trabalho quando comecei a frequentar o mestrado. Por um lado, seria uma mais-valia, por conhecer as pessoas em questão, sabendo que eram excelentes profissionais na área e, quem sabe, um dia, poderia ter contacto com outra realidade, estender-me até às empresas do território continental. Por outro lado, senti algum receio de avançar porque a maior parte do tempo iria estar sozinha, apesar da visita dos sócios continuar uma vez por mês, durante uma semana. E, é mais certo que, com o avanço da tecnologia, nos dias de hoje, permite-nos estar presentes em qualquer parte do mundo.

Esta realidade tornou a minha adaptação e aprendizagem mais fácil e imediata, principalmente, no início do estágio, onde surgiam mais dúvidas. Uma das principais razões para o sucesso deste estágio foi a minha forte motivação para a concretização das atividades solicitadas, para que conseguisse ser o mais independente possível no desenvolvimento das mesmas.

O escritório da 9TM é constituído por um portátil, uma impressora e uma secretária relativamente espaçosa, e ainda tem um armário para guardar as pastas dos clientes todos os meses, entregando as mesmas depois de estar tudo contabilizado.

Relativamente aos seus sistemas de informação, o grupo a que a empresa pertence tem um *website*, o *Core* (Figura 14), onde consta toda a informação sobre o grupo LCG, desde a apresentação corporativa, o organograma, ao manual de acolhimento e de boas práticas, entre outros. Este sistema também permite o controlo de horas que cada funcionário incorre com cada cliente, ou seja, é obrigatório fazer o registo de horas que despendem com cada cliente dia a dia. Existe a regra que, até ao dia 20 de cada mês, as horas têm que estar registadas e até ao último dia do mês, as restantes (Figura 16).

Figura 16. Core do grupo LCG

The screenshot displays the 'CORE' system interface for time registration. At the top, there is a navigation bar with 'Home', 'Tempos', 'Password', and 'Módulos'. The user is logged in as 'maria.correia@lcg.consulting'. The main section is titled 'Registo de Horas' and shows the date 'Thursday, November 26, 2020'. Below the date are three calendar views for October, November, and December 2020. The November calendar highlights the current date, 26th. Below the calendar is a table of time entries:

Cliente	Projecto	Actividade	S 16	T 17	Q 18	Q 19	S 20	S 21	D 22	Total
	Serviços Contabilidade	LCG F&A	2,00			0,50	2,00			4,50
	Serviços Contabilidade	LCG F&A	2,00			0,50	2,00			4,50
	Serviços Contabilidade	LCG F&A	1,50			3,00				4,50
	Serviços Contabilidade	LCG F&A	1,50			3,00	2,00			6,50
	Serviços Contabilidade	LCG F&A		7,00						7,00
	Serviços Contabilidade	LCG F&A			2,00					2,00
	Serviços Contabilidade	LCG F&A			2,00	1,00				3,00
	Serviços Contabilidade	LCG F&A					2,50			2,50
	Serviços Contabilidade 2020	LCG F&A					0,50			0,50
										0,00
		Total	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	0,00	0,00	35,00

Below the table, there are buttons for 'Ver relatório mensal', 'Exportar Horas', 'Exportar Projetos', 'Gravar e Submeter para Aprovação', 'Gravar', and 'Copiar p/ Semana Seguinte'. A legend at the bottom indicates the status of each entry: Gravado (white), Submetido (light blue), Feriado (green), Aprovado (dark green), Rejeitado (red), Pedido de Alteração (orange), and Bloqueado (grey).

No início do estágio foram-me atribuídos dois objetivos individuais anuais: o primeiro, conseguir realizar todas as operações de contabilidade até à preparação das declarações de IVA e o segundo, criar uma oportunidade de venda ou recrutamento. Esta avaliação é feita no final do mês de novembro, é feita consoante a função de cada carreira, no meu caso é a carreira de operações e estou como *Assistant 2*, este processo também é feito no *CORE* da empresa.

Cada colaborador interno tem o seu próprio *e-mail*, tendo-me sido atribuído também, para que o contacto com os clientes e colegas, de forma independente, fosse

possível e mais funcional. É compartilhado internamente pela *One Drive* uma pasta, com todos os clientes, estruturada por ano e com documentos gerais de cada um.

O aspeto mais negativo que ocorreu durante o estágio foi a falta de interação social, pois a distância aos meus colegas não o permitiu. Fazendo com que dúvidas que exigiam ser resolvidas a curto prazo, levassem mais tempo e, por vezes, ficassem pendentes até à próxima vinda do meu chefe. Outro aspeto menos positivo é a carteira de clientes ser baixa, relativamente à concorrência. Por isso, durante um mês sobrava algum tempo por não ter trabalho suficiente. Por vezes passavam-me trabalho de empresas do continente, nomeadamente, realizar conciliações bancárias que tinham atrasadas e outras vezes, deslocava-me à sede dos clientes para tratar de assuntos passados que precisavam de ser resolvidos, como é o caso de conciliações dos visas, acertos de saldos anteriores. Para isso ser combatido, a gerência da 9TM, Lda, necessitava de arranjar um método para conseguir “atrair” mais empresas do nosso mercado. Este é um dos nossos objetivos no futuro, conseguir aumentar a carteira de clientes, não só para preencher ainda mais o meu tempo vago, mas também, para mostrar um melhor serviço que o anterior.

Quanto à fidelização dos clientes, a 9tm presta um serviço de qualidade. Além de ajudar o cliente na organização da documentação, e fazer um adequado tratamento dos mesmos, quando o cliente necessita de algum apoio imediato, o tempo de resposta é muito curto. A forma como captamos a atenção dos clientes passa muito por estarmos disponíveis a tempo inteiro e ajudarmos quando necessitam em diversas questões.

Ao nível da concorrência, existem muitas empresas na ilha Terceira que prestam serviços de contabilidade, a Gestão86, o GCA – Gabinete de Contabilidade dos Açores e Contabiangra são exemplos de empresas que se dedicam à mesma atividade, são empresas de grande renome e concorrência direta, igualmente. Muitas empresas terceirenses não migram, facilmente, para outras empresas de contabilidade, pois, a mentalidade não lhes permite progredir e compreender que devem conhecer novas empresas do mercado na área, logo, torna-se mais complicado de penetrar o mercado contabilístico terceirense.

Em resumo, este capítulo apresentou uma análise crítica à instituição de acolhimento, enumerando certos pontos, como é o caso dos recursos humanos, sistemas de informação, pontos fortes e pontos fracos encontrados ao longo do estágio e a sua respetiva concorrência na ilha Terceira.

5.2 Análise crítica às atividades desenvolvidas

Neste subcapítulo, efetua-se uma análise crítica às atividades desempenhadas, nomeadamente os lançamentos contabilísticos, conferência geral do balancete e o apuramento do iva.

5.2.1 Análise crítica aos lançamentos contabilísticos

Decorrido um ano de estágio e fazendo um balanço do que foi realizado, parece acertado afirmar que uma grande parte dos objetivos foi atingida de forma bastante satisfatória, principalmente nesta tarefa, em que me foi dada uma grande autonomia no tratamento dos “papéis”.

Esta atividade permitiu tomar conhecimento de quase todo o processo contabilístico no que respeita ao tratamento que é dado aos documentos entregues pelo cliente, ou seja, a sua contabilização. Este pode ser considerado um processo bastante longo e rigoroso, dependendo do volume da pasta do cliente. É uma tarefa que requiere um alto nível de responsabilidade e atenção que no seu conjunto interferem bastante nos resultados da empresa.

Neves (2012) afirma que, dadas as características da informação financeira, têm que, apresentar uma imagem verdadeira e apropriada da posição financeira, o desempenho das operações e as alterações da posição financeira, e por isso, as DF's são preparadas de acordo com o SNC, com base em dois pressupostos: o primeiro é o regime do acréscimo, em que os proveitos e os custos são reconhecidos quando obtidos ou incorridos, independentemente do seu reconhecimento ou pagamento, devendo incluir-se nas DF's dos períodos a que respeitam, o segundo refere-se à continuidade, como o nome indica, espera-se que a empresa opera continuamente, ou seja, pressupõe-se que não irá interromper as suas atividades ou entrar em processo de liquidação ou falência.

Esta afirmação vai de encontro ao que foi realizado nos lançamentos contabilísticos, quanto ao primeiro pressuposto, por exemplo, os clientes tinham que entregar as faturas na pasta do mês a que respeita a data da fatura e não da data do pagamento das mesmas. Caso contrário, poderão não ser aceites a nível fiscal se passarem do próprio ano e isto implica que o gasto não seja considerado e como consequência poderão pagar mais IRC.

São consideradas algumas limitações para análise financeira através da DR produzidos pela contabilidade baseada no SNC, voltando ao princípio da continuidade e de o balanço ter em consideração operações correntes e não correntes, a DR não está

apta para identificar rubricas que possam ocorrer ocasionalmente, outra limitação é a sua própria estrutura, em que não contempla a hipótese da existência de custos variáveis e fixos, em que é um ponto importante para se analisar o ponto crítico, a margem de segurança e o risco operacional, e por último, não apresenta detalhe suficiente das contas na DR com intuito de se chegar ao valor acrescentado bruto, pois é uma métrica importante para a análise da produtividade, da distribuição do valor acrescentado e do contributo da empresa para o PIB (Neves 2012).

O autor dá um exemplo de uma empresa de consultoria, Stern & Stewart, que detetou mais de 120 potenciais distorções financeiras dos princípios contabilísticos normalmente aceites. Isto deve-se às normas contabilísticas que estão em constante mudança e, por isso, os contabilistas das empresas protestam este facto por todo o mundo.

Por vezes, os clientes mudavam a sua normalidade nos documentos, o que é normal, por exemplo, nas despesas, apareciam documentos que não era fácil identificar a que conta de gastos incluir por ser muito subjetivo, conseqüentemente, tornava-se difícil chegar à conta do SNC (classe 6) para efetuar o registo contabilístico. Com isso, socorria à ajuda do superior. No início do estágio, foi a atividade que mais me fazia confusão, uma vez que as unidades curriculares Contabilidade I e Contabilidade II foram lecionadas no primeiro da licenciatura, e associar novamente as contas do SNC a débitos e créditos, em certas alturas para determinadas situações não foi assim tão fácil.

5.2.2 Análise crítica à conferência geral do balancete

Relativamente à conferência geral do balancete analisa-se as mais variadas contas do SNC, no decorrer normal da atividade, consoantes os pedidos dos clientes. É, sem sombra de dúvidas, a tarefa mais importante realizada conjuntamente com o cliente.

Para aferir se uma empresa detém factos indicadores da situação de insolvência que legitimam o requerimento da declaração de insolvência por quem for legalmente responsável pelas suas dívidas por qualquer credor, ou pelo Ministério Público (artigo 20.º do CIRE):

- a suspensão generalizada do pagamento das obrigações vencidas – al. a)
- a falta de cumprimento de uma ou mais obrigações que, pelo seu montante ou pelas circunstâncias do incumprimento, revele a impossibilidade de o devedor satisfazer pontualmente a generalidade das suas obrigações al. b)

Estes dois atos poderão evidenciar-se no balancete da empresa a qualquer dado momento. Isto é, pode-se verificar se a empresa está a pagar as obrigações que tem aos fornecedores, aos bancos, à AT e à SS, por exemplo.

Se uma empresa entrar em insolvência, de acordo com o artigo 116.º do CIRE, que estabelece a solução tradicional, há o encerramento das contas correntes. Para Leitão (2011), o encerramento da conta corrente é indispensável em ordem ao apuramento exato da posição do insolvente como credor ou devedor da outra parte, o qual só se pode determinar através do exame do saldo da conta, sendo apenas este exigível – artigo 346.º, n.º4 do CCom). Na realidade, como anuncia o artigo 350.º do CCom, “antes do encerramento da conta corrente nenhum dos interessados será considerado como credor ou devedor do outro, e só o encerramento fixa invariavelmente o estado das relações jurídicas das partes, produz de pleno direito a compensação do débito com o crédito corrente e determina a pessoa do credor e do devedor.

De acordo com a análise feita por Epifânio (2015), do apuramento da parte que é credora e da parte que, correlativamente, é devedora poderá resultar uma das seguintes situações: “se o saldo final originar para o insolvente a titularidade de um crédito contra o contraente *in bonis*, competirá ao administrador da insolvência exigir o seu cumprimento, nos termos gerais do exercício das suas competências; se o contraente *in bonis* for credor do saldo permanente o insolvente, deverá insinuar o seu crédito na massa insolvente, sujeitando-se ao seu pagamento”, de acordo com o artigo 346.º, n.º4, do CCom.

No âmbito desta análise, é importante também referir que é possível averiguar em conferência do balancete se a empresa deixou de fazer os pagamentos às entidades públicas, nomeadamente à SS e à AT. No âmbito do PER, os créditos fiscais e da SS não foram objeto de qualquer tratamento autónomo, aliás, à semelhança do plano de insolvência, mas contrariamente ao RERE, afirma Epifânio (2019).

A jurisprudência maioritária tem entendido que, face à redação do artigo 30.º da Lei Geral Tributária, os créditos fiscais e os créditos da SS devem considerar-se indisponíveis, pelo que não poderão ser objeto de redução, extinção ou moratória nos planos de recuperação apresentados no âmbito um PER, sem que o Estado tenha votado favoravelmente.

Para esta análise, acrescenta-se um à parte, apesar de nunca ter extraído um balanço, nem uma DR do programa Primavera, já assisti a tal e também, à conferência do superior com os clientes apresentando um *reporting* mensal (Balanço, DR e mapa de

exploração do período e acumulado). Na Figura 17 está representado um Balanço de uma empresa cliente da 9TM, que obteve homologação do PER em dezembro de 2018 e que está a cumpri-lo desde janeiro de 2019, e a respetiva DR (Figura 18). Aquando a sua homologação, ficaram todos os seus credores, contidos na lista, vinculados a este, ficando acordado um novo prazo para pagamento dos créditos, estipulado em 20 anos. Sendo o primeiro ano de carência, havendo apenas lugar ao pagamento de juros às instituições bancárias. A empresa em questão desenvolve a sua atividade no sector do aluguer de máquinas e camiões para a construção civil, bem como a comercialização de um conjunto diversificado de produtos para o setor da construção civil e desde 2015 tem-se debatido com problemas financeiros, nomeadamente de tesouraria.

Figura 17. Balanço empresa em dificuldades económico – financeiras

ACTIVO	Notas	DATAS	
		31 de Maio de 2018	31 de Dezembro de 2017
Activo não corrente			
Activos fixos tangíveis		671 273,30	710 924,19
Investimentos financeiros		317 515,79	317 515,79
		988 789,09	1 028 439,98
Activo corrente			
Inventários		43 729,85	49 560,54
Clientes		53 700,71	322 665,21
Estado e outros entes públicos		860,17	9,90
Outros créditos a receber		2 008,50	60 024,08
Diferimentos		685,70	685,70
Outros activos correntes		1 220,00	1 220,00
Caixa e depósitos bancários		4 066,00	10 735,57
		106 270,93	444 901,00
<i>Total do Activo.....</i>		1 095 060,02	1 473 340,98
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
Capital próprio			
Capital subscrito		200 000,00	200 000,00
Outros instrumentos de capital próprio		60 000,00	60 000,00
Reservas legais		40 000,00	40 000,00
Outras reservas		57 530,11	57 530,11
Resultados transitados		-259 212,51	15 679,09
Ajustamentos/outras variações no capital próprio		94 635,47	94 635,47
Resultado líquido do exercício		-61 449,50	4 035,55
<i>Total do capital próprio.....</i>		131 503,57	471 880,22
PASSIVO			
Passivo não corrente			
Financiamentos obtidos		597 345,29	570 507,85
		597 345,29	570 507,85
Passivo corrente			
Fornecedores		47 367,87	68 378,64
Estado e outros entes públicos		5 335,85	4 455,02
Financiamentos obtidos		304 496,10	354 263,52
Outros passivos correntes		9 011,34	3 855,73
		366 211,16	430 952,91
<i>Total do passivo.....</i>		963 556,45	1 001 460,76
<i>Total do capital próprio e do passivo.....</i>		1 095 060,02	1 473 340,98

Figura 18. Demonstração de Resultados empresa em dificuldades económico – financeiras

Rendimentos e Gastos	Notas	Períodos	
		2018	2017
Vendas e serviços prestados		77 880,00	272 989,13
Custos das mercadorias vendidas e matérias consumidas		-51 590,29	-100 431,57
Fornecimentos e serviços externos		-25 005,00	-85 624,59
Gastos com o pessoal		-21 610,68	-61 851,42
Outros rendimentos		15 911,20	78 179,47
Outros gastos		-29 335,27	-14 926,80
<i>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</i>		-33 750,04	88 334,22
Gastos/reversões de depreciação e de amortização		-14 538,57	-36 028,36
<i>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</i>		-48 288,61	52 305,86
Juros e gastos similares suportados		-12 833,64	-46 528,50
<i>Resultado antes de impostos</i>		-61 122,25	5 777,36
Imposto sobre o rendimento do período		-327,25	-1 741,81
<i>Resultado líquido do período</i>		-61 449,50	4 035,55

No caso de uma situação de insolvência, para Leitão (2011), efetivamente, a insuficiência patrimonial funciona como um critério acessório de definição de insolvência, onde são considerados insolventes quando o seu passivo seja manifestamente superior ao ativo, avaliados segundo as normas contabilísticas aplicáveis (artigo 3.º, n.º2 do CIRE).

Após a análise do Balanço (Figura 17) e DR (Figura 18), a empresa apresenta uma situação líquida positiva com capitais próprios positivos e ativos que cobrem na totalidade o seu passivo. No entanto, os elevados encargos financeiros e o serviço da dívida associados a uma contínua redução do volume de negócios, colocou a curto prazo a empresa em incumprimento generalizado junto dos seus credores.

Podemos observar que a empresa apresentou dificuldades económico – financeiras, devido às dificuldades de tesouraria por alteração do mercado por diversos motivos: i) quebra acentuada de vendas e prestação de serviços, associadas ao setor da construção civil; ii) investimento em ativos fixos tangíveis com uma rentabilização pouco eficiente; iii) pressão sobre as margens comerciais por parte dos principais clientes, especialmente na área dos serviços de aluguer e transporte; iv) prazos de recebimento demasiado longos; v) encargos financeiros e serviços de dívida desajustados para o volume de negócios que detinha; vi) tesouraria e capacidade de crédito esgotado, que levou a empresa a necessitar de recorrer a um plano especial de revitalização, com intuito de continuar com a sua atividade normal.

A finalidade de recorrer ao plano por parte desta empresa passa por ressarcir a globalidade dos créditos dos credores da empresa, o que não será possível se o plano de

recuperação não for aprovado, com as inerentes consequências de possível insolvência da empresa, sem que nesse caso se possa ignorar que os ativos existentes se encontraram maioritariamente onerados e alguns créditos bancários avalizados pelos sócios. Manter em atividade a empresa que liberta fundos que permitem fazer face à sua atividade e sem novos endividamentos, uma vez se for reestruturado e dar, finalmente, uma nova oportunidade a esta empresa para cumprir os objetivos para que for criada e os compromissos que assumiu com os seus credores, conferindo-lhe, para tanto, um maior prazo para promover os recebimentos dos seus créditos perante os seus clientes.

Podemos verificar que em 2018 a empresa acabou o ano com um resultado líquido negativo de 61.449,50€. O que significa que estava a incorrer em mais gastos, do que propriamente em rendimentos.

Após uma breve análise para a empresa que está a cumprir o PER, é observável na DR (Figura 19) que o plano especial de revitalização veio ajudar na saúde económico-financeira, como podemos observar acabou o ano de 2019 com um resultado negativo de 7.460,75€, o que já melhorou comparativamente ao ano de 2018 (Figura 18), e o grande objetivo vem a ser atingido, pois já se encontra com um saldo positivo no valor de 8.194,70€ no final de Julho de 2020.

Figura 19. Demonstração de Resultados mais atualizada face a 2019

Lda.		Moeda: EUR	
Demonstração dos Resultados por Naturezas		Contribuinte:	
Período findo em 31 de Julho de 2020			
Rendimentos e Gastos	Notas	Períodos	
		2020	2019
Vendas e serviços prestados		125 580,64	287 395,38
Custos das mercadorias vendidas e matérias consumidas		-72 177,58	-120 920,82
Fornecimentos e serviços externos		-18 081,75	-68 727,60
Gastos com o pessoal		-25 694,26	-46 413,06
Outros rendimentos		15 331,75	9 698,84
Outros gastos		-902,28	-2 841,85
<i>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos</i>		30 481,18	58 190,89
Gastos/reversões de depreciação e de amortização		-16 940,68	-32 536,20
<i>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)</i>		13 540,50	25 654,69
Juros e gastos similares suportados		-4 849,06	-32 313,71
	<i>Resultado antes de impostos</i>	8 691,44	-6 659,02
Imposto sobre o rendimento do período		-496,74	-801,73
	<i>Resultado líquido do período</i>	8 194,70	-7 460,75

A Gerência _____

O CC

212845764
80977
Guilherme Almeida

De acordo com Neves (2012), a contabilidade visa fundamentalmente determinar o crescimento do capital da empresa (resultado líquido) numa base de custos histórico, avaliando sistematicamente os ativos detidos pela empresa, aos quais contrapõe as dívidas, medindo assim o património líquido ou capital próprio.

De acordo com este autor, a análise financeira feita a partir destas DF's, tende a examinar a evolução da situação financeira e da rentabilidade da empresa, com o objetivo de encontrar tendências futuras e a dar recomendações sintonizadas com a estratégia da organização. O Balanço é um documento contabilístico que expressa a situação financeira de uma empresa, em determinada data, e a DR evidencia a formação dos resultados (lucros ou prejuízos) num determinado período (entre dois balanços), é um documento de avaliação do desempenho económico no referido período. E afirma que, estes documentos não respondem por inteiro às exigências da análise financeira.

5.2.3 Análise crítica ao apuramento do IVA

Esta atividade tem alguma complexidade, mas era daquelas que suscitava mais curiosidade em aprender. Pois no decorrer do dia-a-dia ouvimos muitos empresários a afirmar o seguinte “este mês/trimestre tenho muito iva para pagar”. Isto é bom sinal, quer dizer que teve um volume elevado de faturação e o iva que tem a pagar ao Estado foi suportado pelos clientes que efetivamente compraram.

O apuramento do iva é feito automaticamente pelo Primavera, é preciso ter especial atenção a certos pormenores para certificar que nada foi por acaso na sua Declaração Periódica. Basta perceber se o iva dedutível está coerente com o e-fatura na AT na área de consumidor e se o iva liquidado está de acordo com o SAFT.

De acordo com Maria Epifânio (2019), a empresa que esteja a cumprir o RERE, pode ter alguma vantagem fiscal no que diz respeito ao IVA. Previsto no artigo 78.º-A, n.º4, al. a), do CIVA, os sujeitos passivos podem, ainda, deduzir o imposto relativo a créditos considerados incobráveis, quando for celebrado e depositado na Conservatória do Registo Comercial que cumpra o disposto no n.º3 do artigo 27.º do RERE e do qual resulte o não pagamento definitivo do crédito.

Neste capítulo procedeu-se à análise crítica das atividades desenvolvidas ao longo do estágio, bem como a importância dos conhecimentos adquiridos ao longo da licenciatura e do mestrado no desempenho das atividades desenvolvidas ao longo do estágio.

5.3 Aplicação de conhecimentos adquiridos na licenciatura e mestrado

A licenciatura em Gestão e o primeiro ano do mestrado em Ciências Económicas Empresariais, com especialização em Finanças e Contabilidade, foram essenciais para este estágio, devido aos conhecimentos e conceitos teórico-práticos aprendidos, essencialmente em Contabilidade I e Contabilidade II.

Na universidade aprende-se, essencialmente, aspetos teóricos fundamentais às exigências de um profissional. Contudo pelo que se tornou necessário complementar esse conhecimento com uma componente prática, que se materializou através deste estágio. Obtém-se contacto com a vida real, ou seja, com o que realmente acontece no dia-a-dia de uma empresa.

Em pormenor, destacam-se os seguintes capítulos lecionados em Contabilidade I: i) “Estrutura Conceptual”, estrutura esta que “estabelece conceitos que estão subjacentes à preparação e apresentação das demonstrações financeiras para utentes externos, seja pelas entidades que preparam um conjunto completo de demonstrações financeiras, sejam pelas pequenas entidades; ii) “Meios Financeiros Líquidos” – perceber se as entradas ou saídas de dinheiro são pelo caixa ou pelo banco; iii) “Inventários e Fornecedores” – registo das compras de fornecedores e o apuramento do custo da mercadoria vendida, na qual dá-se o nome de lançamento de *stocks*; iv) “Operações com Outros Gastos e Rendimentos” – processamento de salários do pessoal e o registo de fornecimento e serviços externos; v) “Réditos e Clientes” – registo contabilístico das vendas; vi) “Ativos Fixos Tangíveis” – mensuração e reconhecimentos dos AFT e por seguinte, as suas depreciações; vii) “Financiamentos Obtidos” – efetuar o registo contabilístico dos financiamentos obtidos.

Em Contabilidade II, o capítulo das “Operações de final de período” nomeadamente os acréscimos e os diferimentos, bem como os passos para o apuramento de resultados do período, isto é, aos rendimentos subtrai-se os gastos, contabilisticamente, subtrai-se à classe 7, a classe 6. O capítulo das “Demonstrações Financeiras” em que proporcionou o primeiro contacto com o Balanço e a DR.

Nas unidades Curriculares, Fiscalidade e Fiscalidade Avançada, conferiu outras bases necessárias neste estágio, nomeadamente os capítulos que abordaram certos impostos: i) Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS); ii) Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC); iii) Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA); e iv) Regime do IVA nas Transações Intracomunitárias (RITI).

Neste sentido, foi possível utilizar estes conhecimentos para aplicar corretamente as regras do CIVA, nomeadamente, a que taxa diz respeito a fatura que se está a lançar, se é uma compra intracomunitário com iva autoliquidação, entre outros casos, ter ideia das obrigações fiscais de uma entidade, efetuar o cálculo das retenções, entre outros assuntos importantes no decorrer do dia-a-dia de uma empresa.

Por sua vez, a unidade curricular de Finanças I, foi importante para este estágio, no capítulo “Análise Financeira – Conceitos e Elementos Básicos” em que leciona as DF’s base, tornando-se imprescindível para uma análise detalhada destas. Igualmente, em Auditoria, foi lecionado esta temática no capítulo “Contabilidade e Prestação de Contas”. O trabalho realizado nesta unidade curricular foi precisamente sobre as DF’s, o Balanço e a DR, ou seja, o detalhe de cada um.

Também, a complexidade e exigência de alguns trabalhos, como por exemplo os de Matemática Aplicada, Finanças Empresariais II, Avaliação de Projetos, entre outras unidades curriculares, que contribuíram com uma grande variedade de recursos informáticos ao nível do *Excel*, permitindo ter outro domínio neste programa.

Outra mais-valia é a unidade curricular de Direito Comercial, em que o objeto de estudo incidiu sobre o Código de Insolvência e Recuperação de Empresas (CIRE), mais especificamente, sobre os aspetos essenciais e a tramitação processual, o Processo Especial de Revitalização (PER) e o Sistema Extrajudicial de Recuperação de Empresas (SIREVE), este último já não se encontra em vigor, mas sim o RERE, que o veio substituir.

No mestrado, as unidades curriculares Análise e Relato Financeiro e Contabilidade e Gestão Fiscal foram as que proporcionaram maiores conhecimentos para o desenvolvimento do estágio. Na primeira destacam-se os seguintes capítulos: i) “Análise e Relato Financeiro – informação contabilística e estrutura conceptual”; ii) “Reporte Financeiro – SNS”, no que diz respeito às Normas Contabilísticas; iii) “Interpretação e Análise das DF’s”. Na segunda foi elaborado um trabalho importante sobre os Empresários em Nome Individuais (ENI) com o objetivo de identificar qual a melhor tributação em sede de IRS, ora por regime simplificado, ora por contabilidade organizada.

Em síntese, neste capítulo efetua-se uma interligação com os conhecimentos adquiridos durante a licenciatura e o mestrado em benefício das atividades desenvolvidas ao longo do estágio.

CAPÍTULO VI – SUGESTÕES DE MELHORIA

Neste capítulo serão expostas três sugestões para melhoramento no trabalho que é feito para prevenir que uma empresa (cliente) entre em insolvência. Existe, portanto, grande interesse em avaliar e prevenir a evolução futura de uma empresa, através da utilização de modelos de previsão de insolvência que têm sido desenvolvidos ao longo do tempo.

Os modelos de previsão são uma excelente ferramenta para avaliar o desempenho das empresas, pois foram desenvolvidos ao longo de vários anos com principal intuito de averiguar se as empresas se encontram em risco. Os modelos em questão incidem sobre a análise dos rácios financeiros provenientes da informação contabilística. A sua principal função é detetar eventuais problemas financeiros que possam levar a empresa à insolvência. É um trabalho complexo por não existir um modelo perfeito, e que seja adaptável a qualquer setor, em qualquer parte do mundo, dada a diversidade de variáveis em causa (Ferreira, 2016). Os modelos apresentados em seguida foram precursores internacionais na utilização de técnicas estatísticas no desenvolvimento de modelos de insolvência com a utilização de técnicas univariadas e multivariadas.

O primeiro modelo foi desenvolvido por Beaver (1966) que utiliza técnicas estatísticas univariadas para a previsão de insolvência a partir da análise segmentada de vários rácios. De acordo com o autor, os rácios podem ser utilizados para prever a insolvência, no entanto, afirma que estes devem ser minuciosamente selecionados, devido ao facto de nem todos os rácios terem o mesmo poder de previsão. Com a análise univariada é possível estudar cada variável de forma isolada, ou seja, uma variável dependente é explicada em função de uma única variável independente, por isso, a sua aplicação é mais eficaz e eficiente (Amaro, 2015).

Beaver (1966) utilizou 30 rácios que se dividiam em seis grupos: fluxo de caixa, rendibilidade, endividamento, fundo de maneiio, liquidez e volume de negócios, utilizando o mais significativo de cada grupo. Por isso com base em três critérios, nomeadamente a frequência de utilização da literatura, o bom desempenho em estudos anteriores e a menor percentagem de erro, selecionou os seguintes rácios:

Tabela 1. Rácios utilizados no estudo de Beaver (1966)

1	Rácio Fluxo de Caixa = $\frac{\text{Fluxo de Caixa}}{\text{Passivo Total}}$	2	Rácio Rendibilidade = $\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Ativo Total}}$
3	Rácio Endividamento = $\frac{\text{Passivo Total}}{\text{Ativo Total}}$	4	Rácio Fundo Maneio = $\frac{\text{Fundo de Maneio}}{\text{Ativo Total}}$
5	Rácio Liquidez = $\frac{\text{Ativo Corrente}}{\text{Passivo Corrente}}$	6	Intervalo sem crédito

Fonte: Beaver (1966), p. 81

De acordo com os rácios expostos, estes têm a capacidade de prever a insolvência até cinco anos antes da sua ocorrência. Com base num estudo de empresas, o autor apresentou as seguintes premissas:

- ❖ Quanto maior o volume de ativos líquidos, menor a probabilidade de insolvência;
- ❖ Quanto maior o fluxo de caixa, menor a probabilidade de insolvência;
- ❖ Quanto maior o valor da dívida, maior é a probabilidade de insolvência;
- ❖ Quanto maiores os gastos em despesas operacionais, maior é a probabilidade de insolvência.

O autor conclui que, os rácios de rendibilidade e de liquidez são os mais expressivos na avaliação da situação futura da empresa, mas, não preveem com a mesma fiabilidade a sua condição económica e que, à exceção do rácio de endividamento, as empresas solventes apresentam valores superiores aos das empresas insolventes. Além disso, quando a média aumenta, quer dizer que a empresa aproxima-se da insolvência.

Há um risco de utilizar os modelos univariado, tendo em conta o rácio utilizado, as empresas podem ser classificadas como estando falidas ou não. Pode-se combater este facto apenas com uma hierarquização dos rácios financeiros.

Passando à Análise Discriminante Múltipla, Altman (1968) foi o grande inventor e é capaz de explicar a variável dependente em função de várias variáveis independentes. Consegue ainda, identificar na forma qualitativa, se é insolvente ou solvente. Dentro desta análise, é possível utilizar vários modelos estatísticos, passo apresentar um: Altman Z-Score. O indicador chamado Z-Score consegue apurar a probabilidade de uma empresa ficar insolvente.

Para este modelo, Altman (1968) utilizou uma amostra de 66 empresas, dividindo-as em dois grupos (33 empresas solicitaram o pedido de insolvência no período que decorreu entre 1946 e 1965 e as restantes 33 empresas continuavam no ativo em 1966), para avaliação da liquidez, da rendibilidade, da autonomia financeira, da solvabilidade, e da atividade, onde utilizou 22 rácios e selecionou cinco variáveis para conseguir um melhor resultado na previsão de insolvência:

Tabela 2. As variáveis utilizadas no estudo de Altman (1968)

8	$X_1 = \frac{\text{Ativo Corrente} - \text{Passivo Corrente}}{\text{Ativo Total}}$
9	$X_2 = \frac{\text{Resultados Retidos}}{\text{Ativo Total}}$
10	$X_3 = \frac{\text{Resultados Operacionais}}{\text{Ativo Total}}$
11	$X_4 = \frac{\text{Valor de Mercado do Capital Próprio}}{\text{Valor de Mercado do Capital Alheio}}$
12	$X_5 = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo Total}}$

Fonte: Altman (1968), pp. 594-596

Com base nas cinco variáveis apresentadas, o autor obteve a seguinte função discriminante (1):

$$1. \quad Z = 0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,999X_5$$

(8) A diferença entre o Ativo Corrente e o Passivo Corrente traduz-se no Fundo de Maneio. O rácio de fundo de maneio (X_1) é utilizado em empresas com problemas financeiros e, segundo Altman (1968), uma empresa que está com perdas operacionais, regista uma grande diferença entre os Ativos Correntes e o Ativo Total, ou seja, os seus Ativos Correntes serão consumidos pelas perdas existentes, diminuindo, assim, a proporção de Ativos Correntes sobre o Total de Ativos.

(9) O rácio da solvência (X_2) tem implícita a idade da empresa. Permite verificar a proporção de ativos que é financiada pelos resultados retidos pela empresa, ou seja, quanto maior for a capacidade da empresa em se autofinanciar, maior e melhor será o rácio. Neste sentido, este rácio não é o mais indicado para empresas jovens, que ainda não tiveram o tempo necessário para acumular lucros, podendo ser erradamente consideradas como insolventes.

(10) O rácio da rendibilidade (X_3) apresenta a verdadeira rendibilidade e produtividade dos ativos da empresa, excluindo os fatores fiscais. E, por isso, Altman considera a sua utilização adequada para realizar estudos de previsão de insolvência.

(11) No rácio de endividamento (X_4), o valor de mercado do capital próprio, traduz-se no valor das ações, preferenciais e ordinárias, emitidas pela empresa. O rácio indica-nos a proporção do valor de ativos que pode diminuir, antes dos passivos excederem o valor dos ativos. Segundo o exemplo utilizado pelo autor, se uma empresa tiver um valor de mercado do capital próprio de 1.000 USD e uma dívida contabilística de 500 USD, valendo os ativos 1.500 USD, estes não podem cair mais do que 1/3 do valor; no entanto, caso tal aconteça, a empresa estará perto da insolvência.

(12) O rácio da atividade (X5), mede a capacidade da empresa em gerar vendas com base nos seus ativos. Segundo Altman (1968), este rácio demonstra a competência da gestão para lidar com a concorrência.

Após efetuar o teste, o autor conclui que, o rácio da rendibilidade, o rácio de endividamento e o rácio da atividade são os que mais contribuem para discriminar os diferentes grupos de empresas. Então, Altman (1968) definiu três grupos de classificação:

- ❖ $Z \geq 2,99$: A empresa tem uma baixa probabilidade de insolvência, encontrando-se numa zona segura.
- ❖ $1,8 < Z < 2,99$: A empresa encontra-se numa zona de incerteza, denominada por “zone of ignorance”. Ou seja, a empresa não apresenta maiores ou menores probabilidades de insolvência, tem apenas aspetos a melhorar.
- ❖ $Z \leq 1,80$: A empresa está numa zona de risco muito elevado, e tem uma enorme probabilidade de ficar insolvente.

Posto isto, quanto maior o Z-Score, melhor será a saúde financeira da empresa e pela mesma lógica, quanto menor for o Z-Score, mais dificuldade financeiras a empresa apresentará e terá que ultrapassar.

Passando à segunda melhoria sugerida, passa pela elaboração de um balanço funcional, designando-se por análise funcional, como foi lecionado na unidade curricular Análise e Relato Financeiro. A estrutura do balanço funcional está representada na Tabela 3.

Para Neves (2012), o balanço funcional “procura fotografar, em determinada data, as aplicações e recursos relacionados com os ciclos financeiros da empresa, qualquer que seja a sua situação contabilística, jurídica ou patrimonial.” É baseado nos ciclos financeiros e no princípio do equilíbrio financeiro de que recursos estáveis devem financiar aplicações estáveis, e que empréstimos de curto prazo deve servir essencialmente para cobrir necessidades de tesouraria de curto prazo. O balanço funcional foi ajustado às designações e princípios contabilísticos adotados pelo SNC e através dele é possível aferir se uma empresa está ou não em equilíbrio financeiro.

O equilíbrio financeiro é usado para estudar a adequação do financiamento à estratégia de investimento e de gestão do ciclo de exploração de determinada empresa.

Tabela 3. Balanço Funcional

Balanço Funcional	Ano X	Ano Y
1. Capital Próprio		
2. Capital Alheio Estável		
3. Capital Permanente (1+2)		
4. Ativo Fixo		
5. Fundo Maneio Funcional (3-4)		
6. Inventários		
7. Clientes		
8. Estado e outros entes públicos		
9. Outros devedores de exploração		
10. Necessidades Cíclicas (6+7+8+9)		
11. Fornecedores		
12. Estado e outros entes públicos		
13. Outros credores de exploração		
14. Recursos Cíclicos (11+12+13)		
15. Necessidades em Fundo Maneio (10-14)		
16. Tesouraria Líquida (5-15)		

As necessidades cíclicas compreendem as contas resultantes das decisões enquadradas no ciclo de exploração, que implicam necessidades de financiamento das atividades de exploração e os recursos cíclicos, que geram de forma automática recursos financeiros.

O fundo maneio é a parte de fundos permanentes que ficam disponíveis para financiar outros investimentos permanentes e como as necessidades em fundo maneio são investimentos de carácter permanente, conclui-se que existe equilíbrio financeiro se o

fundo maneiço for suficiente para financiar as necessidades em fundo maneiço e, conseqüentemente, uma tesouraria líquida positiva.

Por fim, outra melhoria sugerida é “jogar” com a flexibilidade de utilização de critérios contabilísticos. A informação contabilística é uma importante ferramenta para a administração da empresa e para os restantes utilizadores (*stakeholders*), como já foi abordado no 2.1 deste relatório, e a produção dessa informação tem subjacentes normas que, em alguns casos, apresentam um grau de subjetividade e, em muitas situações, requerem o uso de estimativas (Oliveira, 2008). Por isso, os gestores podem fazer uso da subjetividade e flexibilidade que as normas e princípios contabilísticos contêm, bem como a subjacente às estimativas contidas na informação para fornecerem uma imagem da situação económico-financeira da empresa mais próxima dos seus interesses. É neste contexto que surge na literatura a expressão “*earnings management*”, traduzindo-se no aproveitamento pelos gestores dessa subjetividade e flexibilidade para refletirem no resultado das empresas os seus interesses.

De acordo com Schipper (1989) definiu “*earnings management*” como uma intervenção do gestor na informação financeira a divulgar, com a finalidade de conseguir alguma vantagem. Assim, das oportunidades que o sistema de contabilidade oferece, os gestores podem enviar os resultados através da seleção de métodos contabilísticos mais favoráveis ou através da sua aplicação em contexto particulares.

Existem situações em que os gestores têm motivações que os levam a escolher discricionariamente determinadas práticas contabilísticas com o intuito de conseguirem o resultado que mais se adequa ao seu interesse. Esconder uma diminuição dos resultados e a ocorrência de perdas, são exemplos destas práticas. Quando se fala em empresas que se deparam com dificuldades financeiras, estas motivações tornam-se muito mais importantes.

Posto isto, quando as empresas apresentam-se nesta situação, os seus gestores, possuem motivações para flexibilizar a informação contabilística e então, a sua vantagem seria passar aos *stakeholders* uma imagem de credibilidade e de “saúde financeira” com o objetivo de conseguir financiamento, em boas condições de custo, por exemplo.

Em síntese, as empresas com pouca saúde financeira tenderiam a escolher soluções que propiciassem um nível de resultados superior ao que, na ausência de uma atuação de flexibilização de utilização de critérios contabilísticos de acordo com a vontade da empresa, ocorreria.

CAPÍTULO VII – CONCLUSÃO

A oportunidade de ter desenvolvido o estágio curricular na 9TM foi uma mais-valia para o desenvolvimento profissional e pessoal, na medida em que possibilitou a introdução num contexto empresarial e laboral, na área de formação, no que toca à aprendizagem e adaptação. O estágio permitiu um primeiro contacto com o mundo do trabalho, na área de contabilidade, contribuindo de forma bastante positiva para o futuro, face a um conjunto de competências e conhecimentos que foram proporcionados, para um dia mais tarde, ingressar na Ordem dos Contabilistas Certificados.

Na redação deste relatório, começou-se por fazer uma breve apresentação da empresa onde o estágio foi realizado, na 9TM, que pertence ao grupo LCG. O conhecimento e experiência dos sócios-gerentes, em diversas áreas, como a de gestão, estratégica, sistemas de informação e administração pública, aliado ao desempenho de diversas funções em empresas, criou a necessidade de partilhar as experiências e saber adquirido em benefício de terceiros. É com esta ambição que a 9TM se propõem a colaborar com cada organização, entidade ou organismo, independentemente da sua forma jurídica ou constituição, seja esta, independente, privada ou pública. A 9TM encara cada entidade como um parceiro de negócio, sempre com um objetivo comum, o de atingir os resultados propostos.

No terceiro capítulo, efetuou-se uma breve explicação sobre uma empresa se encontrar em situação económica difícil, ou se já se encontrar em insolvência atual, os passos mais importantes para cumprir um processo de insolvência. Efetuou-se, também, uma descrição dos aspetos mais relevantes para o desenrolar de um PER ou de um RERE.

No quarto capítulo, descreveram-se as atividades desenvolvidas durante a realização do estágio. O capítulo foi dividido em sete subcapítulos, contendo as atividades mais importantes: arquivo e elegibilidade dos documentos, os lançamentos contabilísticos, as conciliações bancárias e dos cartões visa, a conferência das conta-correntes de clientes e fornecedores, a gestão de ativos fixos, conferência geral ao balancete, e por fim, o apuramento do IVA.

No quinto capítulo, elaborou-se uma análise crítica à instituição de acolhimento, onde foram expostos alguns temas importantes para esta, nomeadamente, a composição dos recursos humanos, sistemas de informação, concorrência, pontos positivos e pontos

negativos. Também foi desenvolvida uma análise crítica às atividades desenvolvidas em contexto empresarial, com reporte daquilo que foi encontrado e realizado, apresentando alguns pontos encontrados na literatura que tiveram impacto com estas tarefas. Por último, relacionou-se alguns conhecimentos adquiridos na licenciatura e no mestrado que foram úteis para as atividades desenvolvidas, mais concretamente, aprendidos nas unidades curriculares de Contabilidade I, Contabilidade II, Fiscalidade, Fiscalidade avançada, Finanças I, Auditoria, Direito Comercial, Análise e Relato Financeiro, Contabilidade e Gestão Fiscal e outras que foram indispensáveis para adquirir um leque elevado de conhecimentos em Excel, como é o caso de Matemática Aplicada, Finanças Empresariais II e Avaliação de Projetos.

No sexto capítulo, propôs-se duas medidas de melhoria para implementação futura na empresa com vista a melhorar o desempenho e eficiência empresarial, no sentido de prevenir a entrada dos clientes na pior das hipóteses, em insolvência.

Face ao contexto atual pandémico que vivemos, compete-nos ajudar ainda mais os clientes devido à situação provocada pelo novo coronavírus. Manter-nos atualizados sobre as medidas de apoio impostas pelo Governo às Empresas e ao Emprego, é uma das prioridades, prevenindo a situação económica da empresa e a sua liquidez.

Em suma, o trabalho desenvolvido ao longo do estágio concretizou-se com êxito, atingindo os objetivos propostos pela 9TM, resultando um alicerce para a concretização deste relatório de estágio, com o intuito da obtenção do grau de Mestre, segundo as orientações do Prof. Doutor Pedro Pimentel e do Prof. Doutor Gualter Couto, visando atingir os objetivos propostos pelos orientadores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Altman, E. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporation Bankruptcy. *The Journal of Finance* – V. XXIII, N°4 (pp. 589-609).

Amaro, DJS (2015). Modelos de Previsão de Falência: O sector bancário português (Publicação nº 201060663) [Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra]. Repositório Comum. <https://comum.rcaap.pt/handle/10400.26/11467?mode=full>

Beaver, W. H. (1966). Financial Ratios As Predictors of Failure. *Journal of accounting research*, p. 71-111.

Boularot, A. P. (2017). A Aprovação do Plano de Recuperação in apontamentos sobre os efeitos do processo especial de recuperação. *Julgar*.

<http://julgar.pt/wp-content/uploads/2017/01/JULGAR31-01-APB-Apontamentos-PER.pdf>

Casanova, N.S., Dinis, D.S. (2014). PER – O Processo Especial de Revitalização – Comentários aos artigos 17º-A a 17º-I do Código da Insolvência e da Recuperação. Coimbra Editora. Coimbra.

Epifânio, M. Efeitos da Declaração de Insolvência sobre os Negócios em Curso – A revitalização económica dos devedores in *Processos de Insolvência e Ações Conexas*, Centro de Estudos Judiciários, 2014, p. 155. E-book. Disponível no portal: http://www.cej.mj.pt/cej/recursos/ebooks/civil/Processo_insolvencia_acoes_conexas.pdf

Epifânio, M. R. (2015). *O Processo Especial de Revitalização*. Edições Almedina.

Epifânio, M. R. (2019). *Manuel de Direito de Insolvência*. Edições Almedina. 7.^a Edição.

Fernandes, L. A. C., Labareda, J. (2013). *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas Anotado*. Quid Juris Sociedade Editora. 2.^a Edição. Capítulo 1.

Fernandes, L. A. C., Labareda, J. (2015). *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas Anotado*. Quid Juris Sociedade Editora. 3.^a Edição.

Ferreira, C. (2016). Modelo de Previsão de insolvências no setor hoteleiro em Portugal (Publicação nº 201635607) [Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto]. Repositório P. Porto. <https://recipp.ipp.pt/handle/10400.22/9702?mode=full>

Júnior, E. S. (2007). *Estudos em Memória do Professor Doutor José Dias Marques*. Edições Almedina.

Legislação Comercial e das Sociedades Comerciais. (2016). Edições Almedina. 8.^a Edição. VII – Insolvência e Recuperação de Empresas.

Leitão, L. M. T. M. (2011). *Direito da Insolvência*. Edições Almedina. 3.^a Edição.

Lourenço, I., Morais, A. I., Lopes, A. I., Ferreira, P., Simões, A.M., Pais, C., Lopes, I., Cambim, F., Magro, N., Paiva, I., Nova, S.C. (2015). Fundamentos de Contabilidade Financeira – Teoria e Casos. Edições Sílabo. 1ª Edição.

Neves, J.C. (2012). Análise e Relato Financeiro – Uma Visão Integrada de Gestão. Texto Editora. 5.ª Edição.

Oliveira, MM. (2008). Manipulação dos Resultados Por Empresas em Dificuldades Financeiras: Estudo para um caso Português. [Dissertação de Mestrado, Universidade do Porto]. Repositório Aberto da Universidade do Porto. <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/9322/2/Tese%20de%20Mestrado.pdf>

Pereira, J. A. O Processo Especial de Revitalização - A Revitalização Económica dos devedores in Processos de Insolvência e Ações Conexas, Centro de Estudos Judiciários, 2014, p. 42. E-book. Disponível no portal: http://www.cej.mj.pt/cej/recursos/ebooks/civil/Processo_insolvencia_acoes_conexas.pdf

PORDATA-Base de Dados de Portugal Contemporâneo, Disponível em: <https://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+m%C3%A9dias+empresas+em+percentagem+do+total+de+empresas+total+e+por+dimens%C3%A3o-2859>

Serra, C. A privação de administrar e dispor dos bens, a inabilitação e a administração da massa pelo devedor in Insolvência e consequências da sua declaração, Centro de Estudos Judiciários, Lisboa, 2013, p. 142. E-book. Disponível no portal: http://www.cej.mj.pt/cej/recursos/ebooks/Insolvencia/Curso_Especializacao_%20Insolvencia.pdf

Serra, C. (2017). O Processo Especial de Revitalização. Edições Almedina. Coimbra.

Schipper, K. (1989) – “Commentary on Earnings Management” – Accounting Horizons, vol. 4, pp. 91-102.

Silva, F. R. (2014). A Verificação de Créditos no Processo de Revitalização, in “II Congresso de Direito de Insolvência”. Almedina. Coimbra.

Silva, F. R. (2014). Processo Especial de Revitalização – Notas Práticas e Jurisprudência Recente. Porto Editora. Porto

Soares, AMM (2016). O Processo Especial de Revitalização – Tramitação Processual (Publicação nº 201245469) [Dissertação de Mestrado, Universidade Lusíada do Porto]. Repositório das Universidades Lusíada. <http://dspace.lis.ulusiada.pt/handle/11067/2734?mode=full>

Vasconcelos, M. P. (2017). Recuperação de Empresas – O Processo Especial de Revitalização.

UNIVERSIDADE DOS AÇORES

Faculdade de Economia e Gestão

Rua da Mãe de Deus

9500-321 Ponta Delgada

Açores, Portugal

Recuperação das Empresas em dificuldade económica – financeiras : O Caso dos Clientes da Empresa 9T M

Maria Soares Correia

RE



2020