

Consultoria empresarial e contabilidade: Plano de negócios de uma empresa a constituir nos Açores

Trabalho de Projeto

Alexandra Pereira Ponte

Mestrado em

Ciências Económicas e Empresariais



Consultoria empresarial e contabilidade: Plano de negócios de uma empresa a constituir nos Açores

Trabalho de Projeto

Alexandra Pereira Ponte

Orientador

Prof. Doutor João Carlos Aguiar Teixeira

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



RESUMO

Este projeto desenvolve-se no âmbito do Mestrado de Ciências Económicas e Empresariais da Universidade dos Açores e tem como objetivo a criação de uma empresa inserida no setor de atividade de contabilidade e fiscalidade, a B'Illicit – Sociedade Unipessoal, Lda.

A estrutura deste trabalho de projeto compreende inicialmente um enquadramento teórico sobre a essência da contabilidade e da fiscalidade. Apresenta-se o conceito de empreendedorismo e as principais vertentes que o constituem, considerando a conceção de um Plano de Negócios. Neste âmbito, discute-se a ideia do negócio subjacente à B'Illicit, bem como a missão, visão e valores pelos quais se rege toda a atividade. Apresenta-se o plano geográfico, os serviços a disponibilizar pela empresa, o mercado específico, através do qual se define o público-alvo, os fornecedores e concorrentes diretos da empresa, a estratégia de marketing e a organização dos recursos humanos. Por fim, apresenta-se uma avaliação económica e financeira de todo o projeto.

A empresa proposta rege-se pela disponibilização de serviços contabilísticos, fiscais e ainda financeiros, trazendo um sentido de parceria, responsabilidade e disponibilidade, tanto presencial como remota, para com todos os seus clientes e diferentes ramos de atividade. Persiste um empenho na leitura e análise de resultados como complemento da junção dos efeitos contabilístico-fiscais e financeiros, gerando uma maior eficácia e rapidez de resposta por parte da administração empresarial.

Os resultados apresentados apontam para a viabilidade da criação do negócio da B'Illicit, pois esta gera um Valor Atualizado Líquido de 270 798 euros e uma Taxa Interna de Rentabilidade de 13,08%, superior ao Custo de Oportunidade de Capital.

Palavras-chave: Plano de negócios; Assessoria empresarial; Contabilidade; Açores.

ABSTRACT

This project is developed within the scope of the Master in Economics and Business Sciences of the University of the Azores and it aims to create a company within the accounting and tax sector, B'Illicit - Sociedade Unipessoal, Lda.

The structure of this project initially includes a theoretical framework on the essence of accounting and taxation. The concept of entrepreneurship and the main aspects that constitute it are presented, considering the conception of a Business Plan. In this context, the business idea underlying B'Illicit is discussed, as well as the mission, vision and values by which all activity is measured. Thereafter, there is a discussion of the geographical plan, the services to be provided by the company, the specific market, through which the target audience is defined, the suppliers and direct competitors of the company, the marketing strategy, and the organization of human resources. Finally, an economic and financial evaluation of the entire project is presented.

The proposed company is overseen by the provision of accounting, tax and also financial services, bringing a sense of partnership, responsibility and availability, both in person and remotely, to all its customers and different branches of activities. A commitment to the reading and analysis of results persists as a complement to the joining of accounting-tax and financial effects, generating greater efficiency and speed of response by the business administration.

The presented results point to the viability of the creation of B'Illicit's business, as it generates a Net Present Value of 270,798 euros and an Internal Rate of Return of 13.08%, higher than the Capital Opportunity Cost.

Keywords: Business plan; Business advice; Accounting; Azores.

AGRADECIMENTOS

É com muito entusiasmo que agradeço a todos os que contribuíram para a concretização deste trabalho de projeto, com um enorme significado a título pessoal e que me estimulou imenso a nível intelectual.

Em primeiro lugar, quero agradecer ao Prof. Doutor João Carlos Aguiar Teixeira, que, desde o primeiro momento, fez jus à verdadeira definição de incansável e que com toda a sua motivação, paciência e imensa flexibilidade, é também a índole deste trabalho de projeto.

Aos meus pais, Ana e Carlos, à minha madrinha Carla Silva, aos meus queridos avós paternos e restantes membros da minha família que fizeram parte de todo este trajeto, muito obrigada pelo interminável apoio e fé que depositaram em mim e acima de tudo nos meus ideais e aproveito para dedicar este trabalho de projeto a um incrível ser humano que perdi durante este caminho, a minha avó, Maria Adriana Correia.

Agradeço, de igual forma, à minha colega Maria Teixeira, por estar sempre disposta a ajudar-me ultrapassar dificuldades, pela disponibilidade em fazer parte de toda a construção deste trabalho de projeto, contribuindo com análises, opiniões e críticas construtivas.

À minha segunda família, aos meus inigualáveis amigos, Sofia Pinheiro, Cláudia Maciel, Marina Loures, Cátia Câmara, Daniel Mitó, Núria Almeida, Anabela Bum, Filipa Ferreira, Bruno Ferreira, Diogo Paiva, André Borges, Daniela Paiva, Luís Furtado, Tadeu Dâmaso, Alexandra Almeida e Paulo Assunção (técnico representante da PHC) agradeço com todo o meu coração pelas inúmeras formas de apoio demonstradas, desde a troca de ideias e boas discussões até ao simples e tão gratificante ouvido amigo.

Por último, desejo agradecer a toda a equipa de docentes da Faculdade de Economia e Gestão da Universidade dos Açores que me acompanhou durante todo o meu percurso académico e contribuiu para o crescimento e desenvolvimento da minha aprendizagem, não esquecendo os incríveis docentes e colegas que tive o prazer de conhecer durante a minha presença no programa Erasmus + na Universidade *Alexandru Ioan Cuza*, na Roménia.

ÍNDICE

RESUMO	i
ABSTRACT	ii
AGRADECIMENTOS.....	iii
LISTA DE FIGURAS	v
LISTA DE TABELAS	vi
LISTA DE ABREVIATURAS	vii
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO SOBRE A CRIAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS	3
2.1 A essência da contabilidade.....	3
2.2 A fiscalidade como complemento da contabilidade.....	5
2.3 O conceito de empreendedorismo	6
2.4 As principais vertentes na criação de um empreendimento e estrutura do Plano de Negócios	8
CAPÍTULO III – PLANOS DE NEGÓCIOS	11
3.1 Sumário executivo.....	11
3.2 Apresentação geral do negócio	12
3.3 Ideia de negócio	12
3.4 Designação social.....	13
3.5 Missão, visão e valores.....	14
3.6 Plano geográfico	14
3.7 Serviços a disponibilizar.....	15
3.8 Mercado específico	17
3.8.1 Público-alvo	17
3.8.2 Fornecedores	17
3.8.3 Concorrentes	19
3.9 Estratégia de marketing e análise SWOT	20
3.10 Recursos humanos.....	23
3.11 Avaliação económica e financeira do projeto.....	26
3.11.1 Análise comparativa das empresas de atividades jurídicas e de contabilidade de Portugal e dos Açores.....	26
3.11.2 Balanço e Demonstração de Resultados	33
3.11.3 Estimacão de <i>cash flows</i>	38
3.11.4 Análise da viabilidade da empresa	40
3.11.5 Análise de sensibilidade.....	43
CAPÍTULO VI - CONCLUSÃO.....	46
REFERÊNCIAS	48

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Concorrentes diretos da B'Illicit	20
Figura 2 - Análise SWOT à empresa B'Illicit - Sociedade Unipessoal, Lda.....	22
Figura 3 - Organograma para a B'Illicit	25
Figura 4 - Rendibilidade do ativo e dos capitais próprios das empresas do setor de atividades jurídicas e contabilidade de Portugal.....	27
Figura 5 - Rendibilidade do ativo e dos capitais próprios das empresas do setor de atividades jurídicas e contabilidade da Região Autónoma dos Açores	28
Figura 6 - Fontes de financiamento, em percentagem do ativo, das empresas do setor de atividades jurídicas e contabilidade em Portugal.....	29
Figura 7 - Fontes de financiamento, em percentagem do ativo, das empresas do setor de atividades jurídicas e contabilidade na Região Autónoma dos Açores.	30
Figura 8 - Percentagem de empresas do setor de atividades jurídicas e de contabilidade em situação de risco no ano 2021 na Região Autónoma dos Açores	31
Figura 9 - Resumo de liquidez geral no ano 2021 das empresas do setor de atividades jurídicas e de contabilidade, por região.....	32
Figura 10 - Resumo da autonomia financeira, em percentagem, no ano 2021 das empresas do setor de atividades jurídicas e de contabilidade, por região	33

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Balanço médio do setor de contabilidade e auditoria em 31/12/2020.....	34
Tabela 2 - Demonstração de resultados média do setor de contabilidade e auditoria em 31/12/2020.....	35
Tabela 3 - Balanço estimado para a B'Illicit em 31/12/2023	37
Tabela 4 - Demonstração de resultados estimada para a B'Illicit em 31/12/2023	38
Tabela 5 - Mapa de cash flow de investimento	39
Tabela 6 - Mapa de cash flow de exploração	40
Tabela 7 - Mapa de cash flow total.....	40
Tabela 8 - Indicadores de viabilidade do projeto de criação da B'Illicit	43
Tabela 9 - Análise de sensibilidade ao investimento inicial	44
Tabela 10 - Análise de sensibilidade às vendas e prestações de serviços	44
Tabela 11 - Análise de sensibilidade à taxa de crescimento do Resultado Líquido	45

LISTA DE ABREVIATURAS

CC - Contabilista Certificado
CEmpA - Centro Empresarial dos Açores
CEV - Custo das Existências Vendidas
COC - Custo de Oportunidade de Capital
DF - Demonstrações Financeiras
EBITDA - *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*
EDI - *Electronic Data Interchange*
IASB - *International Accounting Standards Board*
IES - Informação Empresarial Simplificada
IVA - Imposto Sob valor Acrescentado
MC - Matérias Consumidas
NCRF - Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro
NIC - Normas Internacionais de Contabilidade
PR - Período de Recuperação
ROA - Rendibilidade do Ativo
ROE - Rendibilidade dos Capitais Próprios
SNC - Sistema de Normalização Contabilística
SWOT - *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*
TIR - Taxa Interna de Rentabilidade
UE - União Europeia
VAL - Valor Atualizado Líquido

CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO

Este trabalho de projeto enquadra-se no segundo ano do mestrado em Ciências Económicas e Empresariais da Universidade dos Açores e visa a proposta de criação de uma empresa no setor de atividade de contabilidade e fiscalidade, denominada B’Illicit.

Esta proposta de empreendimento responde à evolução da contabilidade desde a entrada em vigor das Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF) como adaptação das Normas Internacionais de Contabilidade (NIC). No entanto, esta evolução não tem sido justificada pelas empresas que se debruçam nas NCRF como resultado da sua atividade. É notória a carência de inovação de processos, a escassez no levantamento de questões e juízos de valor quanto à mensuração contabilística. É incontestável que a aplicação destas normas melhora a qualidade das demonstrações financeiras e a sua divulgação, permitindo a comparabilidade de informação financeira e uma redução no tempo com a consolidação das contas.

Por outro lado, a fiscalidade é tratada como uma ciência independente, sem o devido reconhecimento relativamente à sua importância na análise de resultados. As rubricas “públicas” são pouco ou quase nada contestadas e insuficientemente observadas.

A B’Illicit é uma empresa determinada a desvalorizar os padrões que atualmente persistem, de modo a “revolucionar” o estudo, decomposição e mensuração de todo o processo contabilístico, incluindo-o em todo o sistema fiscal e na gestão financeira.

Para além do capítulo da Introdução, o trabalho de projeto compreende ainda mais três capítulos. No capítulo II, de enquadramento teórico, desenvolve-se uma revisão de literatura sobre a criação de um plano de negócios. Salienta-se a necessidade de recorrer à desagregação entre duas ciências, a contabilidade e a fiscalidade. Neste capítulo discute-se a essência da contabilidade e a importância da fiscalidade como complemento da mesma. Apresenta-se, ainda, o conceito de empreendedorismo e analisam-se as principais vertentes na criação de um empreendimento.

No capítulo III, de apresentação do Plano de Negócios, começa-se por apresentar o sumário executivo e, de seguida, várias componentes relevantes na constituição do mesmo, nomeadamente a ideia do negócio, a designação social da empresa, a missão, visão e valores, o plano geográfico delimitado, os serviços a disponibilizar pela empresa, o mercado específico, a estratégia de marketing definida, os recursos humanos disponíveis e a avaliação económica e financeira do projeto.

Aquando da apresentação do mercado específico, procede-se à identificação do público-alvo, dos fornecedores e dos concorrentes da empresa, de acordo com a atividade que pratica e, de modo a evidenciar a estratégia de marketing, realiza-se uma análise de *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats* (SWOT).

A avaliação económica e financeira do projeto remete para uma vertente mais prática, através da qual se apresenta o Balanço e a Demonstração de Resultados com valores médios de empresas do mesmo setor de atividade e com valores estimados para a B'Illicit. Esta construção de demonstrações financeiras possibilita a estimação de *cash flows* e uma análise da viabilidade da empresa.

No capítulo IV, de conclusão, apresentam-se as conclusões finais deste trabalho de projeto.

CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO SOBRE A CRIAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

Neste capítulo procede-se, em primeiro lugar, à análise da importância da interação entre duas subáreas científicas, a fiscalidade e a contabilidade. Segue-se uma discussão do conceito de empreendedorismo e de algumas das suas principais e mais relevantes características. Por fim, desenvolve-se um enquadramento teórico sobre a construção e estrutura de um Plano de Negócios.

2.1 A essência da contabilidade

A contabilidade tem por missão informar uma grande multiplicidade de destinatários, cujos interesses não são de modo algum convergentes. Além disso, é muito diverso o grau de dependência do autor da informação em relação a esses múltiplos destinatários (Rodrigues e Tavares, 2013).

A 13 de Julho de 2009, o Decreto-Lei n.º 158/2009 aprova e aplica a obrigatoriedade do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) nas sociedades comerciais, empresas individuais, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, empresas públicas, cooperativas e agrupamentos complementares de empresas, revogando, assim, o plano oficial de contas. Este último revelou-se, desde há algum tempo, insuficiente para as entidades com maiores exigências qualitativas de relato financeiro, para além de carecer de revisão técnica no que concerne, nomeadamente, a aspetos conceptuais, critérios de reconhecimento e mensuração, conceito de resultados, bem como em relação aos modelos das demonstrações financeiras individuais e consolidadas. O Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho de 2009, apela ao acompanhamento da dinâmica de adoção das normas internacionais de contabilidade, tendo em vista a sua absorção no quadro contabilístico nacional, de modo a que se adotem procedimentos normativos suficientemente flexíveis, permitindo a aproximação da normalização contabilística nacional aos novos padrões comunitários, proporcionando a Portugal o alinhamento com as diretivas e regulamentos em matéria contabilística da União Europeia, sem ignorar as características e necessidades específicas do tecido empresarial português.

A comissão de normalização contabilística esclarece que o SNC é um modelo de normalização mais assente em princípios do que em regras explícitas e que se pretende, em sintonia com as Normas Internacionais Contabilísticas emitidas pelo *International*

Accounting Standards Board e adotadas na União Europeia, que se constituem os principais instrumentos de harmonização no domínio contabilístico.

O SNC apresenta uma disposição constituída por elementos fundamentais, nomeadamente a Estrutura conceptual, que se rege pela estrutura conceptual criada pelo *International Accounting Standards Board*, formando um conjunto de conceitos contabilísticos que assumem um papel referencial que subjaz todo o sistema; as bases para a apresentação de demonstrações financeiras, nas quais se enunciam as regras sobre o que constitui e a que princípios essenciais devem obedecer; os modelos de demonstrações financeiras, através dos quais se verifica a existência de formatos padronizados, no entanto flexíveis, para a estruturação de balanços, demonstrações de resultados, alterações ao capital próprio, demonstração de fluxos de caixa e até para o anexo às demonstrações financeiras; o código de contas, que se traduz numa estrutura codificada e uniforme de contas, que visa acautelar as necessidades das diferentes entidades, tanto privadas como públicas; as normas contabilísticas e de relato financeiro, definidas como o núcleo central do SNC, cada uma constituindo um instrumento de normalização, onde, de modo desenvolvido, se prescrevem os vários tratamentos técnicos a adotar em matéria de reconhecimento, de mensuração, de apresentação e de divulgação das realidades económicas e financeiras.

Importa referir que, tal como explica o Decreto-Lei n.º 158/2009, as NCRF constituem uma adaptação das Normas Internacionais Contabilísticas, tendo em conta o tecido empresarial nacional. O conjunto das Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro pode não contemplar algumas normas internacionais, dispensando, assim, a aplicação de determinados procedimentos e divulgações exigidos nas correspondentes normas internacionais, embora garantindo, no essencial, os critérios de reconhecimento de mensuração contidos nestas normas.

Oliveira (2020) esclarece que a aplicação das NIC na União Europeia permitiu às empresas o acesso a uma linguagem contabilística universal para a mensuração de ativos e passivos. Deste modo, as normas de relato financeiros são idênticas e qualquer investidor pode avaliar uma entidade, independentemente do seu enquadramento económico, financeiro ou social.

Atualmente, a contabilidade dos diversos países é comparável devido à introdução do SNC, o que não acontecia anteriormente, dificultando a segurança dos investimentos. (Oliveira, 2020).

2.2 A fiscalidade como complemento da contabilidade

O termo fiscalidade é automaticamente associado a imposto, um encargo que se sustém de forma constante no dia-a-dia, tanto para o cidadão comum como para elementos coletivos, sendo o principal sustentáculo da atividade financeira do Estado e a sua principal fonte de financiamento, tal como refere Ventura (2017). No entanto, mais que um complexo de impostos, a fiscalidade consolida a arrecadação de receitas para o Estado com políticas económicas e orçamentais e deverá perseguir a concretização de objetivos como a eficácia na afetação dos recursos, a igualdade na repartição dos rendimentos e a solidez e crescimento da atividade económica.

Ventura (2017) explica-nos ainda que o Sistema Tributário Português é descrito através de um “circuito tributário” repartido de forma cronológica, desde a ocorrência do fato gerador de imposto até à sua cobrança. A primeira fase do circuito é a incidência, o momento inicial que se baseia a delimitar determinada realidade que será sujeita a um determinado imposto de acordo com a sua natureza objetiva ou subjetiva. De seguida, surge a liquidação, o momento em que a dívida tributária se torna certa e determinada, apurando-se concretamente o montante de imposto que deverá ser pago, a forma em que o pagamento pode ou deve ocorrer e os atos a praticar para o efeito, consoante as formalidades legais. Por último, ocorre a cobrança, que como o próprio significado da palavra sugere, corresponde ao pagamento da obrigação tributária na perspetiva do sujeito passivo e à arrecadação da quantia devida, na ótica do credor tributário.

Habitualmente, a fiscalidade e a contabilidade são tratadas e relatadas isoladamente, quando na realidade deveriam complementar-se e estabelecer um vínculo mais aprofundado que poderá traduzir-se num aumento da transparência e simplicidade das normas para efeitos de tributação e uma maior e eficaz divulgação e identificação das diferenças entre os resultados contabilísticos e fiscais, limitando as possibilidades de recursos a regimes privilegiados (Videira, 2013). Torna-se necessário prever e contextualizar os efeitos contabilísticos-fiscais que resultam da decisão da gestão, proporcionando o importante acompanhamento das diversas e permanentes alterações, quase diariamente, na legislação, nas normas e nos decretos, uma vez que, segundo Teixeira (2016), a contabilidade é uma fonte essencial de informação financeira dentro das organizações e assume-se como um dos instrumentos fundamentais para maximizar todos os seus recursos e, em conjunto com a fiscalidade, são os pilares inseparáveis nos

diversos sistemas económicos, pautam-se uma à outra, por uma maior convergência ou divergência.

Segundo o investidor Warren Buffett, a contabilidade é a linguagem dos negócios, mostra-nos o que aconteceu historicamente com uma empresa e devemos recordá-la como uma linguagem universal que consegue responder a três questões de extrema importância, além-fronteiras: Como é o futuro; como a empresa chegará a esse futuro; e como será financiado (Lima, 2020). No seguimento desta citação, Natter (2018) defende que como qualquer outra linguagem, a contabilidade tem o seu próprio conjunto de terminologia e, por essa razão, aqueles em posições financeiras importantes dentro de uma empresa devem aprender alguma desta linguagem e, especificamente, alguns significados por trás de termos exclusivos, para que sejam usados adequada e eficazmente, no dia a dia organizacional.

2.3 O conceito de empreendedorismo

O termo empreender, do latim “*imprehendere*”, sugere-nos uma simples definição que começa pela intenção ou tomada de decisão de realizar uma tarefa, uma ação ou um empreendimento, geralmente difícil; pôr em execução ou dar início a uma tarefa, uma ação ou um empreendimento (Dicionário Priberam da Língua, 2022). Estas primárias definições não justificam o termo eficientemente e falham por serem de alguma forma redutoras, tendo em conta os múltiplos âmbitos em que o empreendedorismo pode e deve ser contextualizado. Empreender requer ousadia, inovação e reclama risco, necessita de habilidade para descobrir novas procuras por produtos e serviços, tendo em consideração os já existentes no mercado. Como afirma Diniz (2019), quem quer empreender não deve apenas reconhecer que basta abrir uma empresa, começar a vender ou a prestar um serviço. O empreendedor deve privilegiar e associar uma visão sobre um conjunto estruturado de culturas, atitudes, metodologias, mecanismos de estímulo e ambientes, buscando e explorando a constante mudança como um sentido de oportunidade.

De acordo com Leite (2020), o mercado é um mestre muito severo, contudo, haverá sempre lugar para ideias com valor e, apesar dos riscos inerentes, não devemos lembrar empreendedorismo meramente desta perspetiva, pois o verdadeiro desafio está em tomar a iniciativa de abrir um negócio que não esteja centrado apenas numa simples especialização, mas sim num estudo do mercado e das suas necessidades específicas e

convertê-las em necessidades dos consumidores, tendo em consideração que o mercado e o cliente são efetivamente quem define o sucesso.

Não há nem nunca haverá um só conceito absoluto e definitivo para “empreendedor” e, durante as últimas décadas, várias foram as tentativas para o definir. No entanto, cada consultor ou profissional apenas o consegue realizar de acordo com a sua perspetiva e experiência (Ruiz, 2017).

Todo o empresário é empreendedor? Mesmo que ambos os perfis, de empresário e de empreendedor, possuem traços semelhantes no que toca à criação de riqueza, devemos considerá-los distintos num conceito geral. O empresário, de acordo com Moloni (2020), é sempre um ser maioritariamente racional, direcionado para a criação de mais-valias, atento ao processo produtivo e desenvolvendo a sua atividade em áreas já testadas, com uma tolerância ao risco claramente menor e com o objetivo de se destacar comparativamente à concorrência em termos de desempenho.

Saraiva (2015) defende que não existem dois projetos exatamente iguais e muito menos dois empreendedores equivalentes, mas normalmente a vida profissional de um empreendedor regula-se pelas seguintes características:

- Ter ousadia saudável e sustentável, sabendo lidar com riscos calculados;
- Ter um apurado sentido de responsabilidade individual e social, acompanhado de boas capacidades de decisão (por vezes uma decisão em tempo útil na presença de incertezas e com informação fragmentada poderá ser melhor que uma decisão tardia, com mais e melhor informação);
- Ter capacidade de iniciativa, combinando competências de planeamento com as de improviso criativo;
- Saber viver com imprevistos e situações de constante mudança;
- Ser detentor de espírito simultaneamente sonhador e concretizador, assente numa base de realismo *q.b.*;
- Ser capaz de mobilizar as pessoas certas em torno de um projeto comum, assumindo liderança e boa capacidade de gestão na delegação de responsabilidades, na medida em que o novo projeto vai ganhando dimensão;
- Apresentar boa resistência anímica, conseguindo rapidamente dar a volta pela positiva em situações de fracasso, erro ou descuido.

De acordo ainda com Saraiva (2015) e, sendo este empreendedor, a autoestima individual e coletiva encontra-se intrinsecamente presa a todas as características enunciadas, assim como o bom senso acima da média.

No entanto, não devemos relatar o empreendedor como um ser psicologicamente forte, misterioso e impulsionador, diferente de outros seres humanos, mas sim somente um ser com um comportamento distinto do habitual, menos burocrata, comportamento este que pode ser aprendido e assimilado.

2.4 As principais vertentes na criação de um empreendimento e estrutura do Plano de Negócios

Ajzenal e Cecconello (2017) defendem que nenhuma decisão é isenta de risco, desafiando os responsáveis pelas decisões sobre investimentos a elaborar estudos consistentes e fundamentados, que apresentam a potencialidade de ganhos. A ideia básica é oferecer ao tomador de decisão, através da elaboração de um Plano de Negócios, indicadores consistentes que apresentem o potencial da dimensão dos ganhos ou a minimização de perdas, frente aos riscos do negócio em análise. Definem-se indicadores consistentes aqueles que sejam decorrentes de análises fundamentadas, ou seja, apoiadas em premissas sustentáveis.

A construção do Plano de Negócios resulta da curiosidade da natureza humana, devido à inquietação provocada por alguns fatos ou aspetos que parecem estar fora do lugar aos olhos de quem os observa, quer na criação de um negócio, quer na afirmação de um já existente, isto é, a necessidade de melhoria que surge por meio da observação de disfunções entre fatos previstos e fatos ocorridos (Ajzenal & Cecconello, 2017).

Alguns dos inúmeros fatores que contribuem para o insucesso de muitas empresas são a escassez do tempo despendido no estudo da viabilidade, a falta de planeamento e estruturas inadequadas. Contudo, se observarmos um Plano de Negócios como a construção de uma estrada, devemos ter em conta vários detalhes a serem ponderados para que se possa estabelecer um caminho seguro para o desenvolvimento de um novo negócio (Marshall Junior *et al.*, 2014).

Um plano de negócios deverá ser medido pela sua facilidade de leitura e espírito de síntese, fornecendo ao leitor uma ideia geral dos seus principais conteúdos, principalmente o produto ou serviço, a realidade e a atração do mercado e a sua

viabilidade, com previsões financeiras elaboradas o mais perto possível de dados reais (Augusto, 2022).

A estrutura do plano em execução neste trabalho de projeto será elaborada de forma simples e sistematizada, mencionando os seguintes pontos:

- Sumário executivo;
- Apresentação geral do negócio:
 - Ideia de negócio;
 - Designação social;
 - Missão, visão e valores;
 - Plano geográfico;
 - Serviços a disponibilizar.
- Mercado específico;
- Estratégia de marketing;
 - Análise SWOT
- Recursos humanos;
- Avaliação financeira.

O sumário executivo é, de facto, o mais importante de um plano de negócios, pois sumariza toda a apresentação e é a primeira leitura do potencial investidor, devendo ser claro e encorajador. Deste modo, o sumário executivo deste plano irá contemplar todos os aspetos de maior relevância, transmitindo a principal mensagem de forma direta e útil.

De seguida, são descritos cinco pontos fulcrais para apresentação de toda ideia de negócio: de que forma será realizada a constituição da entidade; qual a sua missão, visão e valores; qual é a declaração global que define todos os objetivos e propósitos do desenvolvimento da ideia de negócio, o plano geográfico, considerando a dimensão do mercado regional e, a enumeração de todos os serviços que a entidade irá disponibilizar e as atividades desenvolvidas.

Segue-se a identificação do mercado onde a empresa irá atuar, definindo e caracterizando clientes e identificando os principais fornecedores e concorrentes diretos. A estratégia de marketing será demonstrada com base numa análise SWOT.

Relativamente aos recursos humanos, como departamento fundamental numa empresa de serviços, estes são descritos tendo por base as funções e respetivas áreas de especificação.

No último ponto serão apresentadas as projeções financeiras para determinação da viabilidade e potencial do negócio.

Em suma, verifica-se que a contabilidade é um pilar fundamental na análise empresarial e que a fiscalidade deve ser entendida como complemento da mesma. O empreendedorismo é um conceito extremamente relevante, pois determina a complexidade e riscos na criação de um novo negócio. Deve-se ter em consideração todas as vertentes aquando da decisão de conceber um empreendimento, nomeadamente a importância na estruturação de um Plano de Negócios, pois este visa sintetizar toda a ideia de negócio e atrair o mercado investidor.

CAPÍTULO III – PLANOS DE NEGÓCIOS

Este capítulo tem como objetivo a estruturação de um Plano de Negócios para uma empresa a constituir na ilha de São Miguel, Açores, direcionada para a área da consultoria e contabilidade. Primeiramente, expõe-se a ideia geral do negócio de forma explícita e pormenorizada, mencionando, assim, a sua relevância. De seguida, consideram-se parâmetros importantes na conceção de qualquer empreendimento, nomeadamente a designação social selecionada, a missão, visão e valores pelos quais a empresa rege toda a sua atividade, o plano geográfico traçado e os serviços disponíveis. É mencionado também, de forma breve, o mercado de atuação, a estratégia de marketing, assente numa análise SWOT, e os recursos humanos acessíveis. Por fim, é desenvolvida uma análise de viabilidade económica e financeira, onde se podem observar estimativas a curto prazo e riscos inerentes.

3.1 Sumário executivo

O presente trabalho de projeto consolida a importância de vertentes tanto obrigacionais como opcionais das empresas, nomeadamente a contabilidade, fiscalidade e a análise financeira, explicadas e estruturadas através da criação de um Plano de Negócios de uma empresa a constituir nos Açores.

Contabilidade e fiscalidade constituem duas obrigações para as empresas. A primeira constitui um grande instrumento de auxílio à administração na tomada de decisão, e a segunda constitui o dever da empresa em contribuir para o Estado e para a sociedade com uma parte importante do resultado da sua atividade.

Nesta perspetiva, não devem ser dissociadas uma da outra. Contudo, sem prejudicar as entregas efetuadas ao Estado enquanto credor e à sociedade civil enquanto beneficiária das suas contribuições, e tendo em vista uma melhor gestão financeira, este trabalho de projeto estrutura um Plano de Negócios para a empresa denominada B'Illicit, que visa otimizar a carga fiscal, começando por compreender as suas causas e origens, evitando tributação excessiva que, embora possa ser parcialmente recuperada posteriormente, reduz a disponibilidade de tesouraria de uma empresa.

A agregação da contabilidade e fiscalidade com uma constante análise financeira às empresas que se constituem clientes, contribui para um sentido de estabilidade, confiança e segurança na tomada de decisões, mantendo uma preparação para eventos futuros inesperados.

Com o objetivo de otimizar e minimizar custos, a B'Illicit aposta numa intervenção maioritariamente remota, sem descurar uma presença física inicial e sempre que necessário, recorrendo a novas tecnologias e a métodos de trabalho, desafiando e incentivando os seus clientes a apostar na desmaterialização de processos, apelando à implementação do Arquivo Digital com a nomenclatura de acordo com o Decreto-Lei nº 28/2019, de 15 de fevereiro de 2019.

Ao apostar nesta desmaterialização, a B'Illicit não contribuiu apenas para a redução dos custos de arquivo, mas também para a diminuição da pegada ecológica subjacente à utilização de papel, reduzindo o impacto que uma intervenção presencial tem na disponibilidade de colaboradores e melhorando significativamente os custos com deslocações. Esta implementação de arquivo totalmente digital torna a empresa deste projeto pioneira a nível da Região Autónoma dos Açores.

Em suma, de modo a evidenciar a viabilidade da empresa, foram recolhidos dados médios da Central de Balanços do Banco de Portugal de empresas que atuam no mesmo setor de atividade, para a estimação de demonstrações financeiras para a B'Illicit, que permitem uma análise de risco detalhada e a possibilidade de comparação de dados, através de uma análise de sensibilidade com a apresentação de indicadores relevantes, tais como o Valor Atualizado Líquido (VAL), a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) e Período de Recuperação (PR).

3.2 Apresentação geral do negócio

Com a criação desta entidade, pretende-se demonstrar a carência nas empresas a nível contabilístico e fiscal, que prejudicam a capacidade crítica dos resultados e, conseqüentemente, afetam a tomada de decisão.

3.3 Ideia de negócio

O Sistema de Normalização Contabilística e as Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro surgiram para reestruturar a forma de expressar, relatar e apresentar a situação económica e financeira das organizações, reduzindo significativamente determinadas matérias de menor relevância. Apesar do tratamento do sistema contabilístico ter sido, de certa forma, simplificado, os contabilistas deparam-se com várias situações que requerem algum estudo aprofundado, juízos de valor e noções de critérios fiscais inerentes ao processo contabilístico. No entanto, a realidade empresarial afirma que isto nem sempre

acontece, uma vez que os Contabilistas Certificados, na sua globalidade, tratam a contabilidade como uma mecânica ao invés de ciência (Reis, 2010).

Após a apresentação de resultados, existem questões a rever que se demonstram fulcrais para a tomada de decisão. As divergências a analisar são as adequadas? As empresas, quase de uma forma geral, investigam os seus custos com pessoal, os seus custos financeiros, os seus fornecimentos e serviços externos, isto é, procuram as rubricas com os valores mais acentuados, no entanto, não asseguram a devida importância no desdobramento das rubricas com ligação ao Estado, desdobramento este que deveria ser questionado periodicamente e analisado de forma crítica, explícita e clara, tornando a sua leitura menos burocrática e melhorando a capacidade de resposta das empresas nos prazos estabelecidos por lei.

O tratamento da leitura das Demonstrações Financeiras e os procedimentos corretivos a realizar após o fecho da análise não têm nem devem ser os mesmos em duas empresas, mesmo que a atividade de ambas seja idêntica, pois devemos considerar que a gestão, a tomada de decisão, os objetivos e as prioridades de uma, não serão, na sua maioria, equivalentes a outra.

Tendo em consideração toda a semântica contabilística explicada, a B'Illicit ambiciona fornecer os alicerces contabilísticos e fiscais de muitas organizações que dependem especialmente de contabilidade organizada, mantendo uma investigação contínua e periódica de todas as rubricas e realizando uma fragmentação das mesmas, expondo-as de um modo pormenorizado e transparente.

A empresa pretende garantir que os seus Contabilistas Certificados e Técnicos de Contabilidade, Fiscalidade e Consultoria Financeira adquiram, continuamente, estudos e conhecimentos em áreas contabilística e fiscais específicas e, que mantenham uma atualização constante do sistema tributário e alterações legais, de modo a sustentar todo o apoio necessário em conformidade com a atividade do cliente.

3.4 Designação social

A empresa apresentada neste plano de negócios constituir-se-á como uma sociedade unipessoal por quotas, criada por um único sócio, pessoa singular, assim como a sua tipologia o exige, com responsabilidade limitada, isto é, o sócio não responderá pelas dividas da entidade, apenas o património da própria é que o pode fazer.

A sociedade por quotas tem como designação social o nome B'Illicit – Sociedade Unipessoal, Lda, fundada por um misto de capitais próprios e capitais alheios, 163 198 euros e 180 921 euros, respetivamente.

3.5 Missão, visão e valores

A missão, visão e os valores apresentam-se como os fundamentos de atuação de uma organização e assumi-los com convicção permitirá encontrar os caminhos que a levarão onde quer chegar. A missão é a razão pela qual a empresa foi criada, a visão proporciona um sentido e uma orientação consistente ao futuro e os valores identificam-se como os compromissos e princípios éticos nos quais a entidade baseia a sua conduta (Daychoum, 2008).

Deste modo, a B'Illicit afirma a sua principal missão em assegurar um sentido de parceria contabilística, fiscal, tributária e financeira, apoiando a tomada de decisão e contribuindo para um desenvolvimento empresarial saudável, perseverante e audaz.

Pretende-se constituir uma organização que visa preencher, em todos os setores e departamentos internos do cliente, a lacuna de informação contabilístico-fiscal e, acima de tudo, levar aos cargos de gerência, uma leitura fácil e clara das Demonstrações Financeiras permitindo aos mesmos agir em conformidade e em tempo real.

A essência do negócio assenta principalmente na criação e conservação de sólidas relações de parceria com empresas de qualquer área de atividade ligada a um elevado sentido ético, de independência e de confidencialidade. Procura-se demonstrar também uma forte dedicação e empenho em todos os serviços, uma profunda e constante aposta na qualidade e competência de gerar resultados e, igualmente importante, um sentido de responsabilidade para com o cliente e prazos estabelecidos.

3.6 Plano geográfico

Traçar um plano geográfico, nos dias que correm, deixou de ser um fator de seleção e já não assinala importância na maioria dos setores, principalmente na prestação dos serviços disponibilizados pela empresa apresentada.

A empresa terá a sua sede na ilha de São Miguel, Açores, mais especificamente na cidade de Ribeira Grande.

A Ribeira Grande é mais do que um concelho composto por catorze freguesias, todas elas com as suas especificidades próprias que as tornam distintas umas das outras. Por ser

o centro e por estar no núcleo da ilha de São Miguel, é a porta de entrada e de saída para todos os restantes cinco concelhos, um género de placa giratória que faz movimentar toda a economia de São Miguel. A ligação fronteiriça com Ponta Delgada, Lagoa, Vila Franca do Campo, Povoação e Nordeste permite que seja um elo muito forte, indissociável de qualquer projeto que queira expandir-se para além dos seus limites geográficos (Gaudêncio, 2020).

Com a tecnologia corrente, com toda a gestão documental tornando-se cada vez mais virtual, a empresa consegue prestar os seus serviços de consultoria fiscal e financeira e contabilidade em todo o País. Deste modo, todos os serviços de contabilidade interna e externa, tanto para pequenas e médias empresas como para grandes empresas, podem ser concedidos nas instalações do cliente, remotamente e nas instalações da B'Illicit.

3.7 Serviços a disponibilizar

A B'Illicit apresenta um vasto leque de serviços contabilísticos, fiscais e financeiros que contribuem para uma maior preparação e organização de resultados, com uma equipa orientada pelo detalhe e focada na análise dos mesmos.

Disponibilizam-se serviços de consultoria financeira que incluem um reporte detalhado e controlo de gestão através dos seguintes padrões:

- Elaboração e análise de indicadores financeiros;
- Elaboração de orçamentos anuais e respetivas revisões;
- Elaboração de Demonstrações Financeiras previsionais;
- Auxílio na implementação de mecanismos de controlo interno, com soluções à medida das necessidades de cada negócio;
- Controlo de custos.

O serviço de consultoria fiscal inclui o planeamento, acompanhamento e/ou preenchimento das declarações fiscais obrigatórias e revisão das mesmas, aplicando o conhecimento da lei a situações tributárias concretas e contribuindo, sempre que possível, para uma diminuição da carga fiscal suportada pelas entidades.

Relativamente à contabilidade, colocam-se à disposição os serviços de contabilidade geral organizada, com controlo de todas as operações diárias para apuramento de custos e proveitos globais e respetivos resultados, incluindo recursos humanos:

- Gestão e contabilização de ativos;
- Mapa de amortizações;

- Análise e elaboração de relatórios periódicos;
- Escrituração de atas;
- Inventários periódicos;
- Reconciliação bancária;
- Consolidação de contas;
- Elaboração de projetos e candidaturas;
- Criação de empresas;
- Apoio administrativo;
- Gestão de recursos humanos;
- Processamento de salários.

Como um subsistema de informação da contabilidade geral, prestam-se serviços de contabilidade de gestão analítica empresarial, através da atribuição de centros de custo, que contribuem para uma maior organização e apuramento mais detalhado dos resultados no fim dos períodos contabilísticos. A análise e ponderação destes resultados é realizada em tempo real e sempre que solicitado pelo cliente.

Com a publicação do Decreto-Lei n.º 28/2019, que procede à regulamentação das obrigações relativas ao processamento de faturas e outros documentos fiscalmente relevantes, bem como das obrigações de conservação de livros, registos e respetivos documentos de suporte, a B'Illicit aposta na desmaterialização documental e auxilia no processo de transição para a contabilidade digital e *online*, desde a seleção de um *software* adequado à centralização e integração de toda a informação em dossiers digitais e toda a digitalização documental. Disponibilizam-se também serviços de contabilidade em regime fiscal simplificado.

De uma forma geral, a B'Illicit tem disponível o serviço de contabilidade geral e/ou analítica de “mãos-dadas” com toda a parte fiscal, tributária e financeira inerente, isto é, cada empresa pode usufruir de um Contabilista Certificado que responde por todo o processo que a contabilidade organizada exige e, ainda, técnicos com diferentes áreas de especialização que podem auxiliar, em conjunto com o Contabilista Certificado, em toda a leitura, esclarecimento e análise crítica de resultados.

3.8 Mercado específico

3.8.1 Público-alvo

Reconhece-se como principal público-alvo quaisquer empresas e trabalhadores independentes, especialmente os que usufruem de contabilidade organizada. No entanto, mesmo em regime simplificado, podem ser contratados os serviços de apoio fiscal, tributário e financeiro.

A B'Illicit pretende estabelecer uma importante parceria com a Câmara do Comércio e Indústria de Ponta Delgada através do protocolo para a Dinamização do Mercado Preferencial que visa a criação de condições vantajosas entre os associados da Câmara do Comércio e Indústria de Ponta Delgada.

Considerando a sede da empresa sendo na Ribeira Grande, pretende-se ingressar a B'Illicit no Centro Empresarial dos Açores (CEmpA). Este centro tem como atividade principal a disponibilização de espaços de trabalho, bem como a prestação de serviços de apoio ao crescimento empresarial e, como atividade adicional, promove sinergias entre empreendedores, empresas e entidades parceiras, de forma a conceder um serviço diferenciado ao mercado onde se insere. O CEmpA possui, ainda, o estatuto de entidade formativa certificada, pelo que promove a capacitação e a inovação empresarial e está situado no centro do concelho da Ribeira Grande.

Numa primeira fase de lançamento da B'Illicit, estas parcerias são de extrema importância, contribuindo para a construção de um primeiro leque de clientes.

3.8.2 Fornecedores

A B'Illicit aponta como principais fornecedores as Instituições de ensino e formação e outras empresas de serviços de consultoria na área da Gestão, Finanças e Contabilidade, pois defende e pretende manter toda a equipa em constante formação e atualização de conteúdos, especialmente legais.

A nível de *software*, o parceiro é a *Winsig*, representante da *PHC*, que recorrendo aos diversos módulos e soluções próprias, confere uma vantagem para a B'Illicit na apresentação dos seus resultados, caso o cliente não utilize o mesmo *software* e, se for do interesse do cliente trabalhar com o mesmo *software*, toda a gestão e contabilidade pode ser feita remotamente. De seguida, descrevem-se alguns dos módulos com os quais a B'Illicit vê interesse em trabalhar:

- **Gestão:** Gestão de clientes, contas correntes, vendas e rentabilidade, gestão de fornecedores. Desde a faturação e stocks ao controlo de tesouraria, com orçamentação, análise de desvios e previsão de saldos bancários a prazo, esta ferramenta permite o controlo total da empresa, ao nível comercial e financeiro;
- **Contabilidade:** Com o módulo Contabilidade é possível processar a contabilidade de dezenas de empresas diferentes, permitindo a utilização de 16 meses contabilísticos, utilizar os diários, apurar automaticamente o Imposto sobre Valor Acrescentado (IVA), o Custo das Existências Vendidas (CEV) e Matérias consumidas (MC) e os resultados, utilizar um ficheiro de documentos pré-definidos que facilitam a introdução manual de movimentos evitando a repetição dos mesmos, observar ou imprimir os balancetes e outros mapas, exportar estes mapas em diferentes formatos e fazer a impressão de livros selados e do novo Modelo 22;
- **Pessoal:** O módulo pessoal permite processar os ordenados de uma forma bastante rápida e simples, gerir o cadastro individual de todos os funcionários com a possibilidade de impressão, imprimir também e automaticamente os recibos bem como os mapas legais (quadro de pessoal, segurança social, balanço social, entre outros mapas);
- **Imobilizado:** Com o módulo Imobilizado processam-se automaticamente as amortizações/reintegrações bem como as reavaliações dos bens que compõem o imobilizado;
- **Imóveis:** Módulo que permite controlar de uma forma simples e rápida, todas as áreas da mediadora, desde a atividade de mediação, carteira de propriedades, emissão de contratos, controlo da agenda às visitas de vendedores e seus relatórios;
- **Lotes para Gestão:** Módulo adicional ao Módulo Gestão que permite a gestão de stock (compras e vendas) com associação a uma tabela de lote, com possibilidade de utilização do método *First In First Out* (FIFO), *Last In Last Out* (LIFO) ou Custo Médio;
- **EDI para Gestão:** Este módulo possibilita a exportação de faturas para *Electronic Data Interchange* (EDI) e importa as encomendas de clientes;

- **Formação:** O módulo Formação permite a definição de unidades, ou seja, cursos que irão ser dados. Para cada unidade pode-se arquivar toda a informação, desde o conteúdo programático aos pré-requisitos;
- **ControlDoc:** O *ControlDoc* é a ferramenta que permite efetuar a Gestão documental, integrada com todo o *software* PHC. Com este módulo é viável arquivar digitalmente todo o tipo de ficheiros (imagens, *word*, *excel*, *pdf*, etc.) e relacioná-los com os dados existentes nas restantes aplicações;
- **Ecovalor:** O módulo Ecovalor permite efetuar o cálculo das diversas taxas nos respetivos documentos e dossiers internos, bem como obter os dados para as respetivas Declarações Anuais;
- **Factoring:** Este módulo possibilita a gestão integrada dos vários Contratos de Factoring, nomeadamente das respetivas cessões, adiantamentos e recibos, bem como o controlo dos custos e comissões pelos créditos cedidos;
- **Serviços:** Com este módulo é assegurada a organização da prestação de serviços, o controlo dos diversos processos em aberto e os passos e intervenções que cada processo originou. Os procedimentos internos permanecem totalmente controlados, aumentando assim a produtividade e qualidade da empresa;
- **Fatura Eletrónica:** A Fatura Eletrónica é um documento digital rececionado via *Internet*, substituindo, com valor legal, a fatura em papel.

A B'Illicit visa contratar uma empresa de marketing para apoiar na criação de imagem e lançamento desta mesma imagem, realçando as parcerias anteriormente mencionadas e criando ênfase em toda a sua visão e apostando nos seus fatores diferenciadores.

3.8.3 Concorrentes

Uma vez que o serviço base é a Contabilidade, deve-se ter em consideração como principais concorrentes todas as organizações, sociedades e trabalhadores independentes que exerçam esta atividade, principalmente na área geográfica selecionada para o desenvolvimento deste projeto, o concelho de Ribeira Grande.

Identificam-se cinco empresas sediadas no centro da cidade de Ribeira Grande com Atividades de contabilidade e auditoria; consultoria fiscal, Contunhão Agrícola – Sociedade de Contabilidades e Consultoria Fiscal; Lucraçor – Contabilidades e Consultoria, Lda; João Luis Medeiros – Contabilidade e Gestão, Unipessoal, Lda; Ebececontabil – Serviços de Contabilidade e Informática, Lda e Manuel T. Pinheiro –

Contabilidades, Unipessoal, Lda. A empresa IToc, Lda será considerada como principal concorrente, pois apesar de não estar registada no concelho da Ribeira Grande, possui uma equipa representante no mesmo. A B'Illicit identifica os principais concorrentes diretos, apresentados na Figura 1, pois considera que a análise da concorrência deve tornar-se um processo contínuo para a revisão constante das suas estratégias.

Figura 1 - Concorrentes diretos da B'Illicit

Serviços/ Concorrentes	IToc, Lda	Ebece	Lucraçor	Contunião Agrícola	João L. Medeiros	Manuel T. Pinheiro
Consultoria Financeira	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Não
Consultoria Fiscal	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Contabilidade (Geral e Analítica)	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Contabilidade Digital	Sim	Não	Não	Não	Não	Não
Recursos Humanos	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Apoio e incentivos	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não

Para uma maior atualização e reorganização interna, devem-se realizar estudos estratégicos periódicos das organizações com serviços gerais contabilísticos e financeiros. Estes estudos têm uma maior relevância a nível regional, no entanto, numa base mais pontual, também devem ser feitos estudos a empresas nacionais com os mesmos serviços que a B'Illicit.

Importa realçar que a B'Illicit consegue destacar-se através da contabilidade digital, pela qual pode ser considerada como uma das pioneiras a alcançar um processo contabilístico totalmente digital.

3.9 Estratégia de marketing e análise SWOT

De acordo com Azevedo (2021), estratégias conduzem organizações e, por isso, são amplamente utilizadas nos modelos de negócios empresariais em busca da otimização da eficiência operacional e dos seus resultados. Embora não haja um conceito comum para estratégia, é muitas vezes definida como ideias e decisões tomadas e aplicadas em ações

para se alcançarem metas, objetivos e desafios no âmbito da gestão de negócios que buscam vantagem competitiva e posicionamento de mercado.

No seguimento de definição de estratégia, surge o Marketing, ponderado maioritariamente apenas como vendas e publicidade e, claro, não é de surpreender – todos os dias as pessoas são bombardeadas com publicidades na televisão, propostas e ofertas por *e-mail*, chamadas de vendas. No entanto, a venda e a publicidade são apenas a ponta do *iceberg* do Marketing (Azevedo, 2021).

Presentemente, o Marketing deve ser compreendido não no antigo sentido de realizar uma venda, mas no novo sentido de satisfazer as necessidades do cliente (Kotler e Armstrong, 2010).

Existem dois pontos estratégicos fulcrais, interligados entre si, pelos quais a B'Illicit pretende reger-se ao definir a sua posição no mercado: Diferenciação e criação de propostas de valor perante a concorrência. Segundo Kotler e Armstrong (2010), através da criação de propostas de valor já se estão a diferenciar os serviços prestados de qualquer outra empresa que, por sua vez, auxiliam a construção de relações rentáveis e leais com o segmento de mercado onde se pretende atuar.

Daychoum (2013) explica como a metodologia da Análise SWOT mostra a clareza do planeamento estratégico pretendido, tendo em conta a integração entre os aspetos internos e externos da empresa e permite transmitir uma visão com destino à rentabilidade e satisfação do mercado. Deste modo, pretende-se definir sucintamente as quatro partes características desta análise: Forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Primeiramente, devem-se reconhecer as características internas da empresa, especificamente as forças, que correspondem aos recursos e às capacidades da organização que podem ser combinados para gerar vantagens competitivas, e as fraquezas, que muitas vezes colocam a empresa numa posição vulnerável ou mesmo de risco, o que dificulta a concretização de objetivos. O ambiente interno deve ser monitorizado de forma permanente e periódica, pois muitas vezes as forças e as fraquezas confundem-se, podendo uma força atual se transformar em fraqueza no futuro, pela dificuldade de mudança que a mesma provoca (Daychoum, 2013).

De seguida, é importante definir os aspetos relacionados com o ambiente externo em que a empresa se encontra instalada, nomeadamente as oportunidades que surgem quando a empresa consegue lucrar com as necessidades do mercado, e as ameaças, um fator que se encontra completamente fora do controlo da organização, com um impacto direto no

desenvolvimento, podendo resultar na perda de posicionamento no mercado. Importa notar que os pontos externos à organização são os mais difíceis de controlar. No entanto, têm um cariz extremamente relevante, pois contribuem diretamente para a tomada de decisão e para um planeamento estratégico mais eficiente e eficaz (Daychoum, 2013).

Através da Figura 2, pode-se verificar os quatro pontos da Análise SWOT definidos como os mais significativos para um planeamento estratégico responsável, por parte da empresa apresentada neste projeto.

Figura 2 - Análise SWOT à empresa B'Illicit - Sociedade Unipessoal, Lda.

	Forças	Fraquezas
Análise interna	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualidade dos serviços prestados; ▪ Profissionais qualificados; ▪ Formação e atualização contínua de conteúdos; ▪ Preços pouco flutuantes e competitivos; ▪ Gestão documental à distância; ▪ Capacidade de deslocação. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falta de recursos humanos em áreas de maior especificidade; ▪ Custos com formação; ▪ Notoriedade inicial baixa.
	Oportunidades	Ameaças
Análise externa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crescimento na oferta dos serviços prestados; ▪ Fidelização de clientes; ▪ Acompanhamento da inovação tecnológica; ▪ Otimização de resposta nos tempos legais; ▪ Alargamento do âmbito dos conteúdos; ▪ Mercado extenso e com grande potencial. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legislação oscilante; ▪ Responsabilidade fiscal elevada; ▪ Precariedade do mercado referente à localização; ▪ Concorrência composta por empresas de grandes dimensões; ▪ Rivalidade entre concorrentes.

Esta análise permite concluir que o conteúdo dos serviços prestados e a capacidade de resposta e de gerar resultados são pontos fulcrais para criar ligações com clientes de extrema confiança, tornando-os fidelizados.

A localização da empresa surge como uma preocupação a nível externo, isto é, existem clientes que elegem um acompanhamento presencial no processo contabilístico da sua organização. Do ponto de vista interno, a B'Illicit defende a aptidão de lidar com todas as necessidades do cliente, independentemente da localização da sua sede e legislações atribuídas, transmitindo o mesmo sentido de segurança que um

acompanhamento presencial dispõe, considerando a evolução da tecnologia e a facilidade que a mesma propõe a todos os níveis.

O constante acompanhamento nas mudanças legais, assim como a constante formação técnica trazem os maiores custos associados à atividade apresentada. No entanto, são essenciais para manter a qualidade dos serviços e a rápida resposta nos prazos estabelecidos.

Relativamente à concorrência, a B'Illicit ambiciona gerar relações de maior proximidade com o cliente e os seus resultados, tendo em conta a diversidade e complexidade dos serviços que presta, ligados à Contabilidade, estando, deste modo, diferenciada dos seus concorrentes que tratam os seus clientes de forma numérica apenas.

3.10 Recursos humanos

Os Recursos Humanos são, reconhecidamente, ativos organizacionais que podem fazer a diferença entre o sucesso e insucesso das organizações. A sua importância é ainda maior nos tempos marcados por rápidas mudanças de tecnologia, estimuladores ou prescritoras de novas interações, aceleradas pela dinâmica do mercado e pela influência de uma certa cultura de gestão, que faz do tempo, importante recurso das operações (Neves, 2009).

Pretende-se desenvolver equipas qualificadas, de uma forma abrangente, nos principais setores de atividade económica, ajustando as mesmas sempre que necessário, na medida do crescimento do leque de clientes, de modo a colmatar as diferentes atividades.

Numa fase inicial, o recrutamento abrangerá Contabilistas Certificados com experiência em áreas específicas e distintas entre eles para liderarem uma equipa, especializada na área competente, e técnicos e profissionais de contabilidade e/ou estudantes que disponham de curso superior e que desejam ingressar na Ordem dos Contabilistas Certificados.

O único sócio da B'Illicit, o sócio fundador, desempenha funções de Gestão e Recursos Humanos e, como próprio Contabilista Certificado, deve conferir um apoio geral a nível contabilístico entre as várias equipas recrutadas.

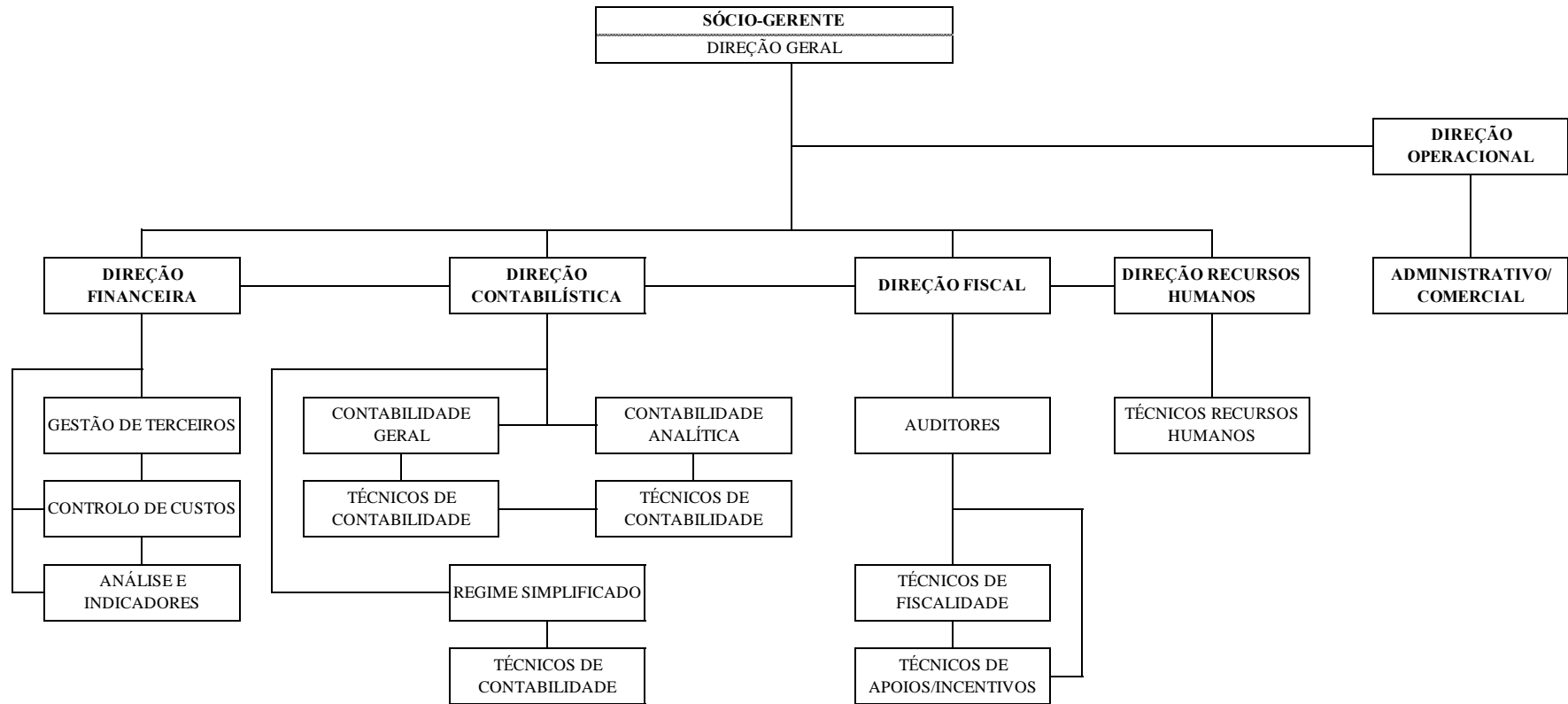
De realçar que todos os colaboradores, especialmente o sócio, precisam de assumir um papel comercial na angariação de novos clientes.

Relativamente ao Marketing, não é do interesse da empresa contratar particularmente para esta área. A preferência numa primeira fase é recorrer a uma empresa prestadora

destes serviços que entenda e justifique a visão da B'Illicit e que transponha precisamente os valores e a missão.

De forma a expor as divisões de setores e cargos na organização, criou-se um organograma, representado na Figura 3, facilitando a leitura da estrutura organizacional pretendida pela B'Illicit.

Figura 3 - Organograma para a B'Illicit



3.11 Avaliação económica e financeira do projeto

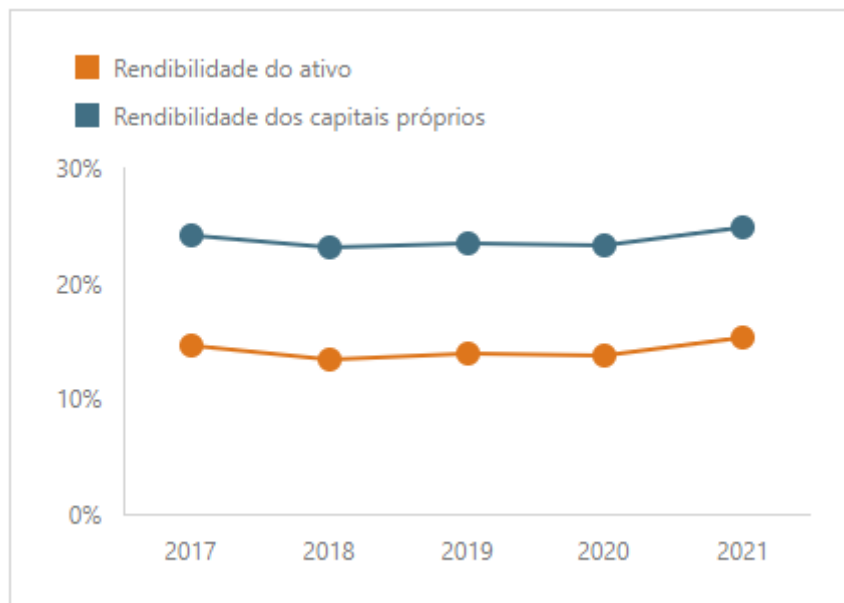
Nesta secção procede-se à avaliação económica e financeira do projeto. Numa primeira fase, procede-se a uma análise comparativa das empresas de atividades jurídicas e de contabilidade de Portugal e dos Açores. Numa segunda fase, apresenta-se uma estimação do Balanço e da Demonstração de Resultados do projeto, com base em dados da Central de Balanços do Banco de Portugal. É apresentada uma estimativa dos *cash flows* de investimento e de exploração, necessários à aplicação dos critérios de viabilidade económica do mesmo. Por fim, desenvolve-se uma análise de sensibilidade com o objetivo de identificar o impacto da oscilação de determinadas variáveis críticas no valor do projeto.

3.11.1 Análise comparativa das empresas de atividades jurídicas e de contabilidade de Portugal e dos Açores

Com base nos dados da Central de Balanços é possível efetuar uma análise comparativa, por regiões, de alguns indicadores económico-financeiros que caracterizam as empresas de contabilidade em Portugal. Devido à limitação de informação, esta análise só pode ser efetuada para um máximo de dois dígitos da CAE, neste caso para a CAE 69 – Atividades jurídicas e de contabilidade. De seguida, comparamos alguns destes indicadores, reportando os valores para o todo nacional e para os Açores.

A rendibilidade do ativo (ROA) permite aferir o desempenho gerado no período a partir dos ativos da empresa. Este indicador de desempenho é avaliado antes do impacto dos gastos com as depreciações e amortizações, gastos de financiamento e impostos sobre o rendimento. Por sua vez, o rácio rendibilidade dos capitais próprios (ROE) é tradicionalmente avaliado como uma medida de remuneração do capital investido pelos sócios ou acionistas. Através da Figura 4, verifica-se que nos últimos 5 anos a rendibilidade do ativo das empresas portuguesas do setor de Atividades jurídicas e contabilidade é normalmente inferior em aproximadamente 10 pontos percentuais em relação à rendibilidade dos capitais próprios.

Figura 4 - Rendibilidade do ativo e dos capitais próprios das empresas do setor de atividades jurídicas e contabilidade de Portugal

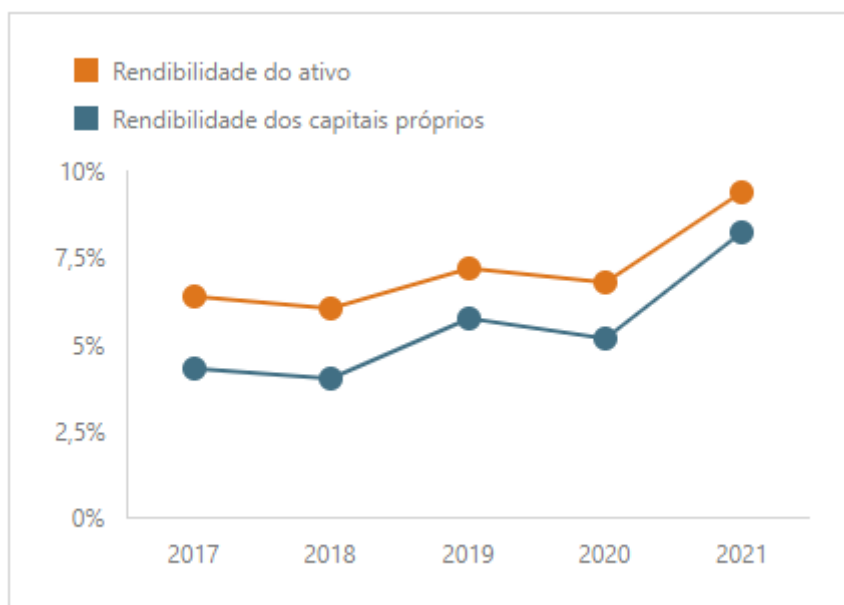


Fonte: Quadros do setor CAE 69 – Atividades jurídicas e de contabilidade do Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2022).

Neste tipo de análise é necessário ter em consideração o modo de funcionamento das empresas em questão, sendo habitual que as empresas do setor industrial tenham ativos maiores do que as empresas de serviços. Em 2021, a rendibilidade dos capitais próprios destas empresas a nível nacional atingiu o valor percentual de 24,8.

No que se refere às empresas dos Açores, apesar dos valores percentuais serem menores que os valores nacionais e a divergência entre ambos os rácios nunca ser superior a 2 pontos percentuais, a situação inverte-se, como se pode observar na Figura 5. Torna-se pertinente assumir que na Região Autónoma dos Açores o rácio da rendibilidade do ativo é sempre superior, isto é, há uma maior eficácia na utilização de ativos do que dos capitais próprios investidos.

Figura 5 - Rendibilidade do ativo e dos capitais próprios das empresas do setor de atividades jurídicas e contabilidade da Região Autónoma dos Açores

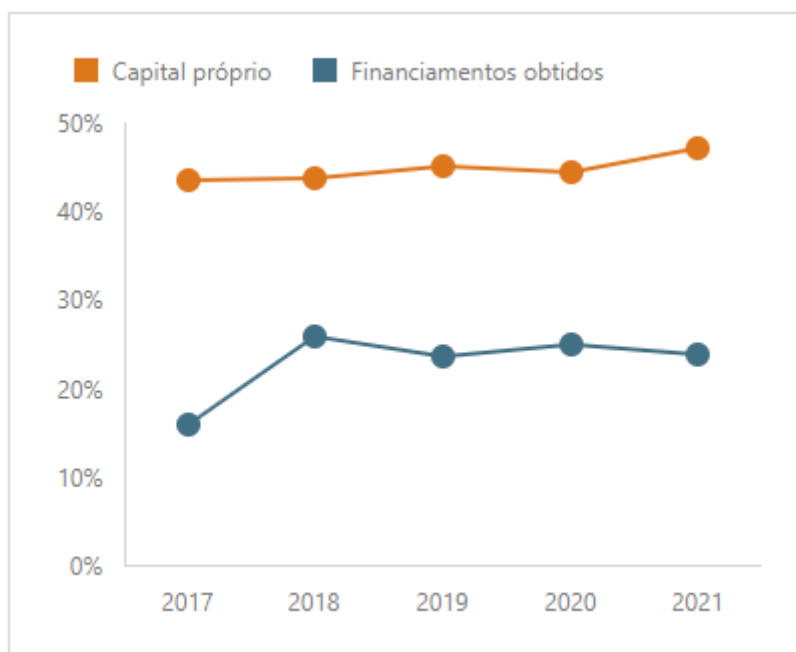


Fonte: Quadros do setor CAE 69 – Atividades jurídicas e de contabilidade do Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2022).

O financiamento é crucial para as empresas investirem e se expandirem, mas também para realizarem a sua atividade no curto prazo. Algumas empresas financiam-se essencialmente através de fundos internos, enquanto outras empresas financiam-se sobretudo por recursos externos. Diferentes tipos de dívida têm associadas diferentes características, bem como diferentes exigências para as empresas. Por exemplo, cada tipo de dívida tem diferentes mecanismos de funcionamento de mercado, diferentes exigências de informação ou mesmo diferentes regimes de amortização (Barbosa e Pinho, 2016).

As Figuras 6 e 7 demonstram que as empresas com atividades jurídicas e de contabilidade recorrem significativamente a financiamento através de capitais próprios. Ao comparar ambas as figuras, é possível verificar que os financiamentos obtidos pelas empresas dos Açores mostram valores relevantemente inferiores do que em Portugal, o que nos leva a afirmar que nos Açores há uma maior autonomia financeira, com ativos a serem financiados maioritariamente por capitais próprios (por exemplo através de capital social, reservas, resultados transitados ou resultado líquido do período).

Figura 6 - Fontes de financiamento, em percentagem do ativo, das empresas do setor de atividades jurídicas e contabilidade em Portugal

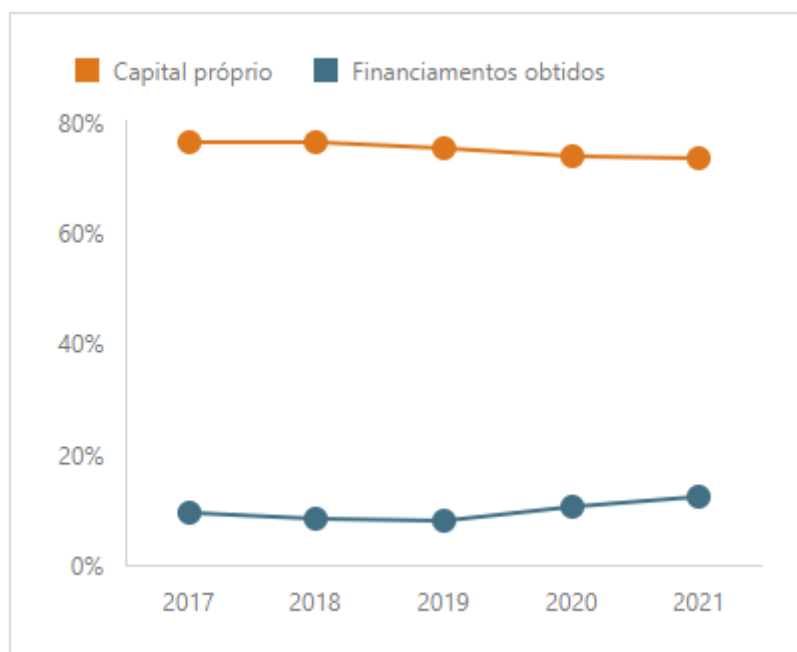


Fonte: Quadros do setor CAE 69 – Atividades jurídicas e de contabilidade do Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2022).

De notar que a escolha da forma de financiamento entre capitais próprios ou alheios não é indiferente e tem impacto na estrutura financeira da empresa. A estrutura financeira da empresa, por sua vez, pode determinar a capacidade da empresa solver as suas obrigações e, por conseguinte, tem impacto na forma como fornecedores, clientes e acionistas avaliam a empresa.

Maiores níveis de autonomia sugerem maior solidez financeira e menor dependência de recursos alheios. Contudo, uma elevada autonomia financeira pode limitar a rentabilidade da empresa. Assim, este indicador deve ser analisado em conjunto com outros que permitam caracterizar a empresa ou o setor, como é o caso da idade das empresas, tipo de atividade desenvolvida e classe de dimensão em que se inserem, e enquadrado na estratégia de gestão adotada pela entidade (BPstat Banco de Portugal, 2019).

Figura 7 - Fontes de financiamento, em percentagem do ativo, das empresas do setor de atividades jurídicas e contabilidade na Região Autónoma dos Açores.

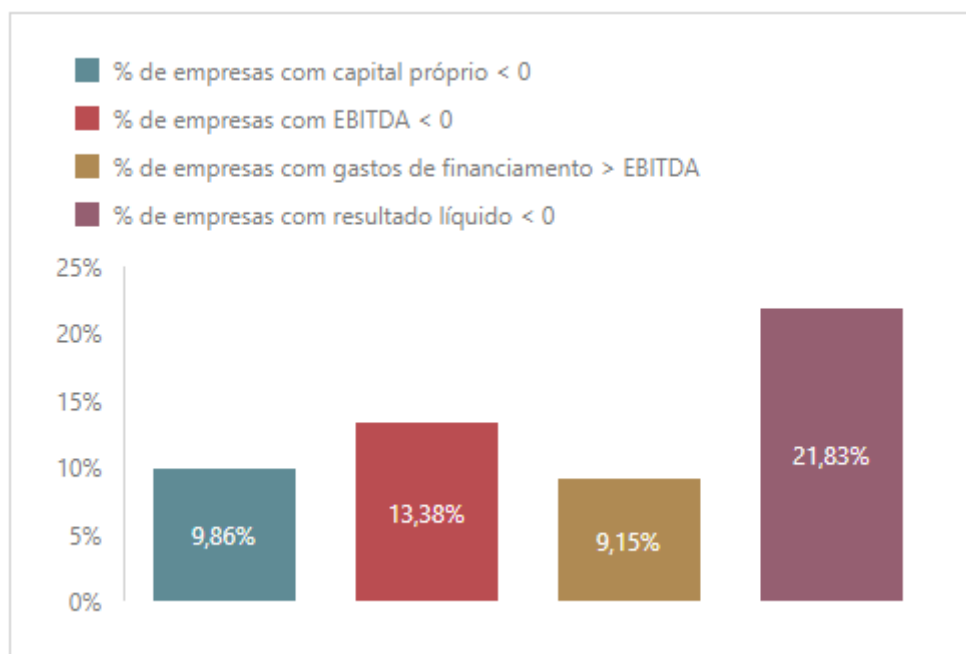


Fonte: Quadros do setor CAE 69 – Atividades jurídicas e de contabilidade do Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2022).

Numa primeira perspetiva, o capital próprio é o saldo patrimonial, positivo ou negativo, que resulta do valor do ativo depois de abatido o valor do passivo. Por outras palavras, o capital próprio corresponde à diferença, para mais ou para menos, entre o valor do ativo e o valor do passivo. Se a empresa tiver um ativo superior ao passivo diz-se que apresenta um capital próprio positivo ou que apresenta capitais próprios positivos. Por outro lado, se a empresa tiver um passivo superior ao ativo diz-se que apresenta um capital próprio negativo ou que apresenta capitais próprios negativos, o que se traduz numa situação de falência técnica (Mendes, 2022). Pela análise da Figura 8 é possível afirmar que de um total de 146 empresas do setor de atividades jurídicas e de contabilidade na Região Autónoma dos Açores, 9,86% destas, em 2021, entraram numa situação de falência técnica.

Importa realçar também a percentagem de empresas do setor em estudo, com a rúbrica *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (EBITDA)* inferior a 0, que se traduz em aproximadamente 19 empresas de um total de 146 (1,2% do número total de empresas do setor de atividades jurídicas e de contabilidade, 12 188 empresas).

Figura 8 - Percentagem de empresas do setor de atividades jurídicas e de contabilidade em situação de risco no ano 2021 na Região Autónoma dos Açores

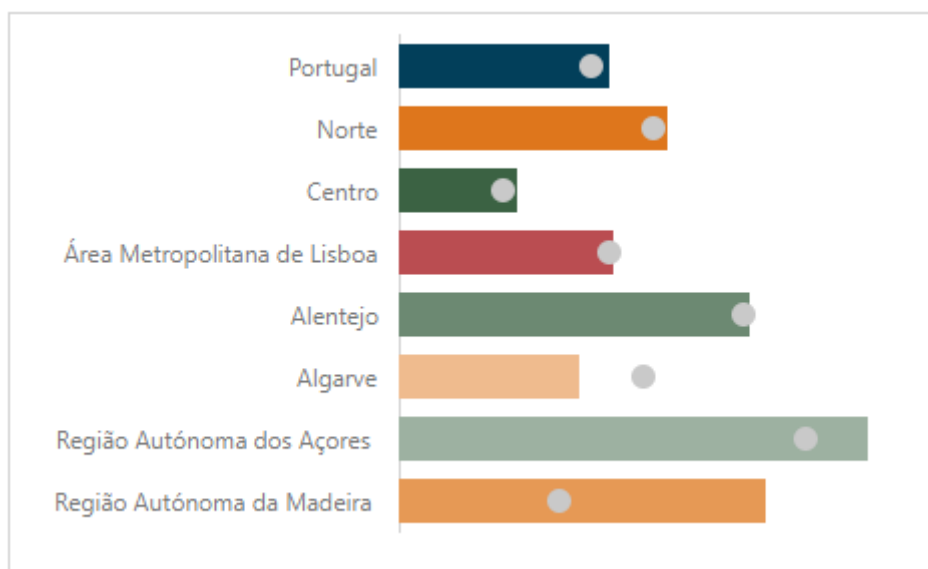


Fonte: Quadros do setor CAE 69 – Atividades jurídicas e de contabilidade do Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2022).

A Figura 8 mostra-nos também que há uma grande percentagem de empresas no setor de atividades jurídicas e de contabilidade, nomeadamente 21,83%, com Resultado Líquido negativo em 2021 na Região Autónoma dos Açores. Isto significa que o volume de negócios destas empresas não é suficiente para suportar os custos operacionais acrescidos aos resultados financeiros e extraordinários, após a dedução dos impostos. Este valor percentual equivale a aproximadamente 32 empresas de um total de 146 no ano de 2021.

Através da Figura 9 verifica-se que a liquidez geral das empresas do setor do setor de atividades jurídicas e de contabilidade em Portugal foi de 169,1%, em 2021, enquanto na Região Autónoma dos Açores o valor foi de 377,1%.

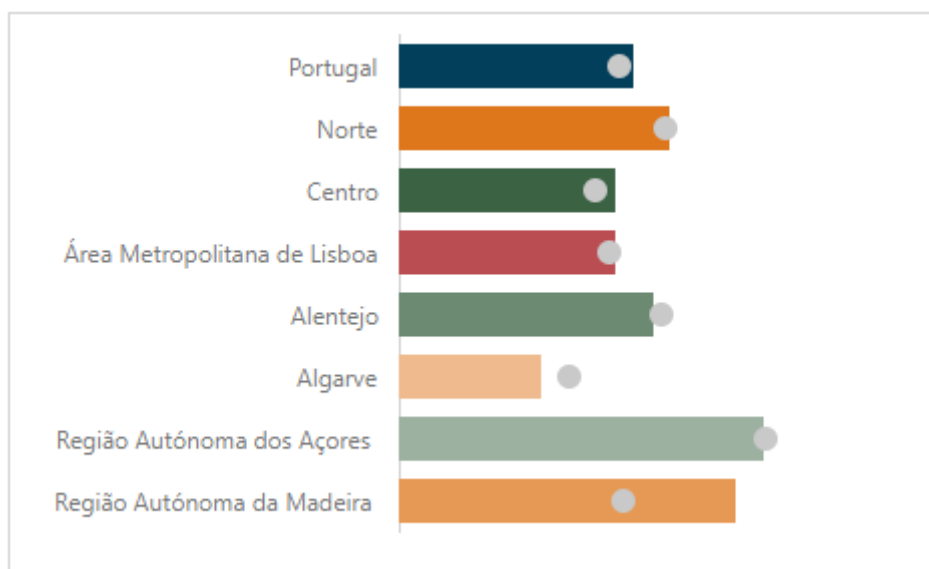
Figura 9 - Resumo de liquidez geral no ano 2021 das empresas do setor de atividades jurídicas e de contabilidade, por região



Fonte: Quadros do setor CAE 69 – Atividades jurídicas e de contabilidade do Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2022).

Relativamente à autonomia financeira, este rácio reflete a proporção dos ativos de uma empresa ou de um setor que são financiados por capitais próprios. Quando uma empresa contrai um empréstimo bancário o seu nível de endividamento aumenta, mas se a empresa recebe prestações suplementares de capital por parte dos seus acionistas ou acumula resultados líquidos positivos, está a reforçar o peso que os seus capitais próprios têm no seu ativo. Trata-se de uma forma de capitalização que, mantendo o valor do ativo, se traduz num aumento da sua autonomia financeira (BPstat Banco de Portugal, 2019). Através dos dados demonstrados na Figura 10, verifica-se que no ano 2021, a autonomia financeira média de uma empresa do setor de atividades jurídicas e de contabilidade era de 47,1%. Para as empresas dos Açores, o valor era de 28,8%.

Figura 10 - Resumo da autonomia financeira, em percentagem, no ano 2021 das empresas do setor de atividades jurídicas e de contabilidade, por região



Fonte: Quadros do setor CAE 69 – Atividades jurídicas e de contabilidade do Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2022).

3.11.2 Balanço e Demonstração de Resultados

Antes de estimarmos o Balanço e a Demonstração de Resultados da B'Illicit, importa perceber qual é a estrutura média destes dois mapas contabilísticos para uma empresa inserida neste setor de atividade em Portugal. Assim, extraiu-se da Central de Balanço do Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2022) o Balanço e a Demonstração de Resultados de uma empresa do setor de atividade económica 6920 – Atividades de contabilidade e auditoria, para o ano mais recente, 2020, informação esta que consta das Tabelas 1 e 2, respetivamente.

Esta Central de Balanço é construída através das contas anuais das empresas, reportadas no âmbito da Informação Empresarial Simplificada (IES), sendo a informação organizada por setores.

Tabela 1 - Balanço médio do setor de contabilidade e auditoria em 31/12/2020

Valores em euros	
Ativo	811 600
Ativo não corrente	361 100
Investimentos não financeiros	189 700
Ativos intangíveis e goodwill	27 600
Investimentos financeiros	164 100
Restantes ativos não correntes	7 300
Ativos por impostos diferidos	2 300
Ativo corrente	450 500
Inventários e ativos biológicos consumíveis	5 500
Clientes	203 900
Caixa e depósitos bancários	123 900
Restantes ativos correntes	117 200
Ativos líquidos não correntes detidos para venda	5 600
Estado e outros entes públicos (ativo)	4 800
Diferimentos (ativo)	5 200
Instrumentos financeiros líquidos	13 900
Capital próprio	384 900
Capital próprio, exceto resultado líquido	341 800
Capital, prémios de emissão e outros instrumentos de capital próprio	143 500
Reservas e resultados transitados	191 300
Ajustamentos em ativos financeiros e excedentes de revalorização	31 000
Resultado líquido do período	43 100
Passivo	426 700
Passivo não corrente	129 000
Financiamentos obtidos não correntes	98 000
Restantes passivos não correntes	31 000
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	1 000
Provisões	6 000
Passivos por impostos diferidos	2 000
Passivo corrente	297 700
Fornecedores	33 400
Financiamentos obtidos correntes	66 700
Restantes passivos correntes	197 600
Estado e outros entes públicos (passivo)	48 800
Diferimentos (passivo)	14 500

Tabela 2 - Demonstração de resultados média do setor de contabilidade e auditoria em 31/12/2020

	Valores em euros
Vendas e serviços prestados	567 700
Serviços prestados	561 500
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas (CMVMC)	5 000
Fornecimentos e serviços externos (FSE)	163 900
Margem bruta	398 800
Outros rendimentos, exceto rendimentos financeiros e de financiamento	17 100
Gastos com o pessoal	334 200
Remunerações	270 400
Outros gastos, exceto gastos financeiros e de financiamento	12 200
Imparidades (perdas/reversões) de inventários, clientes e dívidas a receber	3 900
Imparidades e variações de justo valor em ativos fixos não financeiros	-
Provisões (aumentos/reduções)	200
Resultado de exploração	69 500
Rendimentos financeiros e de financiamento	10 900
Gastos financeiros, exceto de financiamento	6 800
Imparidades e variações de justo valor em ativos financeiros	100
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA)	73 500
Gastos de depreciação e de amortização	17 500
Resultado antes de gastos de financiamento e impostos (EBIT)	56 000
Gastos de financiamento	4 800
Resultado antes de impostos (EBT)	51 200
Imposto sobre o rendimento do período	8 100
Resultado líquido do período	43 100

Segundo a publicação “Análise das empresas da Região Autónoma dos Açores”, do Banco de Portugal (Banco de Portugal, 2020), a média do volume de negócios de uma empresa de outros serviços nos Açores é de 300 000 euros. Assim, sendo a média do volume de negócios a nível nacional de uma empresa neste mesmo setor de 567 700 euros, conforme resulta da Tabela 2, podemos inferir que, em média, o volume de negócios de uma empresa regional na área de outros serviços representa 53% da média nacional. Aplicando esta mesma proporção ao valor médio do ativo, estima-se que uma empresa dos Açores com a CAE 6920 – Atividades de contabilidade e auditoria tenha um valor médio de ativo de 430 148 euros.

Considerando fatores de grande relevância e que contribuem significativamente para a definição do mercado, nomeadamente a escolha da localização da empresa na cidade de Ribeira Grande, este valor de investimento poderá ser excessivo. Deste modo, e para efeitos de avaliação do negócio da B'Illicit, assume-se o valor de 344 118 euros para o ativo no 1º ano de atividade, que corresponde a 80% do valor anteriormente estimado, e um correspondente total de vendas e serviços prestados no valor de 240 705 euros.

Aplicando a mesma estrutura das rubricas do Balanço médio no total do Ativo e das rubricas da Demonstração de Resultados média, no total das Vendas e Serviços Prestados, estima-se o Balanço e a Demonstração de Resultados que uma empresa de contabilidade e auditoria tem nos Açores, tal como consta das Tabelas 3 e 4. Assume-se que estes valores se aplicam ao ano de 2023, por ser o ano de criação e entrada em funcionamento da B'Illicit.

Tabela 3 - Balanço estimado para a B'Illicit em 31/12/2023

Valores em euros

Ativo	344 118
Ativo não corrente	153 106
Investimentos não financeiros	80 433
Ativos intangíveis e goodwill	11 702
Investimentos financeiros	69 578
Restantes ativos não correntes	3 095
Ativos por impostos diferidos	975
Ativo corrente	191 012
Inventários e ativos biológicos consumíveis	2 332
Clientes	86 454
Caixa e depósitos bancários	52 534
Restantes ativos correntes	49 693
Ativos líquidos não correntes detidos para venda	2 374
Estado e outros entes públicos (ativo)	2 035
Diferimentos (ativo)	2 205
Instrumentos financeiros líquidos	5 894
Capital próprio	163 198
Capital próprio, exceto resultado líquido	144 923
Capital, prémios de emissão e outros instrumentos de capital próprio	60 844
Reservas e resultados transitados	81 111
Ajustamentos em ativos financeiros e excedentes de revalorização	13 144
Resultado líquido do período	18 274
Passivo	180 921
Passivo não corrente	54 696
Financiamentos obtidos não correntes	41 552
Restantes passivos não correntes	13 144
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	424
Provisões	2 544
Passivos por impostos diferidos	848
Passivo corrente	126 225
Fornecedores	14 162
Financiamentos obtidos correntes	28 281
Restantes passivos correntes	83 782
Estado e outros entes públicos (passivo)	20 691
Diferimentos (passivo)	6 148

Tabela 4 - Demonstração de resultados estimada para a B'Illicit em 31/12/2023

Valores em euros	
Vendas e serviços prestados	240 705
Serviços prestados	238 076
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas (CMVMC)	2 120
Fornecimentos e serviços externos (FSE)	69 494
Margem bruta	169 091
Outros rendimentos, exceto rendimentos financeiros e de financiamento	7 250
Gastos com o pessoal	141 701
Remunerações	114 650
Outros gastos, exceto gastos financeiros e de financiamento	5 173
Imparidades (perdas/reversões) de inventários, clientes e dívidas a receber	1 654
Imparidades e variações de justo valor em ativos fixos não financeiros	0
Provisões (aumentos/reduções)	85
Resultado de exploração	29 468
Rendimentos financeiros e de financiamento	4 622
Gastos financeiros, exceto de financiamento	2 883
Imparidades e variações de justo valor em ativos financeiros	42
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA)	31 164
Gastos de depreciação e de amortização	7 420
Resultado antes de gastos de financiamento e impostos (EBIT)	23 744
Gastos de financiamento	2 035
Resultado antes de impostos (EBT)	21 709
Imposto sobre o rendimento do período	3 434
Resultado líquido do período	18 274

3.11.3 Estimação de *cash flows*

Importa agora estimar o *cash flow* de investimento e o *cash flow* de exploração para que seja possível o cálculo do *cash flow* total, que dita as diferenças entre as receitas correntes e as despesas correntes da entidade, baseando-se no resultado líquido.

Segundo Jacquinet (2019), o *cash flow*, ou fluxo de caixa, é um dos conceitos centrais não só da contabilidade, em sentido estritamente técnico, como, num sentido mais lato - um conceito fulcral da gestão das empresas, nomeadamente para avaliar e diagnosticar uma empresa ou qualquer organização que presta serviço ou fornece bens.

Na Tabela 5 procede-se ao apuramento do *cash flow* de investimento. Assume-se que o valor de investimento no primeiro ano de atividade perfaz o valor do ativo previsto para

a B'Illicit, de 334 118 euros, constante na Tabela 3. Por uma questão de simplificação, não se preveem investimentos intercalares na empresa nem recuperações de investimento. Esta estimativa é apresentada para um período explícito de avaliação de 4 anos, sendo que a partir do 4.º ano se estima que os *cash flows* progrediam em perpetuidade.

Tabela 5 - Mapa de *cash flow* de investimento

Rúbricas/Período	Valores em euros				
	0 2023	1 2024	2 2025	3 2026	4 2027
(+) Investimento M/L prazo e investimento em fundo de maneo	-344 118	0	0	0	0
(-) Recuperação de investimento	0	0	0	0	0
(=) <i>Cash flow</i> de investimento Total	-344 118	0	0	0	0

Tendo por base os valores presentes nas rúbricas da Demonstração de Resultados da B'Illicit estimadas para 2023, procedeu-se à estimação do *cash flow* de exploração do período 1, com base na metodologia de Brealey (2014).

Cash Flow de Exploração

$$\begin{aligned}
 &= \text{Resultado Líquido} \\
 &+ \text{Amortizações e Depreciações do Exercício} \\
 &+ \text{Provisões do Exercício} + \text{Encargos Financeiros} \\
 &- \text{Benefício Fiscal dos Encargos Financeiros}
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

Nos anos seguintes, aplicou-se ao Resultado Líquido uma taxa de crescimento anual de 5,09%, sendo esta a média do crescimento anual dos Resultados Líquidos dos últimos 10 anos de empresas do setor de contabilidade e auditoria a nível nacional. Os dados relativos aos Resultados Líquidos históricos foram obtidos através da Central de Balanços do Banco de Portugal. De salientar que não foram consideradas as taxas de crescimento dos anos 2012 (-523,17%), uma vez que representa um período de crise económica a nível nacional, e 2015 (325,93%), por representar um ano de alívio da dívida pública e aumento de aquisições. O mapa com o *cash flow* de exploração para os primeiros 5 anos de vida da empresa B'Illicit consta da Tabela 6.

Tabela 6 - Mapa de *cash flow* de exploração

Rúbricas/Período	Valores em euros				
	1 2023	2 2024	3 2025	4 2026	5 2027
(+) Resultado Líquido	18 274	19 205	20 182	21 209	22 289
(+) Amortizações e depreciações do exercício	7 420	7 798	8 195	8 612	9 050
(+) Provisões do exercício	85	89	94	98	103
(+) Encargos financeiros	2 035	2 139	2 248	2 362	2 482
(-) Benefício fiscal dos encargos	328	344	362	380	400
(=) <i>Cash flow</i> de exploração	27 487	28 886	30 356	31 901	33 525

Com estes dados é possível determinar o *cash flow* total estimado para a empresa, conforme consta da Tabela 7, sendo que:

$$\begin{aligned}
 \text{Cash Flow Total} \\
 &= \text{Cash Flow de Investimento} \\
 &+ \text{Cash Flow de Exploração}
 \end{aligned}
 \quad (2)$$

Tabela 7 - Mapa de *cash flow* total

Rúbricas/Período	Valores em euros					
	0 Início 2023	1 Fim 2023	2 2024	3 2025	4 2026	5 2027
(+) <i>Cash flow</i> de Investimento	-344 118	0	0	0	0	0
(+) <i>Cash flow</i> de Exploração	0	27 487	28 886	30 356	31 901	33 525
(=) <i>Cash flow</i> total	-344 118	27 487	28 886	30 356	31 901	33 525

3.11.4 Análise da viabilidade da empresa

A decisão de investir deve-se basear na procura de diversas fontes de riqueza, especialmente nas que poderão se valorizar e contribuir com fatores competitivos. Para Serrão e Andrez (2018) esta decisão de investir assume uma importância decisiva na vida das empresas, nomeadamente na sua base de criação, crescimento e modernização, e representa, sobretudo, uma aplicação de recursos de longo prazo para responder a oportunidades e ameaças do mercado, criando ou reforçando o seu potencial estratégico. As opções de investimento derivam especialmente do custo de oportunidade relativo a aplicações alternativas desses recursos.

Na análise da viabilidade económica da empresa são utilizados dois métodos fundamentais, em linha com a metodologia de Brealey (2014): O método do Valor Atual Líquido (VAL) e o método da Taxa Interna de Rentabilidade (TIR). Estes dois métodos têm em conta o valor atual do dinheiro e o risco económico e financeiro da empresa, sendo este último refletido na taxa de atualização (custo de oportunidade). De forma a

complementar estes dois métodos, analisa-se também o período de recuperação e o período de recuperação atualizado.

Tal como proposto por Brealey (2014), o VAL é dado por:

$$VAL = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{Cash\ Flow\ Total_t}{(1 + COC)^t} \quad (3)$$

sendo t o ano de estimação e COC o Custo de Oportunidade de Capital relativo a outros projetos com o mesmo nível de risco, neste caso calculado como o custo médio ponderado de capital. Este é dado por:

$$COC = K_{CP} \frac{CP}{CP + CA} + K_{CA} \frac{CA}{CP + CA} (1 - Tc) \quad (4)$$

sendo K_{CP} o custo ou rendibilidade exigida ao Capital Próprio da empresa, CP o valor do Capital Próprio, CA o valor do Capital Alheio, K_{CA} o custo do Capital Alheio e Tc a taxa de imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas.

Assume-se que o rácio $\frac{CP}{CP+CA}$ corresponde ao do ano de 2023 estimado para a B'Illicit, 47,42%, extraído da Tabela 4, e Tc consiste na taxa de IRC em vigor nos Açores, que é de 16,10%. Por sua vez, em linha com Brealey (2014), o custo ou rendibilidade exigida ao Capital Próprio da empresa é dado pelo *Capital Asset Pricing Model* (CAPM):

$$K_{CP} = R_f + \beta_{CP} [E(R_M) - R_f] \quad (5)$$

sendo R_f a taxa de juro sem risco, β_{CP} o beta dos capitais próprios da empresa e $[E(R_M) - R_f]$ o prémio de risco de mercado. Como estimativa destes dados utilizou-se a informação de Fernandez *et al.* (2021). Assim, considera-se uma taxa de juro sem risco de Portugal de 1,4% e um prémio de risco de mercado de 6,8%. Por sua vez, o beta dos capitais próprios é dado por:

$$\beta_{CP} = \beta_{N\grave{a}o\ endividada} + \beta_{N\grave{a}o\ endividada} \frac{CA}{CP} (1 - Tc) \quad (6)$$

sendo $\beta_{N\grave{a}o\ endividada}$ o beta da empresa não endividada. Para efeitos de estimativa, considera-se que o beta da empresa não endividada consiste no beta de uma empresa do setor de *Business & Consumer Services* na Europa Ocidental, no valor de 0,92, extraído do portal de Adamodar (2022). Considerando o rácio $\frac{CA}{CP}$ estimado para a empresa em

2023, extraído da Tabela 4, no valor de 1,78, obtém-se que o beta dos capitais próprios é dado por:

$$\beta_{CP} = 0,92 + 0,92 \frac{226\ 151}{203\ 997} (1 - 0,1610) = 1,78 \quad (7)$$

Neste caso, é possível obter uma estimativa de custo do capital próprio de:

$$K_{CP} = 0,014 + 1,78 (0,068) = 13,47\% \quad (8)$$

Por sua vez, considera-se que o custo do capital alheio é dado pelo peso dos encargos financeiros no total do capital alheio, tendo por base os valores estimados para a empresa em 2023, obtendo-se um valor de 7,20%.

Daqui resulta um custo de oportunidade de capital de:

$$\begin{aligned} COC &= 0,1347 \frac{163\ 197}{163\ 197+180\ 921} + 0,0720 \frac{180\ 921}{163\ 197+180\ 921} (1 - 0,1610) \\ &= 9,56\% \end{aligned} \quad (9)$$

Tendo por base a especificidade do projeto da B'Illicit, de estimativa de *cash flows* totais do início de 2023 até ao final de 2027, considera-se que a partir de 2027 os *cash flows* totais da empresa crescerão, em perpetuidade, a uma taxa de *g* de 5,09%, sendo esta a taxa média de crescimento dos *cash flows* totais de 2023 a 2027. Com base nestes pressupostos obtém-se um VAL estimado de:

$$\begin{aligned} VAL &= - \text{Inv Inicial} + \frac{\text{Cash Flow Total}_{2023}}{(1+COC)^1} + \dots + \\ &\frac{\text{Cash Flow Total}_{2026}}{(1+COC)^4} + \frac{\frac{\text{Cash Flow Total}_{2027}}{(COC-g)}}{(1+COC)^4} = 270\ 798 \text{ euros} \end{aligned} \quad (10)$$

De seguida, está-se em condições de estimar a Taxa Interna de Rentabilidade do projeto de criação da empresa, sendo esta dada pela taxa que garante um VAL igual a zero:

$$0 = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{\text{Cash Flow Total}_t}{(1 + TIR)^t} \quad (11)$$

Esta foi estimada em 13,08%.

Por fim, revela-se importante o cálculo do número de anos que são necessários para a recuperação do investimento inicial. Neste particular, foram estimados o período de

recuperação e o período de recuperação atualizado, sendo que este último considera os valores atuais dos *cash flows*, tal como proposto por Brealey (2014). Deste modo, prevê-se a recuperação do investimento inicial em 10 anos, sendo que ao assumirmos a perpetuidade com a taxa de *g* mencionada anteriormente, o período de recuperação do investimento atualizado é de 20 anos.

Os resultados da aplicação destes quatro critérios de avaliação encontram-se reportados na Tabela 8.

Tabela 8 - Indicadores de viabilidade do projeto de criação da B'Illicit

euros	percentagem	anos	anos
VAL	TIR	PR	PRA
Valor Atualizado Líquido	Taxa Interna de Rentabilidade	Período de Recuperação	Período de Recuperação Atualizado
270 798	13,08	10	20

Assim, no cenário base, verifica-se que o projeto é viável, apresentando um VAL positivo e uma remuneração de 3,52 pontos percentuais acima do custo de oportunidade.

3.11.5 Análise de sensibilidade

Importa agora analisar o impacto nos critérios de viabilidade da oscilação de algumas variáveis críticas do projeto, pelo que se desenvolve uma análise de sensibilidade. São consideradas oscilações em três variáveis críticas, designadamente o valor do investimento inicial, o valor das Vendas e Prestações de Serviços e a taxa de crescimento do Resultado Líquido. Os resultados desta análise constam das Tabelas 9, 10 e 11, respetivamente.

Verifica-se que o valor do investimento inicial que conduz a um VAL de zero é de 641 916 euros. Por sua vez, mantendo os restantes parâmetros constantes, se houver uma redução no volume de Vendas e Prestações de Serviços o VAL irá naturalmente diminuir, sendo zero para um volume de Vendas e Prestações de Serviços de 134 103 euros. Neste caso, a Interna de Rendibilidade do projeto supera os 20% para um volume de Vendas e Prestações de Serviços 450 000 euros. Tendo por base oscilações na taxa de crescimento do Resultado Líquido, os resultados revelam que mesmo com uma taxa de crescimento do Resultado Líquido de zero o VAL é positivo, assumindo o valor de 170 631 euros.

Tabela 9 - Análise de sensibilidade ao investimento inicial

VAL: Valor Atualizado Líquido; TIR: Taxa Interna de Rentabilidade; PR: Período de recuperação; PRA: Período de recuperação atualizado

	euros	euros	percentagem	anos	anos
	euros	VAL	TIR	PR	PRA
Investimento Inicial	614 916	0	9,56	16	>100
	600 000	14 916	9,67	16	90
	550 000	64 916	10,09	15	54
	500 000	114 916	10,59	14	41
	450 000	164 916	11,20	13	32
	400 000	214 916	11,96	12	26
	350 000	264 916	12,94	11	21
	344 118	270 798	13,08	10	20
	300 000	314 916	14,25	9	17
	250 000	364 916	16,08	8	13
	200 000	414 916	18,83	7	10

Tabela 10 - Análise de sensibilidade às vendas e prestações de serviços

VAL: Valor Atualizado Líquido; TIR: Taxa Interna de Rentabilidade; PR: Período de recuperação; PRA: Período de recuperação atualizado

	euros	euros	percentagem	anos	anos
	euros	VAL	TIR	PR	PRA
Vendas e prestações de serviços	450 000	805 473	20,02	6	9
	400 000	677 741	18,36	7	10
	350 000	550 008	16,70	8	12
	300 000	422 276	15,05	9	15
	250 000	294 544	13,39	10	19
	240 705	270 798	13,08	10	20
	200 000	166 811	11,74	12	27
	150 000	39 079	10,07	15	55
	134 703	0	9,56	16	>100
	100 000	-88 653	8,41	19	>100
	50 000	-216 386	6,75	29	>100

Tabela 11 - Análise de sensibilidade à taxa de crescimento do Resultado Líquido

VAL: Valor Atualizado Líquido; TIR: Taxa Interna de Rentabilidade; PR: Período de recuperação; PRA: Período de recuperação atualizado

	percentagem	euros	percentagem	anos	anos
		VAL	TIR	PR	PRA
Taxa de Crescimento do Resultado Líquido	10,00	381 695	14,37	9	14
	8,00	334 747	13,83	10	16
	6,00	290 254	13,31	10	18
	5,09	270 798	13,08	10	20
	4,00	248 128	12,80	11	23
	2,00	208 282	12,31	12	42
	0,00	170 631	11,84	13	>100
	-10,93	0	9,56	>100	>100

Sumarizando este capítulo, verifica-se que a B'Illicit resulta da necessidade de explorar e aprofundar o processo contabilístico, otimizando o tratamento do sistema fiscal dentro das empresas. Esta permite aos seus clientes uma leitura e compreensão muito mais clara dos seus resultados, esclarecendo toda a tomada de decisão inerente.

Para tornar o negócio do empreendimento sugerido apelativo, recorreu-se à estimação de valores adequados à localização e mercado onde está inserida a empresa, sendo este negócio viável e exequível. Através da análise de sensibilidade, podemos verificar quais os valores mínimos de investimento inicial, de vendas e serviços prestados e de taxa de crescimento do resultado líquido que o projeto comporta.

CAPÍTULO VI - CONCLUSÃO

Este trabalho de projeto sustenta a criação de uma empresa designada B'Illicit, sita no concelho de Ribeira Grande, na ilha de São Miguel. A empresa proposta está inserida no setor de atividade de contabilidade e fiscalidade, dedicando-se à otimização do sistema contabilístico e fiscal, contrariando padrões existentes no tratamento de dados e contribuindo para uma leitura e análise detalhada de resultados.

Verifica-se que a ideia de negócio da B'Illicit consiste na prestação de serviços contabilísticos e fiscais específicos, tanto em contabilidade organizada como em regime simplificado, com uma atualização constante de todos os elementos legais, de modo a sustentar todo o apoio na atividade do cliente.

A empresa constituir-se-á como uma sociedade unipessoal por quotas com um único sócio e com responsabilidade limitada, composto por um misto de capitais próprios e capitais alheios.

Relativamente à missão, visão e valores, estes fundamentam toda a sua atuação no setor de atividades contabilísticas e fiscais, proporcionando um sentido de consistência, ética, desenvolvimento empresarial, parceria e confidencialidade. Estabelece-se a sede da empresa no concelho de Ribeira Grande, na ilha de São Miguel, um concelho cada vez mais dinâmico, em constante expansão económica e com fronteiras com todas as mais importantes cidades da ilha.

A B'Illicit pretende garantir um vasto leque de serviços disponíveis, centrado na contabilidade, mas com toda a consultoria fiscal e financeira assegurada para uma melhor análise de resultados e auxílio na tomada de decisão. De salientar que a empresa pretende que os serviços se tornem maioritariamente remotos.

O mercado específico da B'Illicit é focado primeiramente em estabelecer parcerias para a construção de um primeiro leque de clientes. Relativamente aos fornecedores, os mais relevantes são as instituições de ensino e formação, que garantem a constante atualização dos seus recursos humanos, não esquecendo também a importância de um programa de *software* à medida dos serviços disponibilizados. Identificam-se alguns concorrentes com similaridades em vários dos serviços que a B'Illicit propõe, no entanto, destaca-se pelo interesse em tornar os processos maioritariamente digitais.

A estratégia de marketing da empresa remete para uma análise SWOT, pois defende-se que reconhecer o mercado interno e externo produz uma melhor visão com destino à rentabilidade do negócio. Os recursos humanos da empresa são constituídos

principalmente por contabilistas certificados e técnicos de contabilidade. Para uma maior abrangência de conteúdos, aposta-se na contratação de técnicos com formações mais específicas em diferentes áreas, nomeadamente a área fiscal, gestão e finanças. De modo a fornecer uma ideia da organização dos recursos humanos, a B'Illicit recorre à estruturação de um organograma.

Quando da realização do estudo económico e financeiro da empresa, procedeu-se à construção do Balanço e Demonstração de Resultados com valores médios, extraídos da Central de Balanços do Banco de Portugal, selecionando o CAE adequado para a atividade definida para a B'Illicit. Estes valores médios permitiram a estimação das mesmas demonstrações financeiras para a empresa proposta, possibilitando a estimação de *cash flows*, nomeadamente de investimento, exploração e total. No cenário base, verifica-se que o projeto é viável, apresentando um VAL positivo e uma remuneração de 3,52 pontos percentuais acima do custo de oportunidade.

REFERÊNCIAS

- Ajzenal, A. & Cecconello, A. (2008). *A construção do Plano de Negócios*. (1ª Ed.). Saraiva.
- Augusto, F. (2022) *O Plano de Negócio*. Oeste. Web Site. Acedido Julho, 28, 2022 em https://www.oestecim.pt/uploads/ROE/Toolkit/OManual_PlanoNegocio.pdf
- Azevedo, J. (2021). *Estratégia aplicada a novos negócios*. Série Universitária. Senac
- Banco de Portugal. (2022). *Quadros do setor*. Web Site. Acedido 2022 em <https://www.bportugal.pt/page/quadros-do-setor>
- Barbosa, L. & Pinho, P. (2016). “Estrutura de financiamento das empresas.” Publicações e estudos do Banco de Portugal. Acedido Outubro, 17, 2022 em <https://www.bportugal.pt/paper/estrutura-de-financiamento-das-empresas>
- BPsat, Banco de Portugal. (2019). “*A autonomia financeira é um indicador da capitalização das empresas*.” Web Site. Acedido Outubro, 17, 2022 em <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/sabia-que/1372>
- Brealey, R., Myers, S. & Allen, F. (2014). “*Principles of Corporate Finance*”, 11º Ed., McGraw-Hill.
- Comissão de Normalização Contabilística. *Projecto de SNC, anexo ao DL SOBRE O SNC*. http://www.cnc.min-financas.pt/siteantigo/SNC_projecto/DL_SNC_anexo.pdf
- Damodaran, A. (2022). *Beta, Unlevered beta and other risk measures – Western Europe*. Web Site. Acedido Setembro, 20, 2022 em [betaEurope.xls \(live.com\)](https://betaEurope.xls.live.com).
- Daychoum, M. (2008). *40 + 2 ferramentas e técnicas de gerenciamento*. (2ª Ed.). Brasport.

- Daychoum, M. (2013). *40 + 10 ferramentas e técnicas de gerenciamento*. (5ª Ed.). Brasport.
- Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, Diário da República, 1.ª série, N.º 133.
http://www.cnc.min-financas.pt/pdf/SNC/DL_158_2009_13Jul_SNC.pdf
- Diniz. (2019). *A arte de empreender: Manual do empreendedor e do gestor das empresas de sucesso*. (1ª Ed.). Novo Século Editora.
- Domingues, I. & Neves, J. (2009). *Tecnologia, Gestão da Qualidade e dos Recursos Humanos: Análise Sociológica*. Edições Ecopy.
- Empreender. (2022). Em *Dicionário Priberam da Língua*. Web Site. Acedido Maio, 25, 2022 em <https://dicionario.priberam.org/empreender>
- Fernandez, P., Bañuls, S. & Acin, P. (2021). *Survey: Market Risk Premium and Risk-Free Rate used for 88 countries in 2021*. IESE Business School.
[Survey: Market Risk Premium and Risk-Free Rate used for 88 countries in 2021 by Pablo Fernandez, Sofia Bañuls, Pablo Fernandez Acin :: SSRN](https://ssrn.com/abstract=3848448)
- Gaudêncio, A. (2020). *Guia do Investidor*. Câmara Municipal da Ribeira Grande.
<https://www.cm-ribeiragrande.pt/wp/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2019/02/GuiadoInvestidordoconcelhodeRibeiraGrande-1.pdf>
- iMinds. (2009). *Ebitda: Money*. (1ª Ed.). iMinds Pty Ltd.
- Jacquinet, M. (2019). *Introdução breve ao conceito de Cash Flow (ou fluxo de caixa)*. Repositório Aberto. Web site. Acedido Julho 4, 2022, em <https://repositorioaberto.uab.pt/bitstream/10400.2/8613/1/Introdu%C3%A7%C3%A3o%20breve%20ao%20conceito%20de%20Cash%20Flow%20%28ou%20fluxo%20de%20caixa%29.pdf>

- Junior, I. M., Yoshikuni, A. C., Salamacha, L. M. & Machado, L. E. (2014) *Plano de negócios integrado: guia prático de elaboração*. (1ªEd.). Editora FGV.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2010). *Princípios de Marketing*. (13ª Ed.). Pearson Education, Inc.
- Leite, F. (2012). *O Fenómeno do Empreendedorismo*. (1ª Ed.). Editora Saraiva.
- Lima, A. K. (2020, Agosto 7). *Contabilidade, a linguagem dos negócios*. Blog. Acedido Abril 26, 2022, em <https://blogsupereconomica.com/contabilidade-a-linguagem-dos-negocios/>
- Mendes, F. M. (2022). *Capital próprio (ou capitais próprios)*. Blog. Acedido Outubro 23, 2022, em <https://www.sociedadescomerciais.pt/capital-proprio-ou-capitais-proprios/>
- Moloni. (2020). *Empreendedor vs Empresário - Descubra as diferenças*. Web site. Acedido Fevereiro 7, 2022, em <https://www.moloni.pt/blog>
- Natter, E. (2018, Novembro 5). *Por que a contabilidade é muitas vezes referida como a linguagem dos negócios?* Chron. <https://smallbusiness.chron.com/accounting-101-basics-4014.html>
- Neves, J. (2009). *Tecnologia, Gestão da Qualidade e dos Recursos Humanos: Análise Sociológica*. (1ª Ed.). Edições Ecopy.
- Reis, P. (2010). *O SISTEMA DE NORMALIZAÇÃO CONTABILÍSTICA E AS PEQUENAS ENTIDADES*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade. ISCTE. Business School.
- Rodrigues, A. & Tavares T. (2013). *O SNC e os juízos de valor - Uma perspectiva crítica e multidisciplinar*. (1ª Ed.). Edições Almeida, S.A.
- Ruiz, F. (2017). *Empreendedorismo*. (Série universitária). Senac.

Saraiva, P. (2015). *Empreendedorismo: do Conceito à Aplicação, da Idéia ao Negócio, da Tecnologia ao Valor*. (3ª Ed.). Imprensa da Universidade de Coimbra.

Serrão, J. & Andrez, C. (2018). *Decisão de Investir - Em Ambiente de Incerteza e Risco*. (1ª Ed.). Conjuntura Actual Editora, S.A.

Teixeira, M. (2016, Setembro 14). *Finanças, Contabilidade e Fiscalidade – Qual a importância?* Vantagem Blog.

<https://vantagemblog.com/2016/09/14/financas-contabilidade-e-fiscalidade-qual-a-importancia/>

Ventura, A. (2017). *Introdução à Fiscalidade*. (1ª Ed.). Leya.

Videira, S. (2013). *Contabilidade vs Fiscalidade: A adoção das normas internacionais de contabilidade e a sua relevância na determinação do lucro tributável*. (Dissertação de Mestrado em Direito Ciências Jurídico-Económicas não editada). Faculdade de Direito, Universidade de Porto.

UNIVERSIDADE DOS AÇORES
Faculdade de Economia e Gestão

Rua da Mãe de Deus
9500-321 Ponta Delgada
Açores, Portugal

Consultoria empresarial e contabilidade de negócios de uma empresa a constituir nos Açores

Alexandra Pereira Ponte

2022

TP

