

mapp

MAPP YOUR WAY



Marta Rodrigues Hussein Daudali

Em colaboração com

Daniela Diogo Inês Florêncio Sofia Teixeira Margarida Ribeiro PRÉ-PAP CURSO TÉCNICO DE GESTÃO

Ano letivo 2021/2022





Escola Profissional Magestil Curso Técnico de Gestão 2º G

Pré Prova de Aptidão Profissional 2021/2022

Alunos:

Marta Rodrigues n°11 Hussein Daudali n°6





| 1- Introdução | 5 |
|---|----|
| 2- Introduction | 7 |
| 3- Enquadramento económico | 9 |
| 3.1- Setor Terciário | 9 |
| 3.2- Setor Quaternário | 10 |
| 3.3- Subsetor do Turismo | 11 |
| 4- Caracterização e Evolução do Setor/Ramo de Atividade Económica | 12 |
| 4.1- Setor Terciário | 12 |
| 4.2- Setor Quaternário | 13 |
| 4.3- Subsetor do Turismo | 14 |
| 5- Evolução Macroeconómica de Portugal | 17 |
| 6- Agentes económicos | 23 |
| 7- Recursos Produtivos | 24 |
| 7.1- Recursos Humanos | 24 |
| 7.2- Recursos Técnicos | 24 |
| 7.3- Recursos Financeiros | 24 |
| 8- Employee Experience (EX) | 25 |
| 9- Impacto do Covid-19 | 27 |
| 10- Impacto da Guerra da Ucrânia | 30 |
| 11- Empresa MAPP | 34 |
| 11.1 - Missão, Visão e Valores | 34 |
| 11.2 - Nomes | 35 |
| 11.3 - Logotipos | 36 |
| 11.4 - Circuito económico | 39 |
| 12 - Marketing Mix | 41 |
| 12.1- Produto | 41 |
| 12.2- Preço | 42 |
| 12.3- Promoção | 43 |





| 12.4 - Distribuição | 44 |
|--|-------------|
| 12.5 - Pessoas | 44 |
| 12.6 - Processos: | 47 |
| 12.7 - Evidências Físicas | 47 |
| 12.8 - Produtividade e Qualidade | 47 |
| 3- Business Model Canvas | 48 |
| Proposta de Valor: | 48 |
| Segmentos de Clientes: | 48 |
| Relacionamento com os Clientes: | 48 |
| Canais: | 48 |
| Parceiros Chave: | 48 |
| Atividades Chave: | 49 |
| Recursos Chave: | 49 |
| Custos: | 49 |
| Fluxos de Receita: | 49 |
| 4- Análise SWOT | 51 |
| 5 - Estudo de Mercado | 52 |
| 15.1 - Análise do Mercado | 52 |
| 15.2 - Análise da Concorrência | 53 |
| 6- Estudo de Mercado / Questionário | 54 |
| 16.1 - Objetivos dos Questionários: | 54 |
| 16.2 - Perguntas dos Questionários: | 55 |
| 16.3 - Respostas dos Questionários: | 57 |
| 16.4 - Análise do Questionário: | 66 |
| 16.5 - Conclusão do Questionário: | 67 |
| 7- Política de Recursos Humanos | 68 |
| 8- Direito Internacional | 76 |
| 9- A aplicação direta do direito comunitário em Portugal, o pr | imado deste |





| 20- Direito das Sociedades Comerciais | 82 |
|--|-----|
| - Europeu | 82 |
| - A situação em Portugal | 84 |
| 21- Direito do Trabalho | 89 |
| 22- Política de Proteção de Dados | 91 |
| 23- Política de Privacidade e Cookies | 93 |
| 24- Demonstrações Financeiras | 96 |
| 24.1 - Investimento | 96 |
| 24.2 - Ativos | 99 |
| 24.3 - Compras | 101 |
| 24.4 - Vendas | 102 |
| 24.5 - Salários | 103 |
| 24.6 - Demonstração dos resultados por Naturezas | 105 |
| 24.7 - Balanço | 106 |
| 25 - Viabilidade Económica | 108 |
| Projeções Financeiras: | 108 |
| 26 - Visão Estratégica do futuro da MAPP | 111 |
| 27 - Conclusão | 112 |
| 28- Conclusion | 118 |
| 29- Anexos | 124 |
| Evoução Macroeconómica: | 124 |
| Balancete: | 125 |
| 30 - Webgrafia: | 128 |





1- Introdução

A Pré Prova de Aptidão Profissional consiste num programa curricular inserido no âmbito do Curso Técnico de Gestão, do segundo ano da Escola Profissional Magestil, tendo sido solicitado pela coordenadora do curso, professora Vera Mendes, contando com a participação dos restantes professores das áreas Científica e Técnica/Tecnológica (a qual inclui as disciplinas de Economia, Gestão, Contabilidade e Fiscalidade, Calculo Financeiro e Estatística Aplicada e, por fim, Direito das Organizações).

Este projeto tem como objetivo aumentar o conhecimento dos alunos nele envolvidos, para além de preparar os mesmos para a Prova de Aptidão Profissional do terceiro ano e dar a conhecer as ferramentas necessárias para garantir o crescimento da Economia Nacional e Internacional, dando a possibilidade ao aluno de criar a sua própria empresa e produto, para que possa também ter uma maior experiência no meio envolvente do Empreendorismo.

Neste projeto, será abordado de forma pormenorizada todo o meio envolvente da nossa Startup, seja a nível económico, contabilístico, financeiro, entre outros.

Para que tal aconteça, vamos começar por abordar a forma como os setores e subsetores em que a nossa empresa se insere se enquadram a nível económico e macroeconómico, bem como as suas respectivas caracterizações e evoluções.

Iremos também abordar os agentes económicos envolvidos na nossa esfera empresarial e todos os nossos recursos produtivos. Sem esquecer de referir o impacto que a covid-19 e a guerra da Ucrânia tiveram no meio económico em que nos inserimos.

Depois, iremos dar uma breve explicação sobre a nossa empresa, a história do seu nome e logotipo, a missão, visão e valores e a estrutura organizacional da empresa e a análise dos respectivos cargos, contando também com a publicidade usada para dar a conhecer a nossa empresa.





Vai ser analisado também o questionário feito para a realização de um estudo de mercado, com o objetivo de saber o quão sustentável seria o nosso negócio para o nosso Público Alvo e para poder caracterizar o mercado em que nos inserimos.

Será também apresentado neste trabalho o Business Model Canvas, a Análise SWOT e também o Marketing-Mix relativas à nossa empresa.

Iremos também abordar o direito internacional e a forma como este se insere em Portugal. Relativamente à nossa empresa, vamos falar sobre a nossa política de proteção de Dados e a envolvência do direito do trabalho.

Por fim, vai ser analisada toda a estabilidade financeira da empresa. Para tal vão ser analisadas todas as demonstrações financeiras relativamente ao ano de 2021, que serviu de base para a realização e previsão do primeiro ano ativo da nossa empresa a nível fiscal e contabilístico.

Iremos também demostrar as provisões financeiras da empresa para os 5 anos seguintes, de forma a analisar da melhor forma a viabilidade financeira do projeto.





2- Introduction

The pre-Professional Aptitude Test is a curricular program included in the scope of the second year of the Technical Management Course in Escola Profissional Magestil and it was requested by the Coordinator of the course, Vera Mendes, with the participation of the teachers of the Scientific and Technical/Technological areas (which includes the disciplines of Economics, Management, Accounting and Taxation, Financial Calculus and Applied Statistics and, finally, Organizational Law).

This project aims to increase the knowledge of the students involved in it, besides preparing them for the Professional Aptitude Test of the third year and giving them the necessary tools to guarantee the growth of the National and International Economy, giving the student the possibility to create his own company and product, so that one can also have a greater experience in the Entrepreneurship area.

In this project, the whole conception of our Startup will be approached in detail, on what concerns the economic, accounting, financial, and other levels.

We will start by addressing how the sectors and subsectors in which our company is inserted are framed at the economic and macroeconomic levels, as well as their respective characterizations and developments.

We will also address the economic actors involved in our business sphere and all our productive resources. Without forgetting to mention the impact that covid-19 and the Ukraine war had on the economic environment in which we operate.

Then, we will give a brief explanation about our company, the history of its name and logo, the mission, vision and values and the organisational structure of the company and the analysis of the respective positions, also counting with the advertising used to make our company known.





It will also analyse the questionnaire made for a market study, with the objective of knowing how sustainable our business would be for our Target Public and to be able to characterise the market in which we are inserted.

This work will also present the Business Model Canvas, the SWOT Analysis and also the Marketing Mix regarding our company.

We will also address the international law and the way it is inserted in Portugal. Regarding our company, we will talk about our Data protection policy and the involvement of labour law.

Finally, the financial stability of the company will be analysed. To this end, we will analyse all the financial statements for the year 2021, which served as a basis for the realisation and forecast of the first active year of our company at a fiscal and accounting level.

We will also demonstrate the financial provisions of the company for the next 5 years, in order to better analyse the financial viability of the project.





3- Enquadramento económico

3.1- Setor Terciário

O Setor terciário é o responsável por uma grande parte da geração de riquezas e empregos numa economia desenvolvida ou em desenvolvimento.

Enquadra uma vasta gama de atividades que se divide da seguinte forma:

- Comércio
- Turismo
- Restauração
- Transportes
- Comunicações
- Serviços financeiros
- Atividades imobiliárias e serviços prestados às empresas
- Administração pública
- Educação

Em Portugal, o setor terciário emprega a maior parte da população ativa.



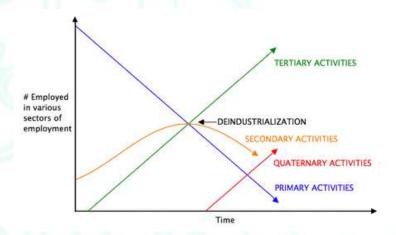


3.2- Setor Quaternário

O setor quaternário é baseado na atividade económica que está associada à Economia Intelectual, baseada no conhecimento. Este setor consiste na tecnologia da informação, media, pesquisa e desenvolvimento; serviços baseados em informações, como geração e compartilhamento de informações e baseados em conhecimento, como consultoria, educação, planeamento financeiro, blogs e design.

Do ponto de vista económico, o setor quaternário consiste numa extensão ao modelo de três setores, descrevendo-o como serviços puros. Pode consistir na indústria do entretenimento, para descrever os media, a cultura e o governo.

O modelo setorial de Colin Clark apresenta uma economia em mudança tecnológica. Em estágios posteriores, o setor quaternário da economia cresce (mostrado em vermelho).



Fonte: modelo setorial de Colin Clark

O setor quaternário foi criado devido à grande importância e valorização dos serviços intelectuais, o que garante a sua sustentabilidade como um setor separado, em vez de fazer parte do setor terciário. Este setor evolui em países mais desenvolvidos, onde os setores primário e secundário são uma minoria da economia e requer uma força de trabalho altamente qualificada.





3.3- Subsetor do Turismo

De acordo com a Organização Mundial do Turismo, o turismo compreende as "atividades realizadas pelos visitantes durante as suas viagens e estadias em lugares distintos do seu ambiente habitual, por um período de tempo consecutivo inferior a 12 meses, com fins de lazer, negócios ou outros motivos não relacionados com o exercício de uma atividade remunerada no local visitado".

Segundo o Banco de Portugal, uma empresa com forte atividade turística pode ter parte do seu negócio fora deste âmbito. De forma equivalente, uma empresa cujo foco principal não seja o turismo pode exercer atividades turísticas, ainda que a um nível meramente marginal.

Deste modo, visto não ser possível isolar a atividade turística de cada empresa através da sua informação económico-financeira, a metodologia adotada pelos estudos da Central de Balanços do Banco de Portugal passa por definir o setor de turismo por agregação das atividades económicas com maior exposição à atividade turística, tal como definidas na CAE-Rev.3.

Neste âmbito, o referido setor compreende os seguintes segmentos de atividade económica:

- "Transportes e logística" (secção H da CAE-Rev.3),
- "Alojamento e restauração" (que engloba a generalidade da secção I da CAE-Rev.3 com exceção da CAE 56290 – Outras atividades de serviços de refeições) e
 - "Atividades recreativas e culturais" (seção R da CAE-Rev.3).





Caracterização e Evolução do Setor/Ramo de Atividade Económica

4.1- Setor Terciário

Existe uma relação entre o nível de desenvolvimento de um país e a distribuição da sua população ativa pelos três setores. De facto, quanto maior for a população ativa a trabalhar no setor terciário, mais avançado economicamente deverá ser o país. Em Portugal, essa tem sido a tendência desde há vários anos.

Em Portugal, o setor terciário ocupa a maior parte da população ativa.

"O setor dos serviços continua em expansão em Portugal. Em 2021, dentro dos três setores de atividade Económica, 4.812,3 milhares de indivíduos encontram-se empregados, sendo que 3.500,1 desses estão empregados no setor terciário, o que representa cerca de 72,7% da população, ou seja, em cada 10 indivíduos empregados, pelo menos 7 estão empregados no setor terciário.



Fonte: Pordata

Como podemos observar no gráfico acima, o peso do setor terciário tem vindo a aumentar cada vez mais para a Economia Portuguesa, o que se reflete na quantidade de indivíduos que estão empregados neste setor.





4.2- Setor Quaternário



O Setor Quaternário causou diversas transformações que afetaram os outros setores tradicionais da economia. As atividades das empresas desse setor trabalham com pesquisa e desenvolvimento para os outros três setores. Atualmente, o Comércio, o Agronegócio, a Pesquisa Científica, logística, a Indústria ou qualquer outra área são dependentes de softwares. São ferramentas que disponibilizam informação e dinamizam o desempenho dos negócios.

A sua finalidade é a geração, acúmulo e troca de informações para a educação, pesquisa e desenvolvimento. As mudanças e o crescimento da informática, cibernética e robótica, temas anteriormente vistos como serviços e classificados dentro do setor terciário, foram tão surpreendentes que os economistas passaram a estudá-los em separado.

A verdade é que a evolução chegou a um nível que justifica a existência de uma nova classificação.

Dessa forma, a tradicional classificação dos três setores, dadas pelos economistas, ficou insuficiente diante das novas circunstâncias da era pós-industrial.





4.3- Subsetor do Turismo

Para Portugal, o turismo é umas das atividades fundamentais para Economia Portuguesa, porque gera umas das maiores riquezas.

Na última década o desenvolvimento do setor do Turismo em Portugal deveu-se muito à definição de prioridades e sua interiorização por parte dos agentes económicos do setor o que permitiu um alinhamento dos esforços das entidades públicas e privadas.

Nesse contexto foram criados programas de incentivos e prioridades de desenvolvimento do Turismo Nacional, através do estímulo à competitividade das empresas, ao desenvolvimento da oferta seletiva e ao reforço da atratividade de Portugal como destino.

O Turismo assistiu a um forte investimento por parte dos agentes públicos e privados, focado na qualidade e na sustentabilidade, em infraestruturas, equipamentos e qualificação do património público, visando acompanhar as novas tendências a nível internacional e a qualificação da própria oferta nas regiões e destinos.

Nos últimos 9 anos o país registou uma taxa de crescimento, face aos anos passados, de 7,2%, que se traduz num aumento de 37 milhões para 70 milhões Registado em 2019).

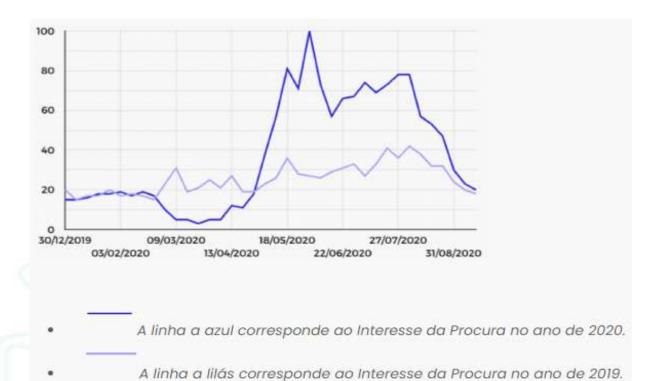


Figura 1.1.2.1 - Taxa de variação anual das chegadas de turistas internacionais, 2014-2020





Como podemos observar no gráfico acima representado, de acordo com a Organização Mundial do Turismo (OMT), o ano de 2020 foi o pior ano para o turismo internacional, tendo tido um decréscimo de 74%.



Fonte: Tourism Search Trends Tool. Análise: IPDT - Turismo e Consultoria

Relativamente ao Turismo Rural, podemos verificar neste gráfico que, apesar da quebra global no turismo devido à pandemia de COVID-19, o interesse por este tipo de alojamento tem vindo a crescer face a 2019, sobretudo pelas suas características que se enquadram nas tendências atuais de procura dos turistas.

A conciliação do conceito de isolamento social com a descoberta da natureza e procura de destinos menos massificados são algumas das principais razões que levam ao aumento da procura por esta forma de turismo.

Os dados divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) confirmam que o turismo em espaço rural e de habitação foi aquele que registou menor quebra em contexto de pandemia.





Quando surgiu a pandemia, houve restrições relativamente às passagens áreas, às deslocações entre países e entre cidades, que afetaram o setor do turismo em 2020.

Ao decorrer dos anos o estado Português elaborou um plano de recuperação para ultrapassar a pandemia e retornar à circulação sem restrições.

Nos dias de hoje o setor está a ser destacado no PRR (Plano de Recuperação e Resiliência) com vista a uma modernização e reforço da competitividade. Como o turismo é um dos setores que gera mais receitas ao estado, decidiu-se que vai ser feito um plano estratégico nacional para inovar o setor e aumentar os postos de emprego.

Portugal está entre as 50 maiores economias do mundo e no ano de 2020 encontrou-se com um crescimento ascendente. Devido ao choque económico que ocorreu durante a crise pandémica que colocou um travão nesta tendência, provocando uma queda acentuada da atividade, no entanto com a campanha de vacinação e as políticas públicas de apoio, às previsões macroeconómicas apontam para a recuperação da economia nacional, que deverá atingir o nível de produto pré-pandemia após o 3º trimestre de 2022.

A magnitude do estímulo financeiro e os prazos de execução do plano constituem desafios importantes à sua implementação. É crucial que Portugal revele capacidade para absorver os recursos disponíveis e que estes se materializem num aumento permanente da capacidade produtiva.

A economia portuguesa mantém importantes desafios de longo prazo para prolongar a aproximação aos níveis de rendimento europeus, no contexto de transição digital e climática financiada pelos fundos europeus. Para atingir estes objetivos é fundamental continuar a aumentar as qualificações da mão-de-obra e a produtividade.





5- Evolução Macroeconómica de Portugal



Fontes: Banco de Portugal, SIBS e INE. | Notas: IPI – Índice de Produção Industrial. Os dados encontram-se corrigidos de sazonalidade e efeitos de calendário. As operações em ATM/POS e os Índices de Volume de Negócios nos Serviços (IVNES) estão deflacionados.

Nestes gráficos podemos observar que a economia portuguesa apresenta um crescimento em 2022, relativamente aos 2 anos anteriores, o que reflete uma recuperação, mas, segundo previsões, é possível que a economia volte a desacelerar em 2023-24, devido à guerra que está a acontecer atualmente na Europa.

No Início de 2022, a evolução da atividade foi novamente condicionada pela nova vaga de COVID-19, pelos constrangimentos no fornecimento de matérias-primas, o aumento do seu custo e a subida da inflação no poder de compra das famílias.

Em fevereiro houve uma ligeira recuperação, foi registado um enfraquecimento do consumo privado e das exportações de turismo face ao quarto trimestre do ano anterior, com esta evolução, observa-se que houve uma redução da atividade nos subsetores de alojamento e restauração.

A produção industrial também reduziu em janeiro, devido ao setor automóvel, que voltou a ser afetado por constrangimentos no acesso a matérias-primas, e nas construções.





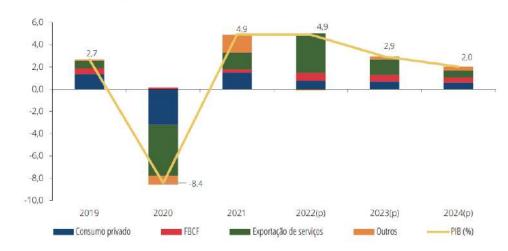
Em março, devido às tensões geopolíticas entre a Rússia e a Ucrânia, a confiança dos agentes, principalmente, nas cadeias de abastecimento, houve uma inflação significativa.

Nos trimestres seguintes, apesar do choque negativo determinado pelo conflito na Ucrânia, está previsto que as taxas de variação em cadeia aumentem, refletindo a eliminação das restrições associadas à pandemia.

Figura 3. Produto Interno Bruto em volume (ano de referência=2016)

Dados ajustados de sazonalidade e de efeitos de calendário Taxa de variação em cadeia, % 18,0 14,0 10,0 6,0 2,0 -2,0 -6,0 -10,0 -14,0 -18,0 T1 T2 T3 T4 T1 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020

Gráfico I.3.2 • Decomposição do crescimento do PIB | Taxa de variação anual, em percentagem, e contributos, em pontos percentuais



Fontes: Banco de Portugal e INE. | Nota: (p) – projetado. Os contributos da procura são líquidos de conteúdos importados.





Nos gráficos acima apresentados, é possível perceber que devido à pandemia, no primeiro e segundo trimestre de 2020 houve um decréscimo significativo do volume do Produto Interno Bruto, mas, após os investimentos feitos pelo estado para a estabilização da economia, é possível perceber que no terceiro trimestre de 2020 o volume do PIB cresceu de forma brutal, tendo depois mantido a sua tendência a partir do segundo trimestre de 2021.

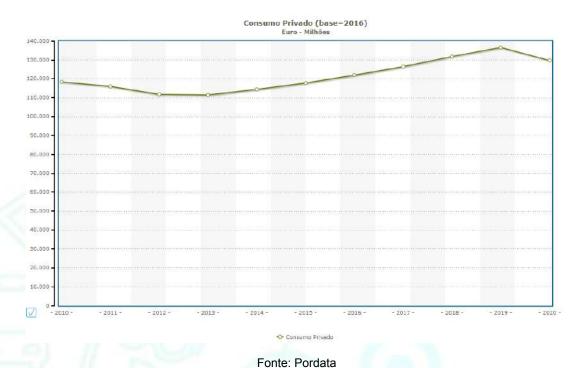
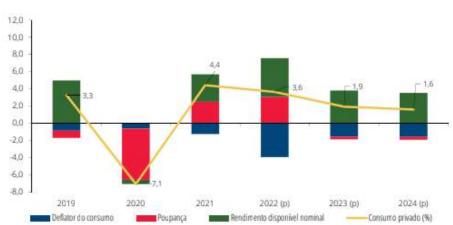


Gráfico I.3.3 • Decomposição do crescimento do consumo privado | Taxa de variação anual,



Fontes: Banco de Portugal e INE. | Notas: (p) - projetado, % - percentagem. Um contributo negativo da poupança para a variação do consumo

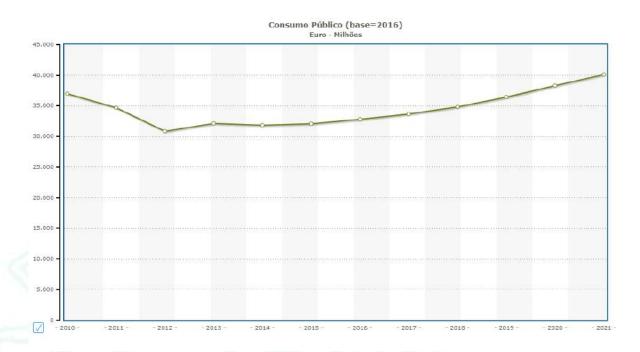
privado implica um aumento da poupança.

em percentagem, e contributos, em pontos percentuais





Nestes gráficos podemos observar que no período de 2013-2019 o consumo privado foi aumentando de forma progressiva, devido ao aumento dos rendimentos disponíveis, mas, devido à Covid-19, no período de 2019-2020 houve um decréscimo significativo.



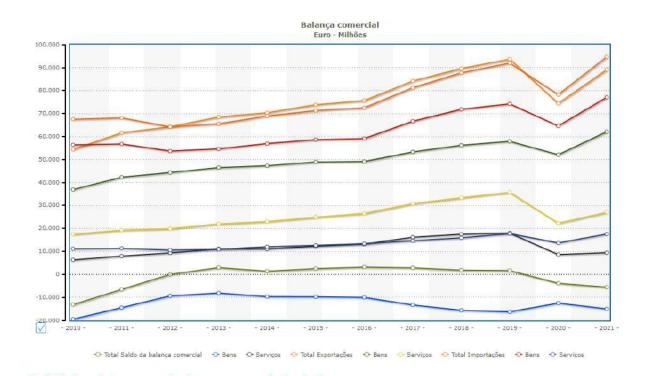
Fonte: Pordata

De acordo com este gráfico podemos observar que o consumo público teve um crescimento gradual entre 2012-2021, sendo que entre 2011-2012, o decréscimo registado ocorreu devido à crise da troika.

Devido à diminuição das restrições sociais provocadas pela pandemia Covid-19 prevê-se um crescimento 1,5% em 2022, e 2023 pode diminuir 0.1% e em 2024 pode crescer 0.1%.

Relativamente à taxa de poupança houve uma redução de 7,3%(10,3%em 2021), e vai permanecer até 2024. Já em 2020 quando ouve COVID-19 houve um impacto do aumento da inflação, no entanto, o contexto de maior incerteza tem um impacto contrário, ao induzir a necessidade de poupança adicional por motivo de precaução.





Fonte: Pordata

Relativamente à balança comercial, podemos verificar que entre o período de 2012 e 2019, visto termos exportado mais do que o que importamos, tivemos um saldo da balança comercial positiva, mas, devido à crise derivada da pandemia da Covid-19, a partir do ano de 2019 para a frente vemos que o saldo da balança comercial voltou a ser negativo.

Isto reflete a dependência que Portugal tem perante os outros países, visto que produz apenas 70% (a nível alimenta) do necessário para satisfazer as necessidades da população, o que mostra uma dependência de cerca de 30%.

Em 2022, as exportações cresceram 14,2% em 2022, cerca de 1,2% relativamente ao ano anterior e com vários estudos realizados pelo Banco de Portugal em 2023 estima-se que estas irão desacelerar 7,5% devido à guerra, este cenário continua a ser pessimista em 2024 onde se acredita que as exportações serão apenas de 3,8%.





Com a melhoria da pandemia COVID-19, e a eliminação de restrições aos cidadãos espera-se uma forte aceleração das exportações de serviços em 2022, sendo que nos anos a seguir espera-se um crescimento reduzido.

Relativamente às importações, estas irão desacelerar ao longo das projeções realizadas. O crescimento médio anual reduz para 12,3% em 2022 e o cenário agrava-se em 2023 e 2024, com 5,5% e 3,3% em 2023 e 2024, respectivamente.







6- Agentes económicos

- Famílias Este agente engloba as famílias nomeadamente os turistas e famílias que desejam viajar que vão usar a nossa aplicação.
- Estado Ao contrário do agente económico "empresas", os bens e serviços do agente económico "Estado" não são comercializáveis. Temos então uma relação com o estado Português.
- Empresas é um conjunto de todas as unidades institucionais, cuja função económica principal é produzir bens e serviços comercializável, a nossa empresa em particular vai fornecer um serviço através de uma app, onde se pode procurar por exemplo, por restaurantes e companhias aéreas, rodoviárias, ferroviárias e marítimas.
- Instituições Financeiras São todas as unidades institucionais, cuja principal função consiste em financiar, isto é, receber, transformar e repetir disponibilidades financeiras. A nossa empresa irá cooperar com o Banco Português de Gestão, que se relaciona diretamente com a instituição que apoia o Turismo de Portugal.
- Instituições não financeiras É um agente económico que se dedica à produção de bens e serviços, que estabelece importantes relações com o Estado e as Instituições Financeiras. A MAPP irá ter parceria com a Agência de Turismo de Portugal, que fornece subsídios à exploração apoiando as necessidades provocadas por alterações estruturais e sociais, como por exemplo, como aconteceu relativamente ao Covid-19 e agora em algumas situações na guerra.
- Resto do Mundo Agrupa todos os agentes residentes no estrangeiro, como por exemplo . CPLP - Comunidade dos Países de Língua Portuguesa e ETOA- Trade Association for European Tourism, que estarão ligados à nossa Empresa.





7- Recursos Produtivos

7.1- Recursos Humanos

É um dos pilares mais importantes de qualquer organização, porque refere-se à produtividade dos trabalhadores e da sua experiência de trabalho e formação.

Estes recursos são o sucesso da nossa empresa, sendo necessário que sejam atualmente qualificados na área de TIC, Marketing e Comunicação

7.2- Recursos Técnicos

Estes são recursos que as empresas adotam para evoluírem e desenvolver os seus produtos e serviços, para tal, a nossa miniempresa terá como recurso técnico a tecnologia e informação usada para a criação da App e do Site.

Com estes recursos será muito mais fácil atingir o nosso objetivo de globalizar a nossa empresa.

7.3- Recursos Financeiros

Os recursos financeiros são importantíssimos para a abertura de uma empresa, visto que envolve custos que precisam de ser suportados, como por exemplo a documentação, espaço físico, entre outros. Para que esses custos possam ser suportados é necessário que haja , na nossa miniempresa, recursos a investidores e à conta pessoal da empresa, com o objetivo de ampliar e diversificar a oferta dos nossos serviços.





8- Employee Experience (EX)

Os recursos humanos são, cada vez mais, um fator chave na gestão das empresas, pelo grande valor acrescentado que as Pessoas conferem à organização.

A abordagem EX - Employee Experience é, então, um conceito que pretende traduzir as iniciativas adotadas na tentativa de melhorar o clima organizacional, aumentar o engagement, permitir que os talentos sejam atraídos e permaneçam nas empresas, tudo com vista a melhorar o desempenho dos colaboradores.

Desta forma, é importante começar por determinar as necessidades específicas dos colaboradores, e qual o papel de cada um na equipa. Posteriormente é necessário proporcionar um ambiente de crescimento e valorização, aliado a um serviço personalizado a cada colaborador, para que este se sinta confortável.

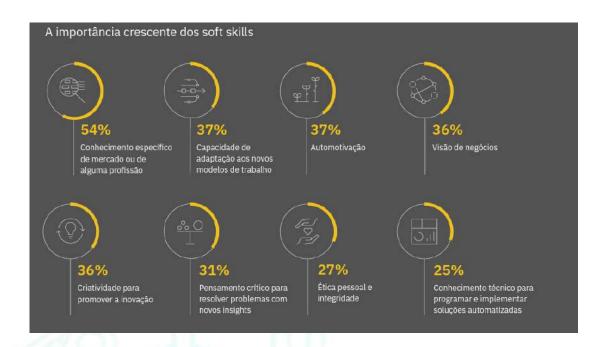
Assim, a satisfação dos colaboradores vai aumentar assim como o seu entusiasmo.

De forma bastante resumida, apresentamos a seguir as 5 etapas percorridas pelo responsável de pessoas da MAPP, para a criação de uma nova estratégia de EX:

- Empatizar: Entender quem são os colaboradores e do que eles precisam.
- **Definir**: Identificar o problema específico que é necessário resolver.
- Elaborar: Pensar em soluções possíveis para o problema definido.
- <u>Fazer um protótipo</u>: Transformar as ideias em algo tangível que possa ser testado com usuários reais.
- <u>Testar</u>: Colocar os protótipos em uso e ver como reagem.







Assim, o Futuro do Trabalho na MAPP roda em torno de análises de pessoas, design de local de trabalho, remuneração, relacionamento e bem-estar proporcionado a criação de um ambiente onde as pessoas realmente querem aparecer, não onde elas precisam aparecer. Para ajudar a explicar o que é o EX na MAPP aplicamos a "Equação de Employee Experience", que considera a experiência de um colaborador como sendo a soma de aspectos culturais, tecnologia e espaço físico.



A MAPP aplica a EX como estratégia para fortalecer a sua organização e alavancar os resultados do negócio.





9- Impacto do Covid-19

A pandemia COVID-19 afetou fortemente o setor da atividade turística em 2020, ano em que se registaram decréscimos de 61,6% no número de hóspedes e de 63,2% no número de dormidas nos estabelecimentos de alojamento turístico (hotelaria, alojamento local e turismo no espaço rural/habitação), após acréscimos de 7,9% e 4,6% em 2019.

Este impacto da pandemia também se fez notar no indicador proveito médio por dormida, que em 2020 diminuiu 9,4% e atingiu 41,7 euros (46,0 euros em 2019; +3,2% face a 2018).

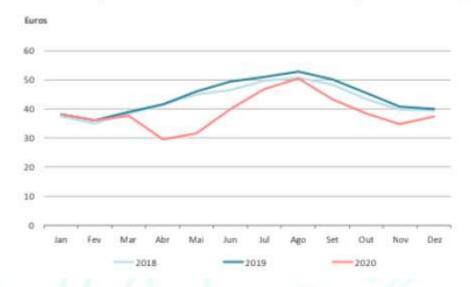


Figura 1. Proveito médio por dormida nos estabelecimentos de alojamento turístico, por mês

Na Figura acima indicada é possível verificar que os maiores decréscimos no proveito médio por dormida aconteceram nos meses de maio (-31,5%) e abril (-28,8%), que foram também os que registaram maiores diminuições no número de dormidas (-96,0% e -97,8%, respetivamente), enquanto os meses de janeiro e fevereiro, quando ainda não se sentia o impacto da pandemia, registaram variações de -0,4% e +0,2%, respetivamente.



20.0%
10.0%
5.0%
-10.0%
-5.0%
-10.0%
-20.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-35.0%
-36.0%
-37.0%
-38.0%
-38.0%
-39.0%
-39.0%
-39.0%
-39.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%
-30.0%

Figura 2. Taxa de variação homóloga do proveito médio por dormida nos estabelecimentos de alojamento turístico, por mês e segmento

Fonte: Eurostat, HICP (2015 = 100) - monthly data (index)

No segmento da hotelaria (peso de 81,1% nas dormidas e 83,9% nos proveitos de aposento), o proveito médio por dormida foi 43,1 euros, o que se traduziu numa diminuição de 10,5% (+3,5% em 2019).

O segmento do alojamento local (quotas de 13,9% nas dormidas e 9,8% nos proveitos de aposento) foi o que registou maior diminuição do indicador proveito médio por dormida (-11,3%, após +5,0% em 2019), tendo atingido 29,6 euros.

No turismo rural e de habitação (representatividade de 5,0% nas dormidas e 6,3% nos proveitos de aposento) registou-se um aumento de 8,6% neste indicador (+4,3% em 2019), atingindo 52,3 euros. Com exceção dos meses de abril e maio (-12,8% e -9,8%, respetivamente), em todos os restantes meses verificaram-se aumentos do proveito médio por dormida neste segmento, com destague para os meses de agosto (+13,1%), julho (+7,9%) e setembro (+7,3%). Este segmento da oferta dos serviços de alojamento turístico terá sido mais resistente ao impacto da pandemia, visto ter sido ter sido o que registou menores decréscimos no número de hóspedes (-37,1%) e de dormidas (-34,1%), a grande verificadas distância das reduções hotelaria (-61,6% -63,9%, na respetivamente) e no alojamento local (-66,3% e -65,0%, pela mesma ordem).

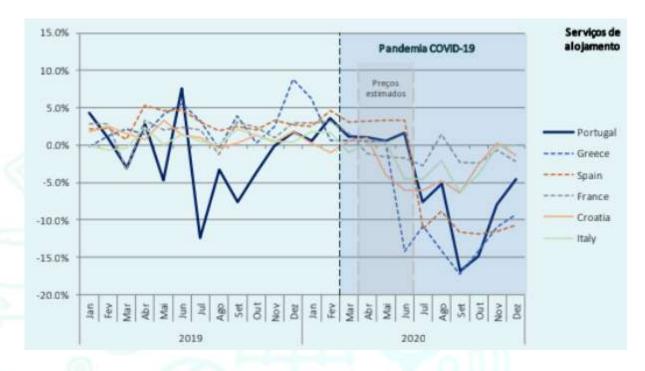




Em 2020, o índice referente aos serviços de alojamento apresentou diminuições contínuas a partir de julho, à semelhança do que se verificou nos restantes países analisados quando comparado com o período homólogo de 2019.

Em Portugal, a maior diminuição deste índice registou-se em setembro (-16,8%), tendo-se assistido a reduções menos acentuadas no último trimestre.

Figura 6. Índice de preços no consumidor (taxas de variação), nos serviços de alojamento



Fonte: Eurostat, HICP (2015 = 100) - monthly data (index)

Em 2020, o índice referente aos 'serviços de refeições', em Portugal, apresentou crescimentos constantes a partir de setembro, ainda que em desaceleração desde maio. Desde abril de 2020, que o crescimento registado em Portugal foi superior ao dos restantes países.





10- Impacto da Guerra da Ucrânia

A invasão Russa na Ucrânia impacta questões políticas, econômicas e comerciais em todo o mundo. Os mercados financeiros também foram afetados e aparentemente, nenhum setor económico está imune.

Certamente, as perdas humanas são o principal ônus da guerra. Mas, juntamente com a catástrofe humanitária, os efeitos económicos já começam a ser sentidos em diversos setores.

Até ao momento, os dados económicos para Portugal mostram que a atividade continua a recuperar no primeiro trimestre. Porém, os economistas do ISEG admitem que haverá um impacto económico negativo da invasão russa na Ucrânia. Mesmo assim, a economia portuguesa deverá conseguir ultrapassar o nível pré-pandémico.

"Apesar da emergência da situação de guerra na Ucrânia provocada pela invasão russa e pelas sanções económicas desencadeadas, é pouco provável que tal venha a afetar o crescimento esperado para o primeiro trimestre que irá acelerar em termos homólogos, principalmente devido ao efeito base decorrente do confinamento de há um ano e à retoma mais generalizada da atividade interna", explicam os economistas do ISEG.

Gráfico 6 | Indicador Coincidente (IZ) e Variações homólogas do PIB (vhPIB)

Fonte: Síntese económica de conjuntura de março do ISEG





No entanto, após esta fase, "é concebível que a situação de guerra na Ucrânia e as sanções económicas impostas à economia russa provoquem um abrandamento do crescimento económico na Europa que acabará por ter um impacto negativo no crescimento português". Os economistas do ISEG confirmam que a dependência direta entre Portugal e a Rússia ou a Ucrânia é "insignificante", mas o impacto indireto será sentido de duas formas.

A primeira passará pelos "impactos negativos nas economias com as quais Portugal tem mais relações". A segunda via, "talvez mais importante, através de uma subida adicional e duradoura dos preços da energia que se alastrará rapidamente a outros sectores de actividade económica, que prolongará e intensificará a situação de inflação actualmente conhecida e que corre o risco de limitar o crescimento do PIB real e consumo interno". demanda externa no futuro".

Perante este cenário, é muito provável que se verifique uma certa desaceleração do crescimento potencial da economia portuguesa no segundo semestre, embora continue a existir "grande incerteza" sobre o conflito e os impactos económicos "duradouros".

A subsistência de milhões de pessoas na Europa, inclusive em Portugal, depende exclusivamente ou maioritariamente do turismo e das viagens, motivo pelo qual as agências de viagens, companhias aéreas, hotelaria e operadores de cruzeiros estão preocupados. Após dois anos de uma pandemia que devastou grande parte da indústria do turismo, a guerra na Ucrânia é um novo golpe para o setor.

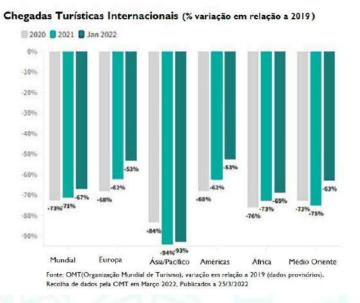
O conflito na Ucrânia aumenta a pressão das incertezas económicas existentes, além da continuação de muitas restrições de viagens relacionadas ao Covid-19 que ainda estão em vigor.

Para a OMT, o cenário atual pode afetar a confiança geral e dificultar a recuperação do turismo trazendo novos desafios ao ambiente económico global.





Está em risco o retorno da confiança nas viagens globais. O conflito está a causar desvios em voos de longa distância entre a Europa e o Leste Asiático, o que aumenta o tempo e os custos dos mesmos.



O fecho dos espaços aéreos ucraniano e russo, bem como a proibição de transportadoras russas por muitos países europeus, afetou as viagens no continente.

Estar, neste momento, a passar uma guerra é de facto dramático, contando com os efeitos que vai ter na economia e na vida das pessoas", reconhecendo que após dois anos de pandemia da Covid-19, que fez "bloquear completamente o setor do turismo", tudo o que não era desejado era uma guerra".

No entanto, Portugal poderá também beneficiar-se do conflito entre a Rússia e a Ucrânia. Segundo os responsáveis pelo setor do turismo, a distância ao período da guerra e o facto de Portugal ser o terceiro país mais seguro do mundo são fatores de confiança nos mercados emissores.

Reconhecendo que ainda é "cedo" fazer uma avaliação final dos efeitos da guerra, os primeiros indicadores confirmam o otimismo dos líderes da indústria do





turismo e não questionam as metas de recuperação para 2022. Após um mês de conflito entre Ucrânia e Rússia, e apesar do facto de nos primeiros dias a procura ter caído, todos os indicadores apontam valores muito próximos de 2019, melhor ano de sempre para o turismo nacional», assegurou o ministro dos Negócios Estrangeiros, Economia e Transformação Digital.

Para 2022 ser um ano perfeito é necessário restabelecer "a confiança dos consumidores, porque quando falamos de guerra na Europa, é difícil explicar que estamos de um lado e o conflito está do outro lado". A confiança das companhias aéreas e dos operadores em Portugal promete marcar uma data para um ano especial". Lembrando que «a especial localização geográfica de Portugal, aliada ao seu nível de segurança, será suficientemente atrativa para os mercados vizinhos.

«A imagem de Portugal é muito forte», disse o presidente do Turismo de Portugal, que sempre se mostrou otimista com a mudança drástica deste setor nos últimos dois anos.





11- Empresa MAPP

11.1 - Missão, Visão e Valores

Missão: Realizar sonhos e ajudar os viajantes a ser mais sustentáveis promovendo atividades de consumo mais conscientes.

Apoiar o desenvolvimento das infraestruturas turísticas e o investimento no setor da economia criativa e cultural.

Visão: A nossa visão é que a WAY seja uma app popular em todo o mundo e uma organização comprometida com o desenvolvimento do turismo nacional e internacional.

Valores: A MAPP defende valores como a sustentabilidade tentando levar os nossos clientes a fazer escolhas mais sustentáveis como optar por viajar de comboio ou autocarro.

A MAPP quer transmitir o máximo de transparência mostrando aos nossos clientes que não temos nada a omitir dos mesmos, agindo sempre com ética e tendo o respeito e o nosso compromisso com os cidadãos e com os agentes da cadeia produtiva do Turismo, da Cultura e da Economia Criativa e Cultural.





11.2 - Nomes

Empresa:

O nome da nossa empresa é MAPP, escolhemos este nome porque gostaríamos de mostrar que connosco consegues ir a qualquer lado tendo-nos como um mapa (MAP).

Dentro do nome também se encontra o slogan da nossa empresa " Move Around Places" (MAP) com o objetivo de mostrar que com a mapp consegues ir a qualquer lado da forma mais sustentável e económica possível, tornando qualquer lugar num paraíso.

Visto que somos uma empresa envolvente no meio tecnológico com o maior respeito pelo ambiente, não nos deixamos ficar por aí, por isso, lembramos- nos de incluir também a palavra app, visto que o serviço que oferecemos é baseado numa aplicação.



Desta forma nasceu o nome da nossa empresa, MAPP

Serviço:

WAY é a denominação inglesa de "caminho".

O nome da nossa App é WAY, escolhemos este nome visto que a WAY é o melhor "caminho" para quem deseja viajar e ter as melhores experiências ao preço mais baixo.

Para além disso, a WAY significa o início de um caminho para a MAPP, sendo a MAPP o seu mapa/guia.







11.3 - Logotipos

Empresa:



O logotipo da mapp tenta passar a mensagem com os símbolos transmitindo:

Comunicação;



Localização;



- a Segurança e Confiança dos nossos clientes.



Tendo sido utilizada a cor azul com o objetivo de transmitir qualidades e objetivos como a inteligência, a comunicação, a confiança, a eficiência, a frescura, a reflexão e a calma especialmente para os nossos clientes





No logotipo da mapp está também presente o slogan da nossa empresa " Move Around Places" com o objetivo de mostrar que com a mapp consegues ir a qualquer lado da forma mais sustentável e económica possível.



No logotipo tentamos destacar também a palavra **app** visto que somos uma empresa envolvente no meio tecnológico com o maior respeito pelo ambiente







Serviço:



O logotipo da WAY foi realizado a pensar nas viagens.



Dentro do circulo apresentado, estão presentes 36 ícones, onde cada um individualmente representa cada variável de uma viagem, desde alojamneto, hotelaria, restauração, lazer, entretenimento, entre outros.

É possível verificar no logotipo três diferentes tonalidades, começando com um esverdeado mais escuro, passando para o azul-turquesa e depois o azul celeste que representa a natureza, a paz, a confiança e a juventude.







11.4 - Circuito económico

Verificando e analisando o circuito económico da empresa.

Os Agentes económicos estão interligados. Conhecendo as funções desempenhadas por cada agente económico e as relações que eles estabelecem, consegue-se ter uma visão global do conjunto de todas estas ligações, denominando-se estas ligações por fluxos de dois tipos:

- Fluxos Monetários Os movimentos dos meios de pagamento entre os diversos agentes económicos;
- Fluxos Reais Os movimentos de bens e serviços entre os diversos agentes económicos.

Para verificarmos a visão das relações entre os agentes económicos, temos o circuito económico. No qual está a representação gráfica dos fluxos que se estabelecem entre os agentes, permitindo assim visualizar o conjunto complexo de operações económicas que os agentes estabelecem entre si.







Na nossa empresa é mantido um relacionamento chegado com as famílias, as mesmas fornecem mão de obra, prestando assim um trabalho à empresa e também consomem os Serviços que a nossa empresa fornece, sendo estes fluxos representados como fluxos reais.

Existem também os fluxos monetários entre as famílias e a MAPP, neste caso, o ordenado que as famílias recebem através do trabalho que prestam à empresa. Com esse mesmo ordenado, por parte das famílias poderá haver também a compra dos serviços que a MAPP fornece.

Relativamente ao Estado, tanto as famílias como a MAPP terão que pagar os impostos e as contribuições, tendo como exemplo o IVA, o IRS e o IRC.

Desta forma, o Estado suporta os subsídios, tanto para as famílias como para empresa, sendo estes fluxos representado por fluxos monetários, pois envolve a transferência de moeda.

A MAPP tem também uma boa relação com o setor externo, neste caso o exemplo que se pode dar é a ETOA, a associação Europeia do Turismo, que poderá nos apoiar. Sendo estes fluxos representados por fluxos reais.

As empresas que têm relações com a MAPP, pode se dar o exemplo da CP comboios, neste caso a Mapp presta serviços à CP comboios por colocar informação na sua app sobre as passagens de comboio existentes, por sua vez, a CP comboios irá pagar à MAPP pelos mesmos serviços, existindo assim fluxo real e fluxo monetário.

Por fim, o agente de instituições financeiras está representado pelo Banco Português de Gestão, um banco com que a MAPP trabalha visto estar diretamente ligado à agência do turismo de Portugal e ser um banco que contribui constantemente para o crescimento do turismo e apoio a start-ups, que neste caso faz financiamentos tanto à empresa como às famílias, através de fluxos monetários.

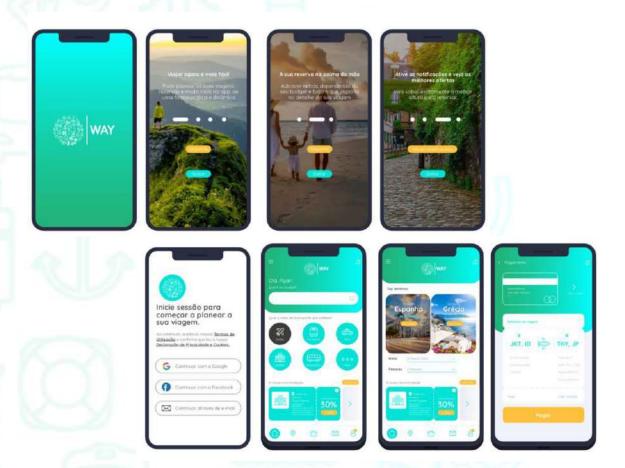




12 - Marketing Mix

12.1- Produto

Aplicação que personaliza pacotes de viagem conforme o seu budget e que agrega tudo o que esteja ligado ao turismo e toda a informação relacionada com viagens, numa só aplicação de viagens que inclui um fórum onde os vários utilizadores comunicam entre si onde trocam várias experiências, vlogs exclusivos com influencers, informação hospitalar, calendário cultural da respetiva cidade incluindo desde museus, programas e atividades de voluntariado, principais atrações, informação de lazer de entretenimento noturno e diurno, preçário de transportes públicos, deslocação a partir do aeroporto e notificações acerca de promoções de passagens com o preço baixo, seja de avião, comboio, autocarro e estadia.







12.2- Preço

Relativamente ao preço, para além da versão gratuita, temos dois pacotes pagos. O Pacote Básico que custa 4.99€ por mês e o Pacote Premium que custa 7.00€ por mês.

Foi possível definir este preço através do segundo questionário lançado relativamente ao quanto o nosso público-alvo estaria disposto a pagar pelos mesmos.

| | Gratuito | Básico | Premium |
|---|----------|----------|----------|
| Criação de roteiros dependendo do Budget | | | |
| Informações e opiniões | | | 4 |
| Avaliações sobre estabelecimentos e atrações. | | | 4 |
| Planejamento de viagens | | | |
| Packs promocionals | | 1 | |
| Organizar a viagem na própria App | ✓ | 1 | 1 |
| Calendário cultural | | | 10 |
| Roteiros para pessoas com mobilidade reduzida | 1 | 1 | ✓ |
| Informação hospitalar | 1 | ✓ | ✓ |
| Sugestões de restaurantes vegan | | | 1 |
| Recursos para o planejamento de viagens | 1 | 1 | V |
| Turismo | 1 | 1 | V |
| Vlogs das cidades | | | 1 |





12.3- Promoção

A promoção do nosso serviço vai ser feita através de ações de relações públicas, publicidade online e parcerias.

Usando estes meios pretendemos mostrar o que o nosso serviço oferece e reforçar a proposta de valor prometendo então aos nossos consumidores um serviço que irá ajudá-los a desfrutar ao máximo de cada viagem por um preço justo.

Na nossa publicidade vamos usar Flyers e Cartazes informativos de forma a chamarem a atenção do nosso público alvo.



















12.4 - Distribuição

Distribuimos o nosso produto através do site que disponibiliza as informações, e principalmente, através da aplicação.

12.5 - Pessoas

Organograma







Análise de Funções:

CEO (Chief Executive Officer):

Um CEO é quem obtém maior autoridade na hierarquia operacional de uma organização, por isso dá a cara pela empresa tanto em situações boas como más.

Um CEO tem que saber a diferença entre "mandar" e liderar, para além disso, tem como objetivo criar planos estratégicos e definir a visão futura de uma empresa dependendo do mercado em que está inserida, para que a mesma possa ter sucesso, Daí ser uma figura de Vital Importância para a prosperidade de uma empresa.

VP (Vice President):

O vice-presidente é uma figura que se pode encaixar em diversas situações, no qual substitui o presidente desta mesma instituição, quando o mesmo não se encontra presente. Acaba por ajudar em todos os departamentos.

COO (Chief Operating Officer):

Um diretor de operações deve ter habilidades e talentos que complementam às de um CEO, de modo que quando trabalhando juntos, o alcance das metas ocorra de forma bem menos trabalhosa. Tendo em mente que o diretor de operações e um diretor presidente precisam, necessariamente, se entenderem bem, pois são esses os dois propulsores para o desenvolvimento de uma companhia.





CFO (Chief Financial Officer):

Um diretor financeiro é o principal responsável por definir e administrar as estratégias financeiras de uma empresa tendo uma participação ativa nas decisões, tem o controlo total sobre a gestão da empresa desde o planeamento financeiro ao acompanhamento das métricas, das despesas com reembolso ao fluxo de caixa e influência direta em todos os processos e procedimentos financeiros.

CSO (Chief Sales Officer):

O diretor de vendas direciona e faz a gestão da força comercial de um negócio, definindo estratégias, acompanhando indicadores, liderando a equipa e oferecendo suporte ao CEO. Dessa forma, esse profissional tem influência direta nos rumos da empresa.

Ter um diretor de vendas responsável pelas estratégias comerciais é determinante para o sucesso da área que é tida como uma força base do negócio.

CIO (Chief Information Officer):

Um especialista em tecnologia da informação e comunicação (TIC) projeta, mantém e presta serviços a sistemas usados para armazenar, recuperar e enviar dados. No projeto de sistemas, um especialista em TIC pode trabalhar com o resto da equipe de desenvolvimento para criar especificações e implementá-las. Esses profissionais de tecnologia consideram como um sistema será usado, quem o usará e o que pode mudar no futuro.

Parte do trabalho também requer considerar as necessidades de um determinado setor. Um especialista em TIC pode trabalhar em uma variedade de configurações e precisa ajustar os serviços oferecidos ao público.





CMO (Chief Marketing Officer):

O Diretor de marketing (Chief Marketing Officer)é um termo que designa o cargo do executivo que responde por todas as atividades relacionadas ao marketing de uma empresa.

Coordenar serviços de marketing na empresa, através do desenvolvimento de projetos de novos produtos e serviços, propondo ações de venda interna e externa, elaborando projetos de microlocalização de pontos de atendimento, merchandising, product placement, marketing interno e campanhas de publicidade. Analisar propostas de mídia e editoração de publicações internas e externas, preparando e selecionando matérias para publicação e divulgação em órgãos informativos, que, por meio de relações públicas, promover o consumo de produtos e/ou utilização dos serviços oferecidos pela empresa.

12.6 - Processos:

O cliente pode conhecer a nossa aplicação através das nossas redes sociais, mupis e outdoors na rua e anúncios de rádio. Pode ser encontrada no nosso site, toda a informação acerca da nossa aplicação.

No caso dos nossos clientes pretendem instalar a nossa aplicação poderão fazê-lo tanto na App Store como na Play Store.

12.7 - Evidências Físicas

As evidências físicas da WAY são a aplicação, o site e as redes sociais.

12.8 - Produtividade e Qualidade

Queremos aumentar a produtividade dos nossos colaboradores através de ações de comunicação interna para termos a capacidade de alcançar o maior número de clientes e cada vez ter melhor e maior feedback dos mesmos.

Pretendemos sempre passar o bem estar e harmonia entre os nossos colaboradores para os nossos clientes.





13- Business Model Canvas

Proposta de Valor:

Personalizamos os pacotes disponíveis dependendo do budget do cliente e agregamos uma diversidade de serviços ligada ao turismo e toda a informação relacionada com viagens, numa só app.

Segmentos de Clientes:

Consumidores: Turistas

Público Alvo: Jovens-adultos dos 17 aos 30 anos e turistas que procurem viagens low-cost, diversão noturna e diurna, que ten.am aptidão em aplicações, facilidade em viagens de outros meios mais ecológicos, como autocarro e comboio e que não tenham tanto conhecimento, logo precisam de mais informação.

Relacionamento com os Clientes:

Iremos estabelecer um relacionamento de confiança com os nossos clientes através dos nossos pacotes adaptáveis e das nossas promoções

Canais:

Os canais que iremos utilizar para publicitar e dar a conhecer os nossos serviços são as Redes Sociais, as Revistas de Viagens, a nossa App e o nosso Site.

Parceiros Chave:

Os nossos Parceiros Chaves serão os Restaurantes, as companhias aéreas, rodoviárias, ferroviárias e marítimas, os alojamentos, Museus e outras atrações diurnas e noturnas.





Atividades Chave:

As Atividades Chaves para a realização do nosso negócio são a manutenção e atualização da app e do site, o contacto com parceiros, a expansão dos packs adaptáveis, SEO (Search Engine Optimization) e as Data Analytics.

Recursos Chave:

Os Recursos Chave que iremos utilizar são a publicidade, o Servidor, os patrocinadores, todos os recursos tecnológicos envolventes na App e os recursos humanos.

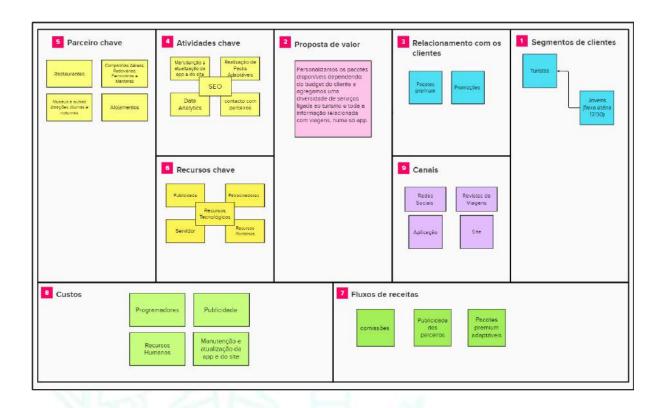
Custos:

Os nossos principais custos serão a manutenção e atualização da App e do site, os recursos humanos, publicidade, Servidor e os recursos tecnológicos usados para tal.

Fluxos de Receita:

Os nossos fluxos de receita irão ser gerados principalmente através dos nossos pacotes adaptáveis, tendo também algumas receitas a partir da publicidade dos nossos parceiros na nossa App e mais tarde através de comissões pagas pelos parceiros.









14- Análise SWOT

A análise SWOT é uma técnica de planeamento estratégico utilizada para auxiliar as organizações a identificar as suas forças, fraquezas, oportunidades, e ameaças relacionadas à competição em negócios ou planeamento de projetos.

A análise SWOT é uma ferramenta utilizada para realizar análise de cenários (ou ambientes), como base para gestão e planeamento estratégico de uma corporação ou empresa; devido a sua simplicidade, também pode ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenário, desde a criação de um blog à gestão de uma multinacional.

Relativamente à MAPP:







15 - Estudo de Mercado

15.1 - Análise do Mercado

A nossa empresa está inserida no mercado nacional e internacional e atuará no setor terciário, no subsetor do turismo.

É uma atividade muitíssimo importante para o desenvolvimento sustentável das nossas regiões a nível económico, social e ambiental, e contribui significativamente para a preservação e para a promoção dos valores e do património cultural europeus.

No entanto, foi também o setor económico mais atingido pela pandemia tendo uma melhoria no ano de 2021 mas veio logo a piorar com a guerra atual fazendo então a população portuguesa viajar mais por Portugal optando por destinos não tão conhecidos por conta do medo de sair do seu país e acontecer algo pior.

As conclusões de hoje constituem um sinal claro do nosso empenho no relançamento do turismo europeu.

Inicialmente vamos optar por estar mais focados a nível europeu mas futuramente esperamos já estar inseridos na ecónomia internacional.





15.2 - Análise da Concorrência

No nosso setor contamos com correntes muito fortes como a MOMONDO que oferece serviços on-line de reservas de estadias, voos, aluguer de carros, atrações e reserva de táxis, a BOOKING que contém comparação de preços de voos, hotéis e aluguer de carros e redirecionar os utilizadores para os respectivos fornecedores para completarem a sua reserva e a concorrência mais direta TRIPADVISOR que tem mais pontos parecidos com a nossa empresa como Informações e opiniões de conteúdos relacionados ao turismo, diversos recursos para o planejamento de viagens, como por exemplo: Atividades, hotéis, casa de férias, restaurantes, automóveis para alugar, voos, planeador de viagens, pacotes de viagens e avaliações de clientes sobre estabelecimentos e atrações.



Booking.com

momondo





16- Estudo de Mercado / Questionário

16.1 - Objetivos dos Questionários:

O estudo de mercado é o ponto de partida para a elaboração de um projeto empresarial, Inclusive os negócios sociais têm de ter um mercado definido. É a parte do projeto na qual se determina o grau de necessidade que a sociedade apresenta em relação ao produto ou serviço em questão.

O mercado é o lugar onde a empresa vai evoluir, onde se encontra a oferta (concorrência) e a procura (potenciais clientes) sobre um bem ou serviço. Um mercado pode ser internacional, nacional, regional, sazonal, mercado concentrado, fechado.

Por isso, num primeiro questionário começamos por investigar sobre o nosso mercado, com o objetivo de tentar perceber ao máximo qual a necessidade existente relativamente ao nosso serviço e o que poderia mais ser acrescentado a nossa oferta para que possamos chegar mais facilmente a todos os turistas e dessa forma satisfazer todas as necessidades apresentadas pelos nossos consumidores.

Lançamos ainda um segundo questionário com o objetivo de saber qual seria o preço que o nosso público alvo estaria disposto a pagar por cada pacote, tendo em conta o que cada um fornece, sabendo também qual deles seria mais benéfico para cada pessoa em especifico.





16.2 - Perguntas dos Questionários:

1º Questionário:

- Q.1 Qual a sua idade:
- Q.2 Qual o seu género:
- Q.3 Costuma viajar?
- Q4- Com que regularidade?
- Q.5 Quais os métodos de transporte que mais utiliza?
- Q.6 Em que meio de transporte prefere viajar?
- Q.7 Quando pensa em viajar, qual o fator mais importante para si?
- Q.8 Que tipo de atividades gosta de fazer quando viaja?
- Q.9 Em média, qual o preço que considera adequado para pagar por um pacote de viagem na Europa durante 5 dias? (inclui passagens aéreas, alojamento, passeios e tours, seguros de viagem e aluguer de carro)
- Q.10 Que fator leva em consideração ao adquirir um pacote de viagem?
- Q.11- Acha relevante ter um " calendário " que indique quais as atividades culturais/sociais de uma cidade ou país?
 - Q.12 Tem o hábito de utilizar aplicações para organizar a sua viagem?





2º Questionário - Sobre os Pacotes:

<u>Pacote Básico:</u> Pacote de serviço de viagens que lhe fornece informações, avaliações e opiniões de atrações e roteiros, planeamento de viagem na app com acesso offline, um calendário cultural, informação hospitalar, preçários de transportes e também a possibilidade de criar roteiros de forma automática dependendo do seu Budget.

Q.1 - Quanto estaria disposto a pagar mensalmente pelo pacote básico acima descrito?

Pacote Premium: Pacote de serviço de viagens que lhe fornece tudo o que o pacote básico disponibiliza (Informações, avaliações e opiniões de atrações e roteiros, planeamento de viagem na app com acesso offline, um calendário cultural, informação hospitalar, preçários de transportes e também a possibilidade de criar roteiros de forma automática dependendo do seu Budget) incluindo packs promocionais, vlogs das cidades e roteiros exclusivos para pessoas com mobilidade reduzida e vegan.

Q.2 - Quanto estaria disposto a pagar mensalmente pelo pacote básico acima descrito?

Q.3 - No seu caso pessoal, qual seria o pacote mais benéfico?

Escola Profissional Magestil

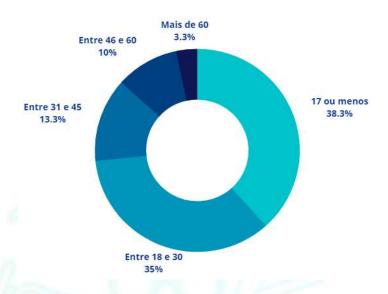




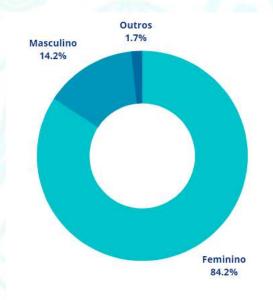
16.3 - Respostas dos Questionários:

1º Questionário:

Q.1 - Qual a sua idade:

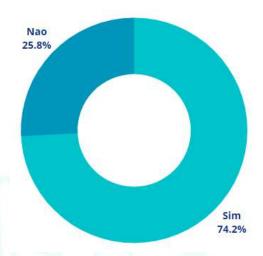


Q.2 - Qual o seu género:

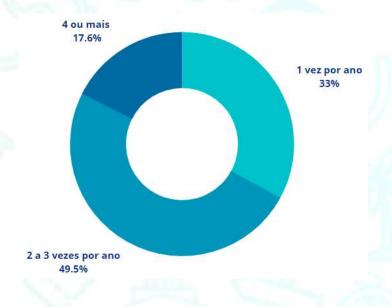




Q.3 - Costuma viajar?

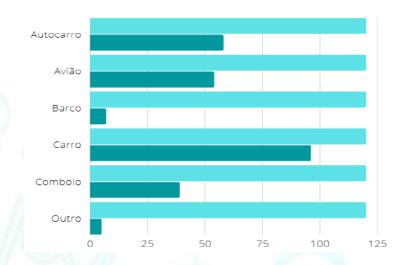


Q4- Com que regularidade?



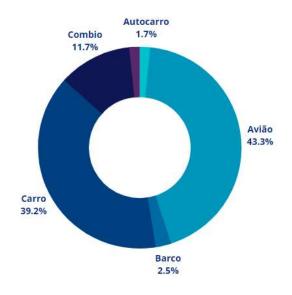


Q.5 - Quais os métodos de transporte que mais utiliza?

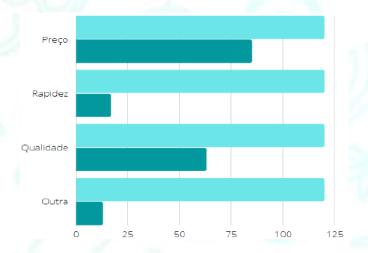


Q.6 - Em que meio de transporte prefere viajar?





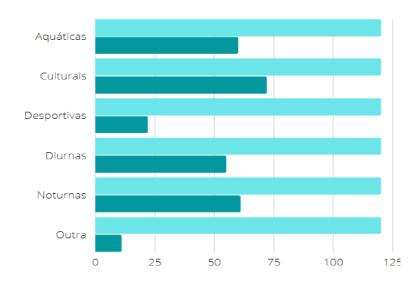
Q.7 - Quando pensa em viajar, qual o fator mais importante para si?







Q.8 - Que tipo de atividades gosta de fazer quando viaja?



Q.9 - Em média, qual o preço que considera adequado para pagar por um pacote de viagem na Europa durante 5 dias? (inclui passagens aéreas, alojamento, passeios e tours, seguros de viagem e aluguer de carro)

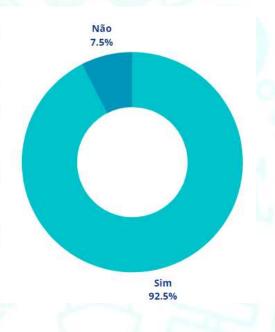


Q.10 - Que fator leva em consideração ao adquirir um pacote de viagem?





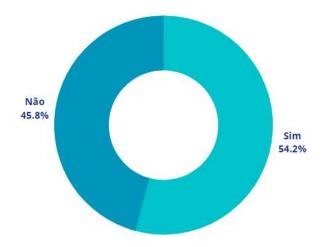
Q.11- Acha relevante ter um " calendário " que indique quais as atividades culturais/sociais de uma cidade ou país?







Q.12 - Tem o hábito de utilizar aplicações para organizar a sua viagem?



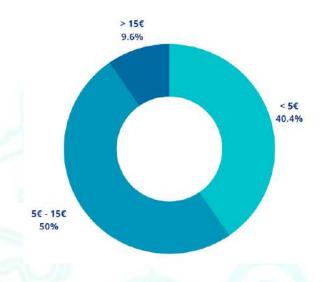




2º Questionário - Sobre os pacotes:

Pacote Básico: Pacote de serviço de viagens que lhe fornece informações, avaliações e opiniões de atrações e roteiros, planeamento de viagem na app com acesso offline, um calendário cultural, informação hospitalar, preçários de transportes e também a possibilidade de criar roteiros de forma automática dependendo do seu Budget.

Q.1 - Quanto estaria disposto a pagar mensalmente pelo pacote básico acima descrito?

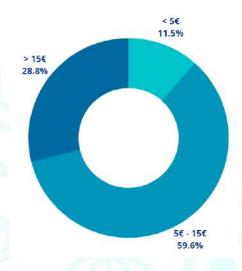




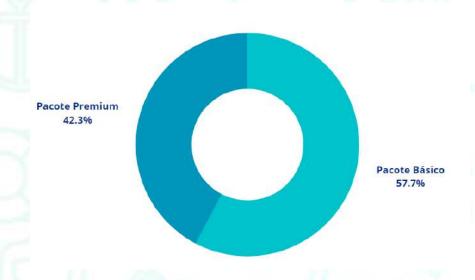


Pacote Premium: Pacote de serviço de viagens que lhe fornece tudo o que o pacote básico disponibiliza (Informações, avaliações e opiniões de atrações e roteiros, planeamento de viagem na app com acesso offline, um calendário cultural, informação hospitalar, preçários de transportes e também a possíbilidade de criar roteiros de forma automática dependendo do seu Budget) incluindo packs promocionais, vlogs das cidades e roteiros exclusivos para pessoas com mobilidade reduzida e vegan.

Q.2 - Quanto estaria disposto a pagar mensalmente pelo pacote básico acima descrito?



Q.3 - No seu caso pessoal, qual seria o pacote mais benéfico?







16.4 - Análise do Questionário:

Após a divulgação deste Questionário recebemos os resultados, que por sua vez, deixaram-nos muito felizes e confiantes, pois a resposta foi, de uma forma geral, positiva. Nesta análise vamo-nos basear nos objetivos que nos levaram à criação do mesmo, e também, nos resultados obtidos.

Tivemos como inquiridos, maioritariamente jovens da faixa etária dos 17 aos 30 anos, representando 73,3% dos mesmos.

Dentro dos 120 inquiridos é possível notar que mais de 74% têm o costume de viajar e que dentro dos mesmos, quase 50% faz isso pelo menos duas a três vezes por ano.

Foi também possível perceber que existe uma tendência para a escolha e preferência da relação dos fatores Preço e Qualidade, visto que mais de 70% dos inquiridos revelaram que o preço è um fator de grande importância assim como a Qualidade que foi considerada da mesma forma por mais de 52% dos inquiridos, o que já era de esperar visto que são os elementos mais se interagem e influenciam produzir uma avaliação mais positiva por parte dos clientes e também que mais vão de encontro às suas expectativas.

Ao analisar o questionário realizado, foi possível notar também a importância dada à incorporação de um calendário cultural que indique quais as atividades culturais/sociais de uma cidade ou país.

Também foi possível verificar que o nosso produto seria muito bem aceite pelo nosso público-alvo, o que nos deixou extremamente contentes e animados para continuar, isso foi comprovado pelas respostas dadas relativamente ao preço de cada pacote, visto que as respostas apontaram para um preço mais elevado do que o que estávamos à espera.





16.5 - Conclusão do Questionário:

Com a análise das respostas podemos observar que tivemos um feedback positivo por parte do nosso público-alvo.

De forma geral, através da concretização e análise deste questionário, conseguimos alcançar os objetivos estipulados antes da divulgação do mesmo.

Foi então possível determinar que o nosso produto seria bem integrado no mercado, face à concorrência, e que o mesmo seria de grande ajuda na organização de uma viagem.

Foi também possível observar, dentro dos fatores apresentados, a preferência e importância que o público em geral dá à relação entre o preço e a qualidade.

É interessante notar a existência também de um grande interesse no que toca à disponibilização de toda a informação numa só Aplicação, o que significa uma mais valia para o nosso serviço, visto ser esse o nosso principal aspeto diferenciador, relativamente às aplicações já existentes.





17- Política de Recursos Humanos

Pertencer à MAPP

O sucesso a longo prazo da Empresa depende da sua capacidade para atrair, reter e desenvolver colaboradores capazes de garantir a continuidade e o crescimento sustentável.

A política da MAPP passa por contratar colaboradores com atitudes pessoais e competências profissionais, que lhes permitam um desenvolvimento a longo prazo na Empresa.

Neste sentido, é fundamental garantir que existe um forte alinhamento entre os valores do candidato e a cultura da MAPP.

Apenas as atitudes, as experiências relevantes e o alinhamento com os princípios da MAPP são considerados no processo de seleção e recrutamento.

Neste processo não será contemplada a origem do candidato, a nacionalidade, a religião, a etnia, o género, deficiência, orientação sexual ou idade.

Apesar de existirem ferramentas específicas para melhorar o processo de seleção e recrutamento, a decisão de contratar um candidato permanece nas mãos do responsável - sendo esta decisão suportada pela equipa de Recursos Humanos.





Condições de Trabalho e Emprego

Enquanto Companhia de Bem-estar, a MAPP compromete-se a garantir a todos os Colaboradores boas condições de trabalho, um ambiente seguro e saudável e Políticas de flexibilidade que permitam um melhor equilíbrio trabalho-família.

Como tal, disponibilizamos condições de trabalho flexíveis sempre que possível e incentivamos os nossos Colaboradores a ter interesses externos para um melhor desenvolvimento e Bem-estar pessoal.

Paralelamente, as Chefias são responsáveis pela segurança e saúde dentro da sua área de responsabilidade, pelo que são incentivados a desenvolver as suas competências nesta área.

O compromisso da MAPP, no entanto, vai para além dos seus próprios colaboradores.

A MAPP preocupa-se com todas as pessoas que trabalham dentro ou fora das suas instalações em obrigações contratuais, como prestadores de serviços.

Insistimos para que também estes adotem medidas adequadas de trabalho.

Acreditamos que todas estas condições são essenciais para se construir uma relação baseada na confiança e respeito pelos Colaboradores.

Não toleramos qualquer forma de assédio ou discriminação. Assim, as Chefias estão empenhadas em construir e manter, juntamente com as suas equipas, um ambiente de confiança mútua.

Os Recursos Humanos, por sua vez, prezam pelo diálogo e procuram garantir que a voz dos trabalhadores seja ouvida.





Remuneração Total

Atrair novos talentos e manter os atuais colaboradores não se resume à remuneração e aos benefícios extra que a MAPP proporciona.

Outros aspetos são igualmente importantes, como por exemplo, a confiança que os colaboradores têm no nome MAPP, as relações estabelecidas com as Chefias e os colegas de trabalho, o reconhecimento e a experiência particular de se trabalhar para uma empresa diversificada e as oportunidades de aprendizagem e crescimento.

Esta é a Remuneração Total que recebemos.

A MAPP, portanto, contempla a remuneração fixa, a remuneração variável, os benefícios, o crescimento e o desenvolvimento pessoal e o equilíbrio trabalho-família como os elementos-chave que definem a remuneração.

Numa empresa em que se pretende desenvolver uma cultura de alto rendimento, esses elementos devem estar alinhados com o que é valorizado pelos colaboradores, demonstrando o compromisso da MAPP em proporcionar a cada um a oportunidade de crescer, evoluir e contribuir.

A Remuneração Total deve ser estabelecida no âmbito social e jurídico de cada país, respeitando os acordos coletivos aplicáveis.

É da responsabilidade de cada chefia propor a remuneração dos seus Colaboradores no âmbito da Política da empresa. Todos os Colaboradores devem ser esclarecidos sobre a sua situação específica em termos de remuneração e benefícios, se necessário com o apoio dos RH, a fim de comunicar-se corretamente, de forma clara e com suficiente transparência.





Formação e Aprendizagem

A aprendizagem é uma parte fundamental da cultura da MAPP. Todos os Colaboradores são constantemente encorajados a atualizar os seus conhecimentos e a consolidar competências.

A Companhia determina as prioridades de formação e desenvolvimento. A responsabilidade de as transformar em ações é partilhada entre os Colaboradores, Chefias e Recursos Humanos.

A experiência e a formação no posto de trabalho são as ferramentas de aprendizagem principais. As Chefias são responsáveis por orientar e fazer coaching aos Colaboradores, de forma a que estes possam ter sucesso nas suas funções.

Na MAPP reconhece-se a importância da melhoria contínua, assim como a partilha de conhecimentos e ideias. O desenvolvimento profissional lateral, a partilha de responsabilidades e o desenvolvimento de equipas funcionais são práticas incentivadas, uma vez que proporcionam competências adicionais, enriquecem o conteúdo do trabalho e aumentam a responsabilização.

A MAPP também oferece uma vasta gama de atividades de formação e metodologias para apoiar a aprendizagem e o crescimento de todos. Participar num programa não deve ser considerado como uma recompensa, mas como uma componente de desenvolvimento. Adicionalmente existem programas de liderança corporativa que nos ajudam a desenvolver e a manter uma gestão mais qualificada.





Gestão de Talento, do Desenvolvimento e do Desempenho

Na MAPP, uma cultura de alto rendimento é suportada por recompensas diferenciadas e pelo desenvolvimento dos Colaboradores. Para alcançar os objetivos individuais e empresariais, é fundamental alinhar responsabilidades claras e desafiadoras e garantir que os colaboradores estão cientes de como o seu trabalho tem impacto na MAPP.

As Chefias e os Colaboradores trabalham em conjunto para assegurar que são definidos objetivos desafiantes e que estes são avaliados ao longo do ano, permitindo às Chefias, por um lado, reconhecer e recompensar os Colaboradores e, por outro lado, garantir que o baixo desempenho é gerido com integridade.

Os colaboradores recebem regularmente feedback relativamente ao seu desempenho e aos objetivos de carreira através de uma variedade de ferramentas e processos, tais como o processo de Avaliação de Desempenho (PE), o Progress and Development Guide (PDG) e a avaliação 360°.

Cada chefia deve dedicar o tempo necessário para o controle dos objetivos e formação regular dos seus Colaboradores ao longo do ano. Cada colaborador, apoiado pela sua chefia, é responsável pelo seu próprio desenvolvimento profissional. Todos são encorajados a expressar os seus objetivos de carreira e as suas expectativas num diálogo aberto.

O nosso objetivo é reter e motivar os Colaboradores, oferecendo mudanças de carreira atraentes, mas realistas, permitindo-lhes desenvolver as suas competências a longo prazo.

Dada a importância que a MAPP dá à diversidade cultural, e aos colaboradores interessados em missões internacionais, existe futuramente a oportunidade de trabalhar em diferentes países.

A dimensão internacional do Grupo é utilizada como uma vantagem competitiva para reter e desenvolver talentos.





Na MAPP, as promoções são baseadas exclusivamente no desempenho, sendo este sustentado pelos resultados, comportamentos e potencial de cada colaborador.

A Companhia compromete-se a desenvolver planos de sucessão rigorosos em todos os níveis da organização para garantir que existe um forte conjunto de sucessores prontos para dar resposta às necessidades futuras.

Estamos empenhados em garantir condições de sustentabilidade para uma empresa que apoia a diversidade e o equilíbrio de géneros.

Como tal, a MAPP tem canalizado esforços para eliminar barreiras à progressão na carreira através do desenvolvimento de um ambiente de trabalho mais flexível, programas de tutoria, carreiras profissionais flexíveis, bem como o acompanhamento de carreiras conjuntas de colaboradores que estejam casados.

A gestão de RH apoia a implementação das ferramentas necessárias e incentiva as próprias Chefias a prepararem os recursos necessários para o desenvolvimento contínuo das pessoas e da empresa.





Relações de trabalho

A MAPP tem vindo a construir uma cultura baseada na confiança, no respeito mútuo e no diálogo.

Juntamente com todos os seus colaboradores, a MAPP trabalha diariamente para desenvolver e manter relações pessoais positivas, sendo isso parte essencial da sua função.

A MAPP não só defende a liberdade de associação dos seus Colaboradores e o reconhecimento efetivo do direito à negociação coletiva, como garante que a comunicação direta é estabelecida com frequência no local de trabalho.

Embora o diálogo com os Sindicatos seja essencial, este não substitui a relação estreita a manter na gestão dos nossos Colaboradores.

No espírito de melhoria contínua, incentivamos duas vias de diálogo com os nossos Colaboradores, que vão para além dos aspetos tradicionais de negociação coletiva, a fim de partilhar conhecimentos e, em conjunto, encontrar oportunidades relacionadas com questões importantes como: a Criação de Valor Partilhado, a saúde, a segurança no local de trabalho e a nossa preocupação com o meio ambiente.

Dessa forma, a MAPP e os representantes dos Colaboradores procuram fazer todos os esforços necessários para desenvolverem diálogos justos e construtivos, superar as dificuldades e implementar acordos sustentáveis, reunindo periodicamente com esse objetivo.





Organização em Mudança

A gestão de Recursos Humanos, descrita neste documento, requer e suporta uma organização "em movimento".

A MAPP está empenhada em continuar a sua jornada em direção à criação de estruturas flexíveis, com o menor número de níveis de controlo, permitindo desenvolver os Colaboradores, aumentar a eficiência e facilitar a implementação dos Princípios de Gestão e de Liderança.

Menores níveis de controle permitem uma maior cooperação entre colegas. A organização, por sua vez, torna-se mais flexível e mais responsável. Na verdade, suporta os requisitos de negócio de hoje e de amanhã para uma empresa ágil, inovadora e com uma dinâmica de trabalho mais competitiva.

Estas simples crenças inspiram-nos a criar um ambiente que coloca o foco não apenas na responsabilidade individual e na autonomia, mas também na vontade de apoiar os outros e desenvolver equipas multidisciplinares, no sentido da cooperação em vez da competição interna.

Uma organização dinâmica cria um clima de inovação e permite que as pessoas pensem em diferentes perspetivas.

Na MAPP incentivamos as pessoas a assumirem riscos. Os erros podem suceder, mas há sempre uma vontade de corrigir e aprender com os mesmos.

Procuramos também combinar a força da marca de uma empresa com um futuro global, com a criatividade e o conhecimento de uma empresa local.

Como resultado, os colaboradores podem ter diariamente grande influência e explorar o seu potencial a longo prazo, impulsionado pelo acompanhamento contínuo e uma abordagem colaborativa por parte das Chefias e dos Colaboradores.





18- Direito Internacional

O Direito Internacional consiste num sistema de princípios e normas, de natureza jurídica que disciplinam os membros da sociedade internacional, onde se evidenciam os Estados Soberanos, como por exemplo, Portugal, de acordo com as suas relações internacionais.

Este é um fundamento de obrigatoriedade que está dividida em duas teorias:

- Teoria voluntarista, que é um fundamento de soberania do estado (o estado tem o poder total).
- Teoria não voluntarista, que é, por exemplo, a livre circulação das pessoas entre os estados, como por exemplo a (União Europeia).

Importância do Direito Internacional

A importância do direito internacional relaciona-se com a sua própria natureza, pois ao ser definido como internacional, tem o objetivo de se aplicar universalmente a todos os sujeitos de Direito Internacional (Estados Soberanos).

Tal Direito visa procurar disciplinar as regras que deveriam ser seguidas por toda a comunidade internacional, regras essas que estão atualmente a ser violadas pela Rússia, na invasão de um país soberano, a Ucrânia.

Procura ainda, tal como todo o Direito, a prossecução de dois Fins, a saber, a Justiça e a Segurança.

O Direito Internacional revela-se ainda apela criação de diversas Organizações Internacionais, algumas de âmbito regional, como a atual União Europeia, ou a Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN — NATO na sigla em língua Inglesa), e outras de âmbito universal, tal seja a Organização das Nações Unidas.





Fontes de Direito internacional

Tratados Internacionais - Um tratado internacional consiste num "Acordo internacional concluído por escrito entre Estados e regido pelo Direito Internacional, quer esteja consignado num instrumento único, quer em dois ou mais instrumentos conexos, e qualquer que seja a sua denominação particular".

A atenção especial que deve ser dada aos tratados internacionais deriva de razões qualitativas, lembrando a sua capacidade de suportar alterações à regulação de problemas que atualmente se colocam à sociedade internacional, daí ser considerada a mais importante fonte do Direito Internacional.

Inclusive, é derivado a estes tratados que atualmente Portugal pertence a fortes Organizações/Alianças como por exemplo a União Europeia, a NATO, a ONU, entre outros.

Sendo que é também graças aos tratados internacionais que muitos conflitos são evitados e resolvidos de uma forma pacífica, visto que visa pôr a comunicação à frente dos interesses pessoais de cada Estado.

Os tratados internacionais compreendem algumas figuras afins que podem ajudar a compreender os mesmos, como por exemplo:

- Acordos políticos: representam a combinação de vontades formuladas entre os sujeitos internacionais, podendo aproximar-se da Comitas Gentium ou da Moral Internacional;
- Atos unilaterais não autónomos: sendo atos jurídico-internacionais, que não se apresentam com valor próprio relativamente aos tratados internacionais de que dependem;





- Contratos internacionais: expressam vontades que transcendem as fronteiras estaduais, suscitando problemas de conflitos de leis. Só lhes falta o elemento público para poderem ser reconduzidos aos tratados internacionais:
- <u>Declarações ou atas finais:</u> produzidas no fim dos encontros e conferências internacionais que têm um mero valor político-histórico;

Costume – como prática internacional reiterada com convicção de obrigatoriedade, é uma fonte de direito ainda com relevância no âmbito do direito Internacional quando comparativamente ao direito interno, pois que, as regras escritas de Direito Internacional, por via dos Tratados, são em menor número que as regras escritas no direito interno de cada país.

Jurisprudência- é uma fonte de direito internacional, tal como no direito interno, caracterizando-se como o conjunto de decisões dos Tribunais de cariz internacional, mas é apenas uma fonte mediata de direito, não tendo o resultado da sua produção, a aplicação da solução da decisão a todos os casos similares.

A jurisprudência é muito importante no âmbito do Direito (nacional ou Internacional) visto que é através deste que é possível saber como os tribunais internacionais têm decidido sobre uma determinada questão.

Doutrina- É uma fonte do Direito, também mediata, que é constituída pelas opiniões das pessoas com habilitação académica suficiente para publicarem posições e opiniões sobre as regras a aplicar ou a criar, permitindo assim criar novas soluções, tal como no direito interno.





Dentro do Direito existe dois setores que diferenciam são:

Direito internacional privado- Consiste no conjunto de princípios e normas jurídicas que regulam as questões jurídico-privadas internacionais, não se assimilando para o direito de estados. O Direito internacional privado aplica-se no Direito interno.

Direito internacional público – São os vínculos e as regras jurídicas que se aplicam entre todos os países soberanos, as organizações internacionais, tais como a ONU, NATO, União Europeia entre outras.

O Direito internacional abrange todas as matérias que são reguladas no Direito Interno, mas numa perspetiva global e universal, tais como os Direitos humanos (Declaração Universal dos Direitos do Homem), trabalho, mar, convencional, penal e humanitário.





19- A aplicação direta do direito comunitário em Portugal, o primado deste face ao Direito interno.

O Direito comunitário é um direito das comunidades Europeias e um dos primeiros pilares da União Europeia, e que se aplica a Portugal porque, em 1986, após mais de uma década de espera, foi permitida a entrada de Portugal na então Comunidade Económica Europeia (CEE), tendo, por tal aderido ao Tratado instituidor da CEE, a saber, o Tratado de Roma, datado de 1957.

Dentro do Direito comunitário estão Tratados que instituem as comunidades europeias, pois que para além do Tratado instituidor, vários outros se lhe seguiram, até ao da criação da União Europeia, a saber, o Tratado de Maastricht (formalmente Tratado da União Europeia, TUE), de 1992.

Tais Tratados criaram, na sua qualidade de "carta constitucional de uma Comunidade de Direito", uma nova ordem jurídica própria", com fontes de direito autónomas e constituída por normas jurídicas que se dirigem não só aos Estados membros, mas também às pessoas que se encontram sob sua jurisdição.

Os conceitos que são mais aplicados dentro do Direito comunitário são:

- As regras jurídicas definidas pelos órgãos de soberania europeia, que regem e disciplinam em vários domínios, como por exemplo as relações entre cidadãos, empresas e a comunidade europeia.
- As normas jurídicas ajudam a fixar, nos mais variados aspetos, a existência das da União Europeia e das Comunidades Europeias (forma de composição, competências, modo de funcionamento, relacionamento interinstitucional, etc.);
- Este vasto conjunto de normas jurídicas, todas elas normas de direito comunitário, reparte-se entre aquelas cuja origem dispõe de acordos intergovernamentais estabelecidos entre os Estados membros e os atos normativos que são produzidos pelas instituições comunitárias.





As empresas, para além das pessoas individuais e os Estados Membros, devem obediência direta, pelo que a nossa empresa a tal legislação deverá estar muito atenta para que a possa cumprir.

Exemplos claros e precisos desta interpenetração do Direito Comunitário no Direito Interno, são as figuras criadas que criam as regras que, sobre as mais diversas matérias, deverão vigorar internamente. Essas figuras são:

- O Regulamento Comunitário, que tem aplicação direta nos Estados Membros, sem necessidade de estes terem qualquer ação. Como exemplo, destaca-se o Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD), a saber, Regulamento(UE) n.º 679/2016, de 27 de Abril;
- **Diretivas Comunitárias**, que não se aplicam diretamente na Ordem Jurídica de cada Estado Membro, mas que são de aplicação diferida, pois que necessitam de serem transpostos para o Direito Interno, por uma Lei interna, dentro do prazo que tal Diretiva preveja para a sua transposição.

Como exemplo na penetração do Direito Comunitário nos direitos internos dos Estados Membros, e no que se refere a Segurança e Saúde no trabalho, evidencia-se que a diretiva-quadro europeia relativa à saúde e segurança no trabalho (Directiva 89/391/CEE), adotada em 1989, marcou uma importante etapa na melhoria da saúde e segurança no trabalho.

Garante preceitos mínimos de saúde e segurança em toda a Europa, embora os Estados-Membros tenham a opção de manter ou estabelecer medidas mais exigentes, na sua transposição para o Direito Interno.

Atualmente no direito interno, vigora a Lei n.º 102/2009, de 10 de Setembro, que regula o Regime jurídico da promoção da segurança e saúde no trabalho.





20- Direito das Sociedades Comerciais

- Europeu

O direito das sociedades europeu encontra-se parcialmente codificado na Diretiva (UE) 2017/1132 que reúne uma grande parte das regras do direito das sociedades da <u>União Europeia</u> (UE) numa única diretiva.

Tendo como base jurídica os Artigos 49.º, 50.º, n.º 1 e 2, alínea g), e 54.º, segundo parágrafo, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFUE).

Abrange questões como a constituição, os requisitos de capital e de publicidade e as operações (como fusões e cisões) das sociedades. Os Estados-Membros continuam a aplicar legislações diferentes relativas às sociedades, alteradas periodicamente, a fim de respeitar as diretivas e os regulamentos da UE.

Os esforços em curso, tendo em vista estabelecer um direito das sociedades moderno e eficaz, bem como um quadro para o governo das sociedades, destinados às empresas europeias, aos investidores e aos trabalhadores, têm como objetivo melhorar o ambiente empresarial na UE.

Embora não exista um direito das sociedades europeu codificado, a harmonização das regras nacionais em matéria de direito das sociedades criou algumas normas mínimas. No entanto, o pacote relativo ao direito das sociedades de 2019 simplificou a multiplicidade de normas que eram aplicadas a vários instrumentos da UE. [Diretiva (UE) 2019/1151 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de junho de 2019, que altera a Diretiva (UE) 2017/1132 no respeitante à utilização de ferramentas e procedimentos digitais no domínio do direito das sociedades.]





O papel do Parlamento Europeu

O Parlamento conseguiu sempre alterar a legislação, nomeadamente para defender a participação dos trabalhadores nas sociedades ou para avançar para a criação de formas societárias europeias, a fim de facilitar as atividades transfronteiriças das empresas. Em fevereiro de 2007, o Parlamento solicitou à Comissão que apresentasse uma proposta para uma sociedade privada europeia que satisfizesse as necessidades das pequenas e médias empresas e preparasse uma revisão do estatuto da Sociedade Europeia, de modo a simplificar as disposições relativas à constituição dessas sociedades. Após a retirada das duas propostas de regulamento sobre a associação e a mutualidade europeias, o Parlamento Europeu convidou a Comissão a relançar esses projetos. Apelou igualmente à instituição de um quadro jurídico adequado para as fundações e as associações. Em 8 de fevereiro de 2012, a Comissão apresentou uma proposta de regulamento do Conselho relativo ao Estatuto da Fundação Europeia, «Foundation Europaea» (FE), destinada a facilitar o trabalho destas organizações em prol do bem público em toda a UE.

Em julho de 2019, o Parlamento aprovou a Diretiva (UE) 2019/1151 que altera a Diretiva (UE) 2017/1132 no que respeita à utilização de ferramentas e processos digitais no domínio do direito das sociedades, que se destinam a facilitar a criação de empresas por meios eletrónicos e a promover as operações em linha ao longo dos ciclos de vida das empresas. Nem todos os Estados-Membros fornecem um conjunto completo de procedimentos de registo em linha às empresas, apesar de o registo em linha ser duas vezes mais rápido em média e poder ser até três vezes mais barato do que os formatos tradicionais em papel.





- A situação em Portugal

O art. 1.°, n.° 2 do Código das Sociedades Comerciais (CSC) estabelece os requisitos da natureza comercial das sociedades.

São sociedades comerciais aquelas que preencherem um requisito substancial – tiverem por objeto a prática de atos de comércio – e um requisito formal - aquelas que adotarem um dos tipos de sociedade previstos.

O princípio da tipicidade das sociedades comerciais

As sociedades que tenham por objeto a prática de atos de comércio devem adotar um dos tipos previstos no CSC (art.1.º, n. 2 e 3) - princípio da tipicidade das sociedades comerciais.

Este princípio constitui uma limitação ao princípio da autonomia privada quanto à liberdade contratual no que respeita à adoção do tipo societário, visto que não há sociedades comerciais para além das que estão previstas na lei e não são admitidas combinações de dois ou mais tipos previstos. Porém, uma vez escolhido um dos tipos legalmente admissíveis e observando todas as disposições imperativas que o regem, as partes têm liberdade para fixar o conteúdo do contrato da sociedade comercial, que pode ser maior ou menor consoante o tipo societário em causa.





A conveniência de uma noção de sociedade comercial

A conveniência de uma noção legal de sociedade comercial explica-se de forma simples: as sociedades comerciais são, desde há algum tempo, a forma jurídica mais comum de exercício de uma empresa comercial, logo, o sujeito comerciante por excelência. A transformação gradual das estruturas jurídicas da empresa – a transição das empresas individuais (detidas e exploradas por pessoas humanas) para as empresas colectivas (detidas e exploradas por pessoas jurídicas) – foi uma evolução natural que satisfez, primeiro, a necessidade de partilha do investimento e do risco da empresa e permitiu, mais tarde, o benefício adicional da limitação da responsabilidade.

Por causa da limitação da responsabilidade, e não obstante a sua função originária ter sido a de dar unidade à pluralidade, a sociedade comercial aparece hoje como a forma mais usual da empresa singular. Esta versatilidade / polivalência da sociedade comercial confirma ser o instituto central do domínio jurídico comercial e reforça a necessidade de saber em que consiste.

Caracterização dos tipos de sociedades comerciais

O CSC prevê taxativamente quatro tipos de sociedades comerciais:

- Sociedades em Nome Coletivo;
- Sociedades por Quotas;
- 3. Sociedades Anónimas;
- Sociedades em Comandita (simples e por ações);





No caso específico da nossa empresa, somos uma Sociedade por Quotas, onde os seis sócios são, segundo os termos do art.197.º, n.1-3: responsáveis solidariamente por todas as entradas convencionadas no contrato de sociedade. Sendo apenas obrigados a outras prestações quando a lei ou o contrato, autorizado por lei, assim o estabeleça, ou seja, por norma, não assumem responsabilidade perante os credores da sociedade.

Apenas o património social responde para com os credores pelas dívidas da sociedade (art.197.°, n.°3), salvo se se verificar a hipótese prevista no art. 198.° (responsabilidade direta de sócio(s) para com credores sociais).

O art. 198.º permite que o contrato de sociedade determine que um ou mais sócios, para além da responsabilidade referida anteriormente, responda(m) também perante os credores sociais – responsabilidade direta – até determinado montante (responsabilidade limitada). A responsabilidade direta e limitada tanto pode ser solidária como subsidiária em relação à sociedade e à efetivar apenas na fase de liquidação.

Um outro aspeto relevante é relativamente ao direito de regresso: salvo disposição contratual em contrário, o sócio que pagar dívidas sociais, nos termos do disposto do art.198.°, têm direito de regresso contra a sociedade (e não contra os outros sócios) pela totalidade do que tiver pago (art.198.°, n.°3).





Os (sub-)requisitos da atividade das sociedades

A primeira exigência relativamente à atividade é de que ela tenha natureza económica.

Para apurar o significado desta exigência, um caminho possível é evocar as atividades indiscutivelmente não económicas (centradas, por exemplo, na política, na cultura, na religião, no desporto) e procurar pelo que as distingue das actividades económicas.

A atividade económica é definida como a produção de bens materiais e imateriais ou serviços que exige e implica o uso e a troca de bens, o que abrange todas as actividades destinadas à produção de bens ou de utilidades de qualquer natureza enquadráveis em qualquer dos sectores da economia, deixando de fora as actividades de carácter ideal (de carácter político, cultural, religioso, desportivo, recreativo), que são objecto da generalidade das associações.

Segundo a lei, a atividade de uma sociedade tem de estar determinada ou especificada numa cláusula do contrato da sociedade. A exigência é, sem dúvida, conforme o disposto no art. 11.º, n.º 2, do CSC, que não permite indicações vagas do objecto social e visa impedir as chamadas "sociedades universais", reguladas nos arts. 1243.º e s. do Código de Seabra.

A atividade da sociedade não pode ser de mera fruição, ou seja, de aproveitar e usufruir de alguma coisa, situação, oportunidade. A exclusão das atividades de mera fruição é inspirada no art. 2248 do Código Civil italiano, que regula as "comunhões com escopo de gozo" e tem o propósito de impedir situações em que a autonomia patrimonial serve para subtrair os bens pessoais à responsabilidade perante os credores.

A doutrina atribui a esta exigência o significado de impor que o exercício da atividade da sociedade seja mais do que o mero desfrute ou a simples percepção dos frutos civis ou naturais de coisas e que, em vez disso, se dirija à criação de uma utilidade, de um valor económico novo, através de um processo produtivo ou

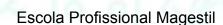




especulativo que implique uma transformação física ou económica dos elementos dispostos pelos sócios (bens ou serviços, capital ou trabalho).

A atividade é exercida pela sociedade, não pelos sócios. Assim sendo, uma delimitação da atividade que assente ou, pelo menos, esteja dependente de uma certa atitude dos sócios não deve ser determinante, como comprova o art. 980.º do CC que exige que a atividade seja "exercida em comum". Este é o (sub-)requisito mais problemático, é também aquele que mais dificuldades levanta quando aplicado às sociedades comerciais.

Requer, portanto, atenção particular.







21- Direito do Trabalho

Segurança e Saúde no Trabalho

Relativamente à Segurança e Saúde no trabalho, a nossa empresa acredita que o sucesso sustentável apenas poderá ser alcançado através dos seus Colaboradores.

Nenhum outro ativo da empresa é tão importante como os recursos humanos que, com o seu trabalho, contribuem para a nossa cultura e para os nossos resultados. Por conseguinte, canalizamos toda a energia e atenção necessárias para a proteção dos mesmos, visto estarem envolvidos na vida da empresa ao longo da cadeia de valor.

A presente Política sobre Saúde e Segurança no Trabalho tem por base os Princípios Corporativos Empresariais da MAPP, bem como os Princípios de Gestão e Liderança respeitando as regras e recomendações nacionais e internacionais relativamente à proteção da segurança e saúde dos trabalhadores, impostas por organizações, tais como ACT e a DGS.

Estamos convictos de que os acidentes podem ser evitados e, como tal, integramos os aspectos de Saúde e Segurança na gestão dos nossos negócios, por forma a que todas as atividades sejam consideradas sob a perspectiva da prevenção de qualquer tipo de acidentes e da proteção dos colaboradores no local de trabalho.

Com o objectivo de promover uma cultura de segurança que efetivamente preveem os acidentes, foram criados departamentos de saúde e segurança locais que prestam um serviço de aconselhamento especializado às chefias e aos seus colaboradores.

Marta preciso da tua ajuda relativamente ao Direito comunitário?





Comprometemo-nos então a proceder a uma identificação sistemática dos perigos e a geri-los mediante uma adequada avaliação de risco e subsequente tomada das medidas conducentes à sua minimização.







22- Política de Proteção de Dados

Política de RGPD

O Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados 2016/679 é um regulamento do direito europeu sobre privacidade e proteção de dados pessoais, aplicável a todos os indivíduos na União Europeia e Espaço económico Europeu que foi criado em 2018.

Regulamenta também a exportação de dados pessoais para fora da UE e EEE. O RGPD tem como objetivo dar aos cidadãos e residentes formas de controlar os seus dados pessoais e unificar o quadro regulamentar europeu.

Este Regulamento foi alvo de um diploma legal de adaptação à ordem jurídica portuguesa, a saber, a Lei n.º 58/2019, de 8 de agosto, que assegura a execução, na ordem jurídica nacional, do Regulamento (UE) 2016/679 do Parlamento e do Conselho, de 27 de abril de 2016, relativo à proteção das pessoas singulares no que diz respeito ao tratamento de dados pessoais e à livre circulação desses dados. O Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados 2016/679 é um regulamento do direito europeu sobre privacidade e proteção de dados pessoais, aplicável a todos os indivíduos na União Europeia e Espaço económico Europeu que foi criado em 2018.

Regulamenta também a exportação de dados pessoais para fora da UE e EEE. O RGPD tem como objetivo dar aos cidadãos e residentes formas de controlar os seus dados pessoais e unificar o quadro regulamentar europeu. Este Regulamento foi alvo de um diploma legal de adaptação à ordem jurídica portuguesa, a saber, a Lei n.º 58/2019, de 8 de agosto, que assegura a execução, na ordem jurídica nacional, do Regulamento (UE) 2016/679 do Parlamento e do Conselho, de 27 de abril de 2016, relativo à proteção das pessoas singulares no que diz respeito ao tratamento de dados pessoais e à livre circulação desses dados.





A Mapp é uma empresa que respeita a legislação no âmbito do RJPD e tem uma política de cookies e privacidade devidamente elaborada para o conhecimento dos clientes.

Avaliação de Desempenho

Temos como objetivo analisar o desempenho para rever rotinas, transformar práticas quotidianas e fornecer dados para a implementação de programas de correção de falhas, formações no sentido do desenvolvimento funcional e pessoal de maneira específica. Assim, este processo unifica a definição anual de objetivos de trabalho individuais e de equipa, definidos pelo superior hierárquico, em simultâneo com as metas estabelecidas no plano anual estratégico e também na avaliação de competências de perfil profissional.

A auto e hétero avaliação é contínua e presencial, concretizada em três momentos formais entre o avaliador e o avaliado. Dos resultados da avaliação anual pública e genericamente publicitados, resultam medidas de reconhecimento dos resultados de "bom" e "excelente".





23- Política de Privacidade e Cookies

A Mapp está empenhada em proteger e respeitar a privacidade dos titulares dos dados pessoais, garantir a confidencialidade e a integridade da informação, dando cumprimento ao Regulamento Geral de Proteção dos Dados Pessoais (RGPD) e à lei portuguesa de proteção de dados pessoais (Lei 58/2019 em vigor).

O tratamento dos dados pessoais dos titulares, é realizado pela Mapp no âmbito da sua missão de empresa no subsetor de turismo. Podemos recolher vários tipos de informações de e sobre os usuários do nosso site, incluindo:

- (a) pelas quais pode ser identificado pessoalmente e que fornecerá voluntariamente, como nome, endereço postal, endereço de e-mail, número de telefone ou qualquer outra informação que possa ser usada para identificar, descrever, localizar ou contatá-lo online ou offline, se assim o desejar ("informações pessoais") para fornecer-lhe informações sobre nossos produtos e serviços;
- (b) isto é sobre si, mas individualmente não o identifica, como o conteúdo dos seus comentários e publicações no Site; e / ou
- (c) sobre a sua conexão de internet, o equipamento que usa para aceder ao nosso site e detalhes de uso para melhorar o seu acesso e visita ao nosso site.





Informações que recolhemos por meio de tecnologias de recolha automática de dados no âmbito da aplicação Way

Enquanto navega e interage com nosso site, podemos usar tecnologias de recolha automática de dados para recolher informações sobre o seu equipamento, ações e padrões de navegação, incluindo: (a) detalhes de suas visitas ao nosso site e outros dados de comunicação e os recursos que acedeu e usou no site; e (b) informações sobre o seu computador e conexão com a Internet, incluindo seu endereço IP, sistema operacional e tipo de navegador.

As informações que recolhemos automaticamente são geralmente dados estatísticos e não incluem informações pessoais diretas, mas podemos mantê-las ou associá-las às informações pessoais que recolhemos de outras maneiras ou recebemos de terceiros. Ajuda-nos a melhorar o nosso site e a prestar um melhor e mais personalizado serviço, permitindo-nos armazenar informações sobre as suas preferências, personalizar o nosso site de acordo com os seus interesses individuais e reconhecê-lo quando regressa ao nosso site.

Cookies são pequenos arquivos de texto armazenados no seu navegador, dispositivo ou na página que está a visualizar.

Alguns cookies são excluídos assim que fecha o navegador, enquanto outros cookies são mantidos, para que possa ser reconhecido em cada visita subsequente.

No nosso site, os cookies são geralmente classificados nas seguintes categorias:

 Cookies necessários / operacionais: são necessários para o funcionamento do site e não podem ser desativados nos sistemas. Estes geralmente são definidos em resposta às suas ações e incluem, por exemplo, cookies que permitem que se faça login em áreas seguras, definindo as suas próprias preferências ou preenchendo formulários. Estes são cookies de sessão que





são apagados quando fecha o navegador e não armazena nenhuma informação pessoal.

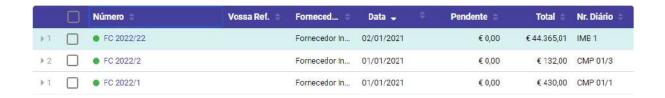
- Cookies de desempenho / analíticos: permitem reconhecer e contar o número de usuários do nosso site e entender como os usuários navegam pelo site. Eles informam-nos, por exemplo, quais as páginas são as mais e menos populares, o que ajuda a melhorar o funcionamento do nosso site, garantindo que os usuários possam encontrar o que procuram facilmente. Todas as informações que os cookies recolhem são agregadas e, portanto, anónimas. Para obter mais informações sobre esta ferramenta analítica de terceiros (e optando por ela), consulte Opções sobre como usamos e divulgamos suas informações definido mais adiante nesta política.
- Cookies de publicidade: podem ser definidos por meio do nosso site por nossos parceiros de publicidade terceirizados autorizados e confiáveis, o que lhes permite fornecer publicidade direcionada (também chamada de "publicidade comportamental online" ou "publicidade baseada em interesses") em nosso nome na Internet ao visitar outros sites que reconhecem o cookie. Os cookies de publicidade baseiam-se na identificação de detalhes do seu dispositivo e navegador da Internet. Se você recusar ou desativar esses cookies, não desfrutará de publicidade direcionada nossa ou de nossas redes de publicidade que nos fornecem os serviços de publicidade que solicitamos.



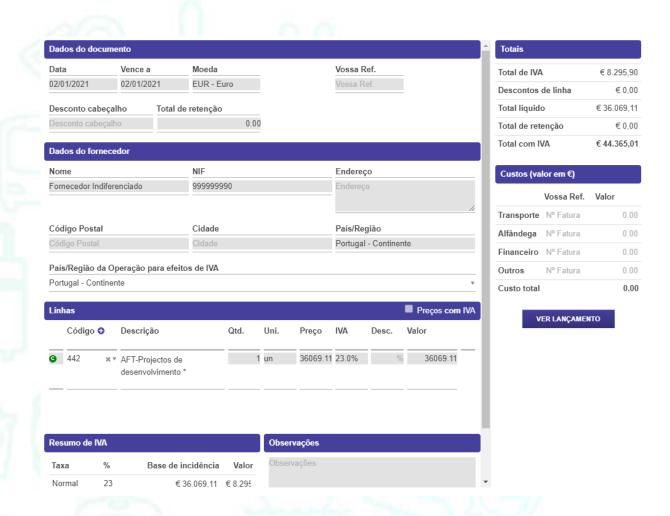


24- Demonstrações Financeiras

24.1 - Investimento



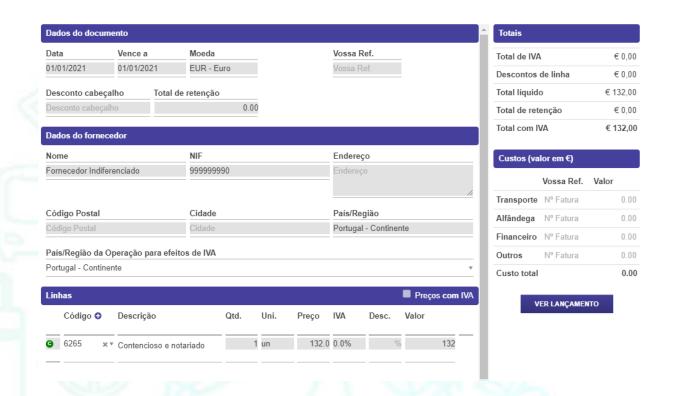
Relativamente ao investimento, serão necessários 44 927,01 euros para iniciar a atividade comercial, como podemos observar na imagem acima apresentada.



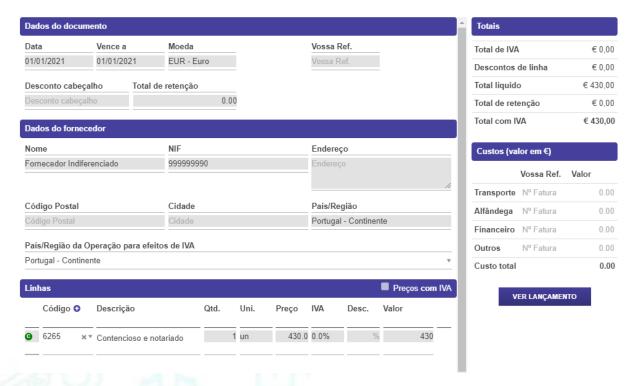




Nesta imagem esta representada uma fatura de compra, na secção "Linhas" vemos que é necessário o colocar o código SNC, que neste caso é o 442 - AFT Projetos de desenvolvimento, visto ser um projeto da empresa para desenvolver a app. Também as quantidades que neste caso será apenas uma, o preço sem IVA que é de 36 069,11€ e logo a seguir a taxa de IVA aplicada ao caso em específico que é de 23%, dando um total de 44 365,01€.







Nas imagens acima apresentadas podemos observar duas faturas de compras, que são diferenciadas da apresentada anteriormente visto estarem isentas de IVA.

Em ambas são aplicadas o código do SNC 6265- Contencioso e notariado, visto que estão associadas a custos como com registos comerciais, certidões de teor e outros atos notariais e de contencioso, daí ser isento de IVA.

Em ambos os casos, também as quantidades serão apenas uma, o preço sem IVA que é de 132€ no primeiro e 430€ no segundo e logo a seguir a taxa de IVA aplicada ao caso em específico que é de 0%, visto ser uma atividade isenta de IVA.

Todas as faturas acima mencionadas, foram as únicas realizadas no primeiro dia do mês, visto serem faturas de compra relativas ao investimento necessário para o inicio de atividade.





24.2 - Ativos

Relativamente aos ativos, a nossa empresa contém apenas um Imobilizado., a aplicação.

| Ficha de ativo 2021.0 | 00001 | | | | | | | Empres | a MAPP_MR - 2678 | 2519 | |
|--|------------|------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|---|------------------------|-------------------|------------------------------------|--------------------------------|-------------|--|
| Identificação do at | ivo | | | | | | | | Finalizado | | |
| Código do ativo 2021.00001 | | | Locali Sede | | | Relacionado com ativo | | | | | |
| Descrição App Way | | | Nº Ele | mentos | 1 | Estado Ativo | do bem | | | | |
| Outra Ref. | | stimento os intangíveis | | 150 | Tipo intagivel Projectos de desenvolvimento | | | | | | |
| Definições gerais | | | | | | | | | | | |
| Valor aquisição | 44.927,00 | Valor residu | al | 0,00 | Valor | não de | epreciável 0,0 | | amortizável inicial | 1 927,00 | |
| Início de utilização 01/01/2021 | | Matricula | | | Documentos de compra | | | | | | |
| Observações | ocui | nent | o e | miti | do | pa | ra for | mag | ão | | |
| Definições contabil | ísticas | (23(a) 10 ×39) | | | 200 | | | 224.07.2 | 90 000 | | |
| Mensuração Modelo de custo | | Método de d Método da lin | | ção Period. da depreciação Anual | | | | Data fim amortização 31/12/2023 | | | |
| Vida útil esperada | | | | | Vida útil para amortização 3 | | | | Taxa de depreciação 33,33 % | | |
| Definições fiscais | | | | | | | | | | - 6 | |
| Val. acrescidos aquis | ição não a | aceites | 0,00 | Tipo de v Não aplicá | | (se ap | | Viatura a | feta à exploração | | |
| Método de depreciaç Método da linha recta | ão | | | Vida útil (| esper | ada | Valor de aquis | ição 14.927,00 | | | |
| DR aplicável | Códig | DR 25/2009 | | | | | Tx. deprec. tal | bela | Tx. fiscal utilizad | la | |
| DR 25/2009 | T2D2-2 | 470 - Despesa | s de inve | stigacao e o | lesenv | olvim. | | 33,33 % | 3 | 3,33 % | |
| Quotas aplicadas Máximas | | | | | | | | Bem d | e reduzido valor | | |
| Reg. Intensivo util. (a | acréscimo |) | | | | | | Data f 31/12/2 | im amortização 2023 | | |





O valor de aquisição deste Imobilizado é de 44 927€ com uma taxa de depreciação de 33,3% segundo o Código T2D2-2470 - Despesas de Investigação e Desenvolvimento do Decreto Regulamentar 25/2009, tendo assim uma vida útil esperada de 3 anos.

O método de depreciação usado para depreciar este Ativo é o método da linha reta.

As quotas aplicadas à depreciação desse ativo são as máximas, o que permite que a depreciação seja feita então em 3 anos, ou seja, a data do fim da amortização é 31/12/2023.

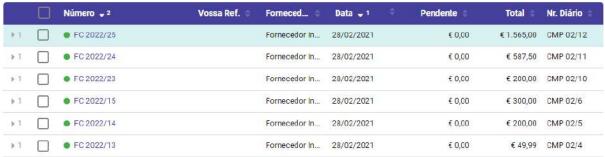
Visto não ter nenhum valor residual, passado dia 31/12/2023 terá sido depreciado o valor total do Imobilizado.





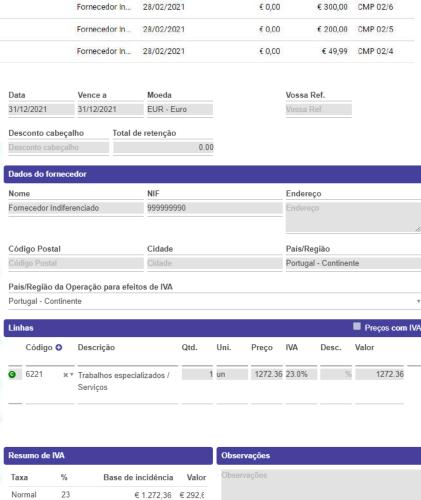
24.3 - Compras

Relativamente às compras, mensalmente temos 6 movimentos de compras como é possível observar abaixo. Tendo um gasto mensal em Fornecimentos e Serviços Externos de 2 837,49€



Está à direita apresentando uma fatura de compra, onde podemos ver que é necessário apresentar o fornecedor.

Na secção "Linhas" vemos que é necessário o colocar o código SNC, que neste caso é o 6221 - Trabalhos especializados /serviços, as quantidades, o preço sem IVA e logo a seguir a taxa de IVA aplicada ao caso em específico.



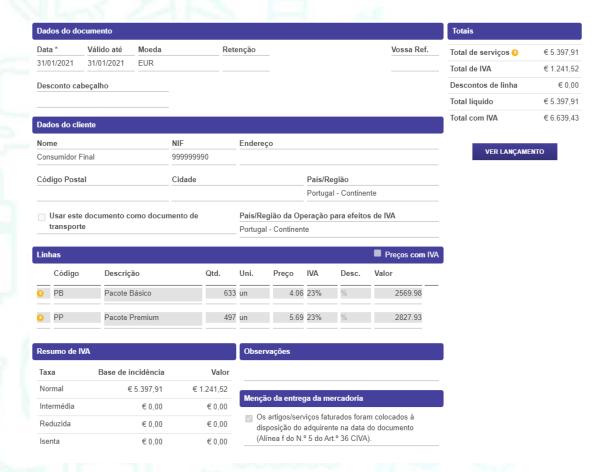




24.4 - Vendas

No que toca às vendas, para ser mais fácil visto que o pagamento por parte dos nossos subscritores é feito mensalmente, fazemos uma fatura de venda mensal com as respectivas subscrições de cada pacote.

Abaixo está apresentada uma fatura de venda do mês de Janeiro, onde é especificado as quantidades de subscrições feitas relativamente a cada um dos pacotes pagos disponíveis. Neste caso em concreto, podemos ver que o necessário seria então identificar um dos pacotes no separador Código seguindo da sua discrição, depois teria de ser introduzida mais a frente as quantidades vendidas respetivamente a esse mesmo pacote, que na primeira linha podemos observar que são 633 unidades, seguidas do preço unitário sem IVA, especificando a frente qual a taxa de IVA aplicada ao mesmo. Seguindo o mesmo processo para o serviço seguinte.







24.5 - Salários

A MAPP é constituída por 6 elementos, no que diz respeito aos salários dos mesmos, temos dois tipos de recibos de vencimentos, visto que 2 dos 6 elementos são órgãos sociais, sendo que todos têm o mesmo vencimento Bruto, com um subsídio diário de alimentação de 4,77€.

- Marta Rodrigues Orgão Social 705€
- Maria Margarida Órgão Social 705€
- Sofia Teixeira Pessoal 705€
- Hussein Daudali Pessoal 705€
- Inês Florêncio Pessoal 705€
- Daniela Diogo Pessoal 705€

Empresa MAPP MR NIF:267825196

Avenida Barbosa du Bocage, 45 1049-013 Lisboa

RECIBO DE VENCIMENTO

ORIGINAL

De 1 de Agosto 2021

até 31 de Agosto 2021

Nome: Marta Rafaela Duarte Rodrigues

Nº Contribuinte: 248563726 Nº Mecanográfico 1

Nº Beneficiário: 12051136232

Categoria/Profissão:

Vencimento: 705,00€ Tipo de Processamento: Normalizado Salário Hora: 4,07€ Base do Processamento: Mensal Horas Semana: 40 22 Companhia de Seguros: Dias do Mês:

| DESCRIÇÃO | QTD | V.UNIT. | ABONOS | DESCONTOS |
|---|-----------------|---------|-----------|-----------|
| A001 - Vencimento Base | | S 2 | 705,00€ | |
| A003 - Subs. Férias | | | 640,91€ | |
| D003 - Dias de férias gozados (com desconto de subsídio alimentação) : 22 dias | 22 _d | | | 0,00€ |
| T001 - IRS (Incidência 1345.91€ ; Taxa IRS 4%) | | | | 28,00€ |
| T003 - Segurança Social (11%) | | | | 148,05€ |
| | • | Total | 1.345,91€ | 176,05€ |





Na imagem acima indicada, é apresentado um exemplo de um recibo de vencimento de um órgão social, neste caso, da CEO da empresa. No nosso caso, visto que não há diferenciação entre o recibo de vencimento de um Órgão Social e de um Pessoal devido aos rendimentos brutos serem iguais, iremos apresentar apenas um exemplo de recibo.

Neste recibo podemos observar que é apresentado o recibo do mês de Agosto, onde é entregue o subsídio de férias.

Durante este mês, devido ao facto do colaborador ter marcado férias não é entregue um subsídio de alimentação, sendo apenas entregue o subsídio de férias.

Claro que apesar de ser um mês diferenciador, temos de acrescentar os impostos necessários, neste caso o IRS, com uma taxa de 4% e a Segurança Social com uma taxa de 11% que, neste caso em específico, incidem tanto no vencimento bruto, como no subsídio de férias.





24.6 - Demonstração dos resultados por Naturezas

| Demonstração dos resultados por naturezas em 31 de dezembro de 20 | 21 | | | | |
|--|-------|--|------|--|--|
| Demonstração dos resultados por naturezas em 31 de dezembro de 2021 | | | | | |
| Rendimentos e Gastos | Notas | 2021 | 2020 | | |
| Vendas e serviços prestados | | 88.262,00 | | | |
| Subsídios à exploração | | | | | |
| Variação nos inventários da produção | | | | | |
| Trabalhos para a própria entidade | | | | | |
| Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas | | | | | |
| Fornecimentos e serviços externos | | (28.878,88) | | | |
| Gastos com o pessoal | | (79.445,70) | | | |
| Imparidade (perdas / reversões) | | | | | |
| Provisões (aumentos / reduções) | | | | | |
| Outros rendimentos | | | | | |
| Outros gastos | | | | | |
| Total resultado antes de depreciações, gastos de financiamentos e impostos | | (20.062,58) | | | |
| Gastos / reversões de depreciação e de amortização | | (14.974,17) | | | |
| Total resultado operacional (antes de gastos de financiamentos e impostos) | | (35.036,75) | | | |
| Gastos de financiamento (líquidos) | | 11/10/20/20/20/20/20/20/20/20/20/20/20/20/20 | | | |
| Total resultado antes de impostos | | (35.036,75) | | | |
| Imposto sobre o rendimento do período | _ | | | | |
| Total resultado líquido do período | | (35.036,75) | | | |
| | | | | | |

No que toca à demonstração de resultados por natureza podemos observar que houve um ganho de 88 262,00€ euros devido às subscrições mensais de cada um dos pacotes, mas, apesar deste valor, conseguimos nos aperceber mais abaixo que os nossos gastos com pessoal e com os serviços e fornecimentos externos são ainda mais elevados, tendo um valor acumulado de 108 324,58€.

Contabilizando ainda com a depreciação do nosso Imobilizado, que é a aplicação WAY, no valor de 14 974,17€, podemos concluir que o nosso RAI (resultado antes do imposto) será negativo, devido a esse mesmo fator, não existe então nenhum imposto sobre o rendimento do período, fazendo assim com que o RAI seja igual ao Resultado Líquido do período.

No que diz respeito à variação nos inventários, a nossa empresa não contabiliza nenhum nessa área visto não haver inventário, por sermos apenas um serviço.

Escola Profissional Magestil





24.7 - Balanço

| ATIVO ATIV | Balanço em 31 de dezembro de 2021 | | | Sec. 10. |
|--|--|-------|--|-----------|
| Attivo não corrente Attivos fixos tangíveis Attivos inangíveis Attivos inangíveis Attivos inangíveis Attivos corrente Attivos não correntes Total attivo não corrente Attivos correntes Attivos correntes | Rubrica | Notas | 2021 | (em euros |
| Attivo não corrente Attivos trangiveis 21.094,94 Attivos intangiveis 21.296 312,96 Investimentos financeiros 312,96 312,96 Activo corrente 21.407,90 21.407,90 Attivo corrente 21.407,90 21.407,90 Activo corrente 21.407,90 21.407,90 Capital subscrito e não realizado 21.407,90 21.407,90 Diferimentos 21.407,90 21.407,90 21.407,90 Capital subscrito e não realizado 21.407,80 | NAME OF THE PARTY | HOLOS | | 202 |
| Attivos fixos tanglyeis 21.094,94 Attivos inanglyeis 312.96 Investimentos financeiros 312.96 Attivo correntes 21.407,90 Attivo corrente 21.407,90 Attivo corrente 21.407,90 Attivo corrente 21.407,90 Attivo corrente 31.206 Investidations 31.206 Estado e outros entes públicos 31.206 Suplata subscrito e não realizado 41.676,211 Inferimentos 41.676,211 Capital subscrito e não realizado 41.676,211 Capital próprio 41.676,211 Capital subscrito e capital próprio E PASSIVO 6.000,00 Capital subscrito e capital próprio 6.000,00 Austra variações no capital próprio 6.000,00 Dessivo 70 tal capital próprio (35.036,75) Passivo não corrente 20.206,75 20.206,75 Passivo não corrente 20.206,75 20.206,75 Passivo não corrente 20.206,75 20.206,75 Passivo corrente 20.206,75 20.206,75 Pa | | | | |
| Lithous intansplayers 21.094,94 nivestimentos financeiros 312.96 Interestimentos financeiros 21.407,90 Lithou correntes 21.407,90 Lithou corrente 21.407,90 Illentes 21.407,90 Lientes 21.407,90 Lientes et visual subscrito orientes 21.407,90 Lientes de outros entes públicos 21.407,90 Lientes de visual subscrito orientes (41.676,21) Capital subscrito orientes 6.000,00 Lientes visualisados 6.000,00 Lientes utransitados (35.036,75) Lientes des ransitados (35.036,75) Lientes visuales filos orientes (29.036,75) Lientes visuales filos orientes (35.036,75) Lientes visuales filos orientes (35.036,75) Lientes visuales filos orie | | | | |
| | A. C. P. L. C. | | 21 004 04 | |
| Total ativo não correntes Total ativo não corrente Ativo corrente Inventários Ilientes Ilie | | | | |
| Total ativo não corrente Ativo corrente Ativ | | | 312,30 | |
| Activo corrente momentarios Islanders | | | 21 407 00 | |
| Inventários Ilientes | | | 21.407,90 | |
| Elientes Stado e outros entes públicos Stado e outros entes públicos Diferimentos Dutros ativos correntes Caixa e depósitos bancários Total ativo corrente Total ativo CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO CAPITAL PRÓPRIO | | | | |
| Estado e outros entes públicos Capital subscrito e não realizado Dutros ativos correntes Caixa e depósitos bancários CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO Capital próprio Capital subscrito Capital próprio Capital próprio Capital próprio Capital subscrito Capital próprio Capital ativo Capital próprio Capital ativo Capital próprio Capital ativo Capital próprio Capital ativo Capital | MARCHEN AND CONTRACTOR | | | |
| Capital subscrito e não realizado Diferimentos Diferimentos Diferimentos Diferimentos Diferimentos Diferimentos Diferimentos Diferimentos Capital subscrito e não realizado (41.676,21) (41.6 | | | | |
| Diterimentos Dutros ativos correntes Laixa e depósitos bancários Total ativo corrente Total ativo CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO Capital próprio Capital subscrito Capital próprio Capital ativo corrente Capital próprio Capital ativo corrente Capital ativo corrente Capital próprio Capital ativo corrente Capital subscrito Capital ativo corrente Ca | | | | |
| Dutros ativos correntes Caixa e depósitos bancários Total ativo corrente Total ativo CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO Capital próprio Capital subscrito Dutros instrumentos de capital próprio Reservas Resultados transitados Dutros instrumentos de priodo Resultado líquido do período Capital próprio Capital subscrito Total capital próprio Capital subscrito Capital ativo corrente Capital subscrito Capital | | | | |
| Total ativo corrente (41.676,21) CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO Capital próprio Capital subscrito 6.000,00 Dutros instrumentos de capital próprio Reservas Res | | | | |
| Total ativo corrente Total ativo Total ativo Total ativo Total ativo Total ativo (20.268,31) CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO Capital próprio Capital próprio Capital subscrito Capital próprio Capital ativo Capit | | | 00000000000000000000000000000000000000 | |
| CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO Capital próprio Capital subscrito 6.000,00 Dutros instrumentos de capital próprio Reservas Resultados transitados Resultados transitados Resultados fluido do período (35.036,75) Resultado líquido do período (29.036,75) Passivo Passivo não corrente Provisões Simanciamentos obtidos Dutras dividas a pagar Total passivo não corrente Pornecedores Estado e outros entes públicos 8.768,44 Inanciamentos obtidos Diferimentos Dutros passivos correntes Total passivo corrente Total passivo corrente Resultado e outros entes públicos 8.768,44 Total passivo corrente Total passivo corrente Resultado e outros entes públicos 8.768,44 Total passivo corrente Resultado e outros entes públicos 8.768,44 Total passivo corrente Resultado e outros entes públicos 8.768,44 Total passivo corrente Resultado e outros entes públicos 8.768,44 Total passivo corrente Resultado e outros entes públicos 8.768,44 Total passivo corrente | The state of the s | | | |
| CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO Capital próprio Capital subscrito 6.000,00 Dutros instrumentos de capital próprio Reservas R | Total ativo corrente | | (41.676,21) | |
| Capital próprio Capital subscrito 6.000,00 Dutros instrumentos de capital próprio Reservas Reservas Reservas Resultados transitados Dutras variações no capital próprio Resultado líquido do período (35.036,75) Resultado líquido do período (35.036,75) Passivo Passivo Passivo não corrente Provisões Financiamentos obtidos Dutras dividas a pagar Total passivo não corrente Possivo corrente Fornecedores Estado e outros entes públicos 8.768,44 Inanciamentos obtidos Dutros passivos correntes Total passivo corrente Reservas Reser | Total ativo | | (20.268,31) | |
| Resultados transitados Dutras variações no capital próprio Resultado líquido do período Total capital próprio Passivo Passivo não corrente Provisões Sinanciamentos obtidos Dutras dividas a pagar Total passivo não corrente Passivo corrente Passivo corrente Possivo corrente Total passivo não corrente Total passivo não corrente Total passivo não corrente Passivo corrente Total passivo não corrente Total passivo corrente | Outros instrumentos de capital próprio | | 6.000,00 | |
| Outras variações no capital próprio Resultado líquido do período Total capital próprio (29.036,75) Passivo Passivo não corrente Provisões Inanciamentos obtidos Outras dividas a pagar Total passivo não corrente Possivo corrente Fornecedores Internaciamentos obtidos Outras dividas a pagar Total passivo não corrente Fornecedores Internaciamentos obtidos Outras dividas outros entes públicos Internaciamentos obtidos Outros passivos correntes Total passivo corrente Internaciamentos obtidos Outros passivos correntes Internaciamentos obtidos Outros passivos correntes Internaciamentos obtidos Outros passivos correntes Internaciamentos corrente | Reservas | | | |
| Resultado líquido do período Total capital próprio (29.036,75) Passivo Passivo Passivo não corrente Provisões Inanciamentos obtidos Dutras dívidas a pagar Total passivo não corrente Provisões Soutras dívidas a pagar Total passivo não corrente Passivo corrente Fornecedores Satado e outros entes públicos Inanciamentos obtidos Soutras dívidas a pagar Total passivo não corrente Fornecedores Satado e outros entes públicos Soutros passivos correntes Total passivo corrente Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo corrente 8.768,44 | Resultados transitados | | | |
| Total capital próprio (29.036,75) Passivo Passivo não corrente Provisões Provisões Passivo não corrente Provisões Poutras dividas a pagar Total passivo não corrente Passivo corrente Passivo corrente Passivo corrente Passivo corrente Passivo sentes públicos Passivo sentes públicos Passivo sentes públicos Passivo corrente Passi | Outras variações no capital próprio | | | |
| Passivo Passivo não corrente Provisões Financiamentos obtidos Dutras dividas a pagar Total passivo não corrente Passivo corrente Fornecedores Estado e outros entes públicos Estado e ou | Resultado líquido do período | | (35.036,75) | |
| Passivo não corrente Provisões Financiamentos obtidos Dutras dívidas a pagar Total passivo não corrente Passivo corrente Fornecedores Estado e outros entes públicos Estado e outros ent | Total capital próprio | | (29.036,75) | |
| Provisões Financiamentos obtidos Dutras dívidas a pagar Total passivo não corrente Passivo corrente Fornecedores Estado e outros entes públicos Financiamentos obtidos Financiamentos | Passivo | | | |
| Total passivo não corrente Passivo corrente Barrente públicos Barrente públic | Passivo não corrente | | | |
| Total passivo não corrente Passivo corrente Fornecedores Estado e outros entes públicos 8.768,44 Financiamentos obtidos Dutros passivos correntes Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo corrente 8.768,44 | Provisões | | | |
| Total passivo não corrente Passivo corrente Fornecedores Estado e outros entes públicos 8.768,44 Financiamentos obtidos Dutros passivos correntes Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo corrente | Financiamentos obtidos | | | |
| Total passivo não corrente Passivo corrente Fornecedores Estado e outros entes públicos 8.768,44 Financiamentos obtidos Dutros passivos correntes Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo corrente | Outras dívidas a pagar | | | |
| Passivo corrente Fornecedores Estado e outros entes públicos 8.768,44 Financiamentos obtidos Diferimentos Dutros passivos correntes Total passivo corrente Total passivo 8.768,44 Total passivo 8.768,44 | | | | |
| Fornecedores Estado e outros entes públicos 8.768,44 Financiamentos obtidos Diferimentos Dutros passivos correntes Total passivo corrente Total passivo 8.768,44 Total passivo 8.768,44 | | | | |
| Estado e outros entes públicos 8.768,44 Financiamentos obtidos Diferimentos Dutros passivos correntes Total passivo corrente 1.70tal passivo corrente 1.70tal passivo corrente | | | | |
| Tinanciamentos obtidos Diferimentos Dutros passivos correntes Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo 8.768,44 | | | 8.768.44 | |
| Diferimentos Dutros passivos correntes Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo 8.768,44 | Financiamentos obtidos | | | |
| Outros passivos correntes Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo 8.768,44 | Diferimentos | | | |
| Total passivo corrente 8.768,44 Total passivo 8.768,44 | Outros passivos correntes | | | |
| Total passivo 8.768,44 | | | 8.768.44 | |
| | | | | |
| | | | | |
| | Total capital próprio e passivo | | (20.268,31) | |

O balanço é uma demonstração financeira que dá uma visão completa da situação contabilística e financeira da empresa, esta permite aos gestores conhecer o património da empresa num determinado momento.





No balanço podemos ver que não temos ativos tangíveis, visto que comercializamos um serviço.

Relativamente ao Ativo não corrente, temos um total de 21 407,90€ e no que diz respeito ao ativo corrente, é possível verificar uma grande diferença de valor, sendo o seu total de (20 268,31)€.

No que diz respeito ao capital, a nossa empresa tem um capital subscrito de 6000 euros, sendo que cada sócio entrou com 1000€.

Dessa forma, obtemos um resultado líquido no final do período de (35 036,75)€ e um total do capital próprio de (29 036,75)€.

No passivo não corrente, temos um valor nulo, visto que não temos nenhuma dúvida a pagar. No passivo corrente temos 8 768.44 € de impostos a receber do Estado, o que nos deixa com um total do capital próprio e passivo no valor de (20 268.31) €.





25 - Viabilidade Económica

Na nossa app, para além da versão gratuita, iremos ter disponíveis dois pacotes pagos. Começando com o Pacote Básico que tem um custo mensal de 4,99€ e o pacote premium com um custo mensal de 7€.

Projeções Financeiras:

Demonstração de Resultados:

| | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|--------------------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Vendas Liquidas | 88 262.00€ | 150 045.40€ | 270 081,72€ | 270 081,72€ | 270 081,72€ |
| CMVMC | 0,00€ | 0.00€ | 0,00€ | 900,0 | 0,00€ |
| FSE | 28 878,88€ | 28 878,88€ | 28 878,88€ | 28 878,88€ | 28 878.88€ |
| Pessoal | 79 445.70€ | 79 445,70€ | 79 445,70€ | 79 445,70€ | 79 445.70€ |
| | | | | | |
| Total gastos | 108 324,58€ | 108 324.58€ | 108 324.58€ | 108 324,58€ | 108 324,58€ |
| Gastos depreciação | 14 974.17€ | 14 974.17€ | 14 974.17€ | 0,00€ | 0.00€ |
| RAI | (35.036.75)€ | 26 746,65€ | 146 782,97€ | 161 757.14€ | 161 757.14€ |
| | 17 | N - 1 | | . (7) | |
| Imposto Rendimento coletivo | 0.00€ | 5 616.80€ | 30 824.42€ | 33 969,00€ | 33 969.00€ |
| Resultado Liquido Exercício | (35 036.75)€ | 21 129.85 € | 115 958,55 € | 127 788.14 € | 127 788,14 € |

No que toca às projeções das demonstrações de resultados dos próximos 5 anos, podemos ver que a empresa tem um futuro positivo.





Apesar de ter um retorno do investimento por inteiro depois de 3 anos, todos os indicadores mostram que o projeto tem um futuro pela frente, o que nos deixou muito satisfeitos, principalmente sabendo que o mesmo iria se integrar bem no mercado.

Cash Flow:

| | To-INVESTIMENTO | 2021 | 2022 | 2027 | 2024 | 2025 |
|--------------------------|-----------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| Investimento | (44 927.87)€ | | | | | |
| Vendas Liquidas (c) | | 88 262 | 150 045 | 270 082 | 270 082 | 270 082 |
| CMV | | €00,0 | 0,00€ | €00,0 | €00,0 | 900,0 |
| Pessoal | | 79 445.70€ | 79 445.70€ | 79 445.70€ | 79 445.70€ | 79 445.70€ |
| FSE | | 28 879€ | 28 879€ | 28 879€ | 28 879€ | 28 879€ |
| Depreciações | | 14974,17€ | 14974,17€ | 14974,17€ | | |
| Cash Flow (periodo) | (44 927.87)€ | (35 036,75)€ | 26 746.65€ | 146 782,97€ | 161 757,14€ | 161 757,14€ |
| Cash Flow (acumulado) | (44 927.87)€ | (79 964.62)€ | (53 217.97)€ | 93 565.00€ | 255 322,14€ | 417 079.28€ |

Como já falado, o nosso investimento inicial será de 44 927,87€.

Nas projeções financeiras realizadas, é possível observar que no primeiro ano não iremos conseguir libertar meios financeiros suficientes para fazer face aos custos de atividade deste mesmo ano, tendo um resultado negativo ao final do ano de 35 036,87€.

Nos seguintes anos começamos a ter um Cash Flow do período positivo, conseguindo assim cumprir todas as obrigações e necessidades e ao mesmo tempo amortizar o investimento inicial.



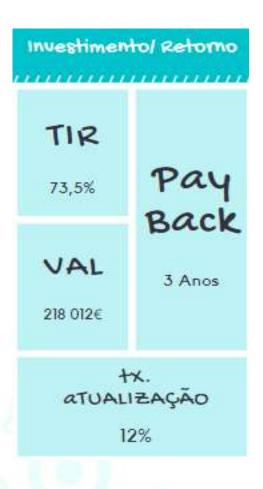


Após o terceiro ano, como é possível perceber no Cash Flow acumulado, verifica-se o retorno do investimento.

Relativamente à nossa sustentabilidade financeira, o nosso resultado líquido começa por ser negativo no primeiro ano (35 036,75€), mas logo começamos a recuperar começando a ter um resultado positivo no segundo ano.

Para atingirmos o nosso Break-even point, teríamos de ter anualmente 22 677 subscrições na nossa app.

Conseguimos neste projeto ter uma Taxa Interna de Retorno de 73,5%, um Valor Actualizado Líquido de 218 012€ tendo em conta a taxa de atualização de 12%, tendo assim um payback de cerca de 3 anos.







26 - Visão Estratégica do futuro da MAPP

Relativamente ao futuro da nossa MiniEmpresa, nós gostaríamos de começar inicialmente a nível nacional, incluindo algumas das principais cidades Europeias, com o tempo, gostaríamos que a nossa app fosse reconhecida no mercado mundial e que conseguisse ajudar o máximo de jovens e adultos em todo o mundo com grandes sonhos, mas budgets reduzidos.

O desenvolvimento sustentável é o responsável por satisfazer as necessidades da geração atual sem comprometer a capacidade das gerações futuras de satisfazerem as suas próprias necessidades, dessa forma, queremos ao máximo continuar a pôr a sustentabilidade sempre em primeiro lugar, usando os nossos recursos ambientais, sociais e económicos de forma equilibrada sem colocar em risco as próximas gerações.

A nossa empresa está inserida em duas categorias, tais como, Economia e Sociedade.

Dentro das mesmas, tendo em conta a missão da nossa empresa e do nosso produto, escolhemos a ODS 13 visto que temos como objetivo tentar tornar os nossos utilizadores mais sustentáveis por procurar meios de transporte menos poluidores. E por último escolhemos a ODS 17 visto que pretendemos criar cada vez mais parcerias com o objetivo de nos integrarmos em outros ODS 's.









27 - Conclusão

Após a realização deste projeto, foi possível obter um conhecimento geral e mais aprofundado de tudo o que está envolvido na criação de uma empresa, podendo dessa forma contribuir com ideias inovadoras e transformadoras, tanto como a nível económico, Político e Social. Para isso, foram abordados, de uma forma mais aprofundada, diversos temas.

Relativamente à parte Económica, podemos observar que atualmente a nossa economia tem sofrido um decréscimo, devido aos acontecimentos mais recentes (a crise de 2008 que se estendeu sensivelmente até 2015, a COVID-19 que desembocou numa outra crise económica, e também a guerra que está acontecer na Europa, mais concretamente na Ucrânia e na Rússia).

De seguida, relacionando os setores terciário, quaternário, e o subsetor do turismo, abordamos então a evolução da macroeconomia em portugal, os agentes económicos, os recursos produtivos e o impacto tanto da Covid-19 como da Guerra da Ucrânia na Economia Portuguesa. Mais concretamente, na perspetiva da nossa miniempresa e do serviço que a mesma oferece, pudemos analisar também a relação dos agentes económicos com a MAPP.

Relativamente ao Employee Experience, este é um conceito que pretende traduzir as iniciativas adotadas na tentativa de melhorar o clima organizacional, aumentar o engagement, permitir que os talentos sejam atraídos e permaneçam nas empresas, tudo com vista a melhorar o desempenho dos colaboradores.

Nós criámos uma miniempresa, que se chama MAPP, e uma aplicação que se chama WAY. Foram também abordados pontos fundamentais para iniciar a atividade da nossa empresa, como por exemplo, a missão, visão e valores, os nomes, os logótipos, a estrutura organizacional e o circuito económico.





No âmbito do Marketing, permitiu-nos compreender que existem várias vertentes que incidem na empresa, como o Marketing Mix, que nos ajuda a ter uma noção relativamente ao produto, ao preço, à comunicação, à distribuição, às pessoas, aos processos, às evidências físicas e, por fim, à produtividade e qualidade.

No que diz respeito à estratégia empresarial, percebemos que é importante ter uma visão global do mercado em que nos vamos inserir e dessa forma ver e analisar as oportunidades que o mercado nos pode oferecer para investir.

Para tal, realizámos o Business Model Canvas, que é composto por uma proposta de valor, segmentos de clientes, relacionamentos com os clientes, canais, parceiros-chave, atividades-chave, recursos-chave, custos e fluxos de receitas.

Realizámos também uma Análise Swot, onde pudemos observar a presença de pontos fortes e fracos, como por exemplo, produto sustentável e elevados custos iniciais (respetivamente) e oportunidades e ameaças que o mercado nos apresenta.

Na vertente do estudo de mercado de Marketing, realizámos dois questionários. O primeiro tem o objetivo de tentar perceber ao máximo qual a necessidade existente relativamente ao nosso serviço e o que mais poderia ser acrescentado na nossa oferta para podermos chegar mais facilmente a todos os turistas, e dessa forma satisfazer todas as necessidades apresentadas pelos nossos consumidores. O segundo, para aferir qual seria o preço que o nosso público alvo estaria disposto a pagar por cada pacote, tendo em conta o que cada um fornece.





A nível de política de Recursos Humanos, a nossa empresa tem uma iniciativa de garantir o progresso de aprendizagem dos colaboradores através da formação em contexto de trabalho. Dessa forma, a MAPP visa garantir o bem estar dos seus colaboradores. Quanto à remuneração pretendemos ser pontuais nos pagamentos não só dos colaboradores, mas como também aos fornecedores, e há toda entidade empresarial que faz parte nela de forma a ganhar uma forte relação de confiança com os mesmos.

No que diz respeito às relações de trabalho, nós conseguimos perceber que temos de construir uma cultura baseada na confiança e respeito dos colaboradores e consumidores que vão usufruir o nosso serviço, defendendo também a liberdade de expressão entre os colaboradores.

Já na Gestão de Talento, do Desenvolvimento e do Desempenho podemos ver na MAPP uma cultura de alto rendimento que é suportada por recompensas diferenciadas e pelo desenvolvimento dos Colaboradores. Para alcançar os objetivos individuais e empresariais, é fundamental alinhar responsabilidades claras e desafiadoras e garantir que os colaboradores estão cientes de como o seu trabalho tem impacto na MAPP.

A MAPP está empenhada em continuar a sua jornada em direção à criação de estruturas flexíveis, com o menor número de níveis de controlo, permitindo desenvolver os Colaboradores, aumentar a eficiência e facilitar a implementação dos Princípios de Gestão e de Liderança.

Relativamente ao Direito internacional, o mesmo consiste num sistema de princípios e normas, de natureza jurídica, que disciplinam os membros da sociedade internacional, onde se evidenciam os Estados Soberanos, como por exemplo, Portugal, de acordo com as suas relações internacionais. A importância do direito internacional relaciona-se com a sua própria natureza, pois ao ser definido como internacional, tem o objetivo de se aplicar universalmente a todos os sujeitos de Direito Internacional (Estados Soberanos).





Já o Direito comunitário é um dos principais pilares que formam a União Europeia, Portugal entrou na comunidade europeia (CEE), em 1986. Dentro do Direito comunitário existe o regulamento comunitário e as Diretivas comunitárias. O regulamento comunitário serve para que possa haver uma ligação direta nos estados membros, sem necessidade de estes terem qualquer ação. As diretivas comunitárias não se aplicam diretamente na ordem jurídica de cada estado membro, mas são de aplicação diferida, pois necessitam de serem transportadas para o Direito interno.

O Direito das sociedades comerciais na Europa encontra-se parcialmente codificado na Diretiva (UE) 2017/11332 que reúne uma grande parte das regras do direito das sociedades da União Europeia numa única diretiva, tendo com base jurídica os artigos 49,50,nº 1 e 2, alínea g) e 54 º, segundo parágrafo, do Tratado sobre o funcionamento da União Europeia (TFUE). Em Julho de 2019, o parlamento aprovou a Diretiva (UE) 2019/1151 que alerta a diretiva (UE) 2017/1132 no que respeita à utilização de ferramentas e processos digitais no domínio do direito das sociedades, que se destinem a facilitar a criação da empresa por meios eletrônicos e a promover as operações em linha ao longo dos ciclos da vida das empresas.

Relativamente a Portugal, de acordo com o artigo o art. 1.º, n.º 2 do Código das Sociedades Comerciais (CSC) estabelece os requisitos da natureza comercial das sociedades. São sociedades comerciais como a nossa empresa, que preenchem um requisito substancial, que adotem um requisito formal. As sociedades que tenham por objeto a prática de atos de comércio devem adotar um dos tipos previstos no CSC (art1º, n2 e3)- princípio da tipicidade das sociedades comerciais.

No caso da Mapp, a mesma é uma empresa constituída por sociedades de quotas onde incidem seis sócios que, segundo os termos do art197º, n 1-3 responsáveis solidariamente por todas as entradas convencionadas no contrato de sociedade.





No Direito do Trabalho, a nossa empresa acredita que o sucesso sustentável apenas poderá ser alcançado através dos seus colaboradores, visto serem eles que contribuem para a cultura que está envolvida dentro da empresa. A presente política sobre a saúde e a segurança no trabalho tem por base os princípios corporativos empresariais da Mapp, relativamente à saúde pretendemos sempre seguir as regras e recomendações de organizações como a ACT e DGS, tendo como objetivo promover uma cultura de segurança e tentar prevenir acidentes.

A Mapp tem ainda uma política de cookies e de proteção de dados, para proteger não só a segurança do nosso serviço, como também dar segurança aos nossos clientes que estão a usufruir do mesmo, dessa forma os mesmos poderão sentir-se à vontade para utilizar a nossa app sem se preocuparem que os seus dados possam ser roubados ou adulterados.

Na demonstração financeira podemos ver que a MAPP têm um investimento inicial de 44 927,01€ para dar início à atividade. Por outro lado podemos ver que existe apenas um ativo, sendo este a aplicação WAY que regista um valor de 44 365,01€, no que toca às vendas a nossa empresa recebe mensalmente o pagamento por parte dos nossos subscritores.

Respetivamente aos salários, a Mapp é constituída por seis sócios e está dividida em dois tipos de recibos de vencimentos, visto que 2 dos mesmos pertencem a órgãos sociais.

Na MAPP, todos os 6 elementos têm o mesmo vencimento Bruto, sendo este de 705€ mensais, com um subsídio diário de alimentação de 4,77€.

Na demonstração de resultados por natureza podemos concluir que a Mapp tem um ganho de 88 262€, apesar de este valor, os nossos gastos com pessoal e com os serviços e fornecimentos externos são ainda mais elevados, tendo um valor acumulado de 108 324,58 €.

Contabilizando ainda a depreciação do nosso imobilizado no valor de 14 974,17€, podemos concluir que o nosso resultado líquido é negativo.





Relativamente no balanço vimos que é uma demonstração financeira que dá uma visão completa da situação contabilística e financeira da empresa, esta permite aos gestores conhecer o património da empresa num determinado momento.

No balanço ainda vimos que o total do ativo não corrente é de 21 407,90€, o capital subscrito é de 6000 €, o resultado líquido no final do período é de (35 036,75)€ e o total do capital próprio é de (29 036,75)€.

No que diz respeito à viabilidade Económica, vemos que a Mapp nos próximos cinco anos tem um futuro positivo conseguindo assim cumprir todas as obrigações e necessidades e ao mesmo tempo amortizar o investimento inicial. Para atingirmos o nosso Break-even point, teríamos de ter anualmente 22 677 subscrições na nossa app. O nosso projeto tem uma Taxa Interna de Retorno de 73,5%, um Valor Actualizado Líquido de 218 012€ tendo em conta a taxa de atualização de 12%, tendo assim um payback de cerca de 3 anos.

Com estes valores, esperamos que a nossa app seja reconhecida no mercado mundial e que consiga ajudar o máximo de jovens e adultos em todo o mundo com grandes sonhos, mas budgets reduzidos, queremos também continuar a pôr a sustentabilidade sempre em primeiro lugar, usando os nossos recursos ambientais, sociais e económicos de forma equilibrada sem colocar em risco as próximas gerações, para tal escolhemos a ODS 13 visto que temos como objetivo tentar tornar os nossos utilizadores mais sustentáveis por procurar meios de transporte menos poluidores. E por último escolhemos a ODS 17 visto que pretendemos criar cada vez mais parcerias com o objetivo de nos integrarmos em outros ODS 's.

A realização deste projeto foi muito benéfica para o grupo em si. Em conjunto, foi-nos possível desenvolver competências pessoais e profissionais que nos permitem crescer a nível profissional. Além disso, o trabalho foi, também, uma ótima oportunidade de aprendermos mais sobre tudo o que envolve criar tanto uma empresa como um produto/ serviço.





28- Conclusion

After the completion of this project, it was possible to obtain a general and deeper knowledge of everything that is involved in the creation of a company, being able to contribute with innovative and transforming ideas, both at the Economic, Political and Social level. For this, several themes were approached in a more in-depth manner.

Regarding the Economic part, we can observe that currently, our economy has suffered a decrease, due to the most recent events (crisis of 2008 that extended until 2015, COVID-19 that resulted in another economic crisis, as well as the war that is happening in Europe, specifically in Ukraine and Russia).

Next, relating the tertiary and quaternary sectors, and the sub-sector of tourism, we then address the evolution of the macroeconomy in Portugal, the economic agents, the productive resources and the impact of both Covid-19 and the War in Ukraine on the Portuguese Economy, more specifically, analysing the aspect of our mini-company and the service that it offers, we can also analyse the relationship of economic agents with MAPP.

Regarding Employee Experience, this is a concept that aims to translate the initiatives adopted in an attempt to improve the organisational climate, increase engagement, and allow talents to be attracted and remain in the companies, all with a view to improving employee performance.

We have created a mini-company called MAPP and an application called WAY and we have covered fundamental points to start our company's activity, such as the mission, vision and values, the names, the logos, the organisational structure and the economic circuit.

Marketing allows us to understand that there are several aspects that affect the company, such as the Marketing Mix, which helps us to have a notion of the product, the price, communication, distribution, people, processes, physical evidence and, finally, productivity and quality.





With regard to business strategy, we realise that it is important to have a global vision of the market in which we are going to operate and in this way see and analyse the opportunities that the market may offer us to invest in.

To this end, we carried out the Business Model Canvas which is composed of a value proposition, customer segments, customer relationships, channels, key partners, key activities, key resources, costs, and revenue streams.

We also carried out a Swot Analysis, where we can observe the presence of strengths and weaknesses such as, for example, (sustainable product and high initial costs respectively) and opportunities and threats presented by the market.

On the Marketing side of the market study, we carried out two questionnaires with the aim of trying to understand as much as possible what the need is for our service and what could be added to our offer so that we can more easily reach all tourists and thus satisfy all the needs presented by our consumers and also to know what price our target audience would be willing to pay for each package, taking into account what each one provides.

At the level of Human Resources policy, we can see that our company has an initiative to ensure the learning progress of employees in a work context training, in this way, MAPP aims to ensure the welfare of employees who are inserted in it, as for remuneration we intend to be punctual in payments not only to employees, but also to suppliers, and there is every business entity that is part of it in order to gain a strong relationship of trust with them.

With regard to labour relations, we have managed to understand that we have to build a culture based on trust and respect for employees and consumers who will enjoy our service, also defending freedom of expression among employees.

In Talent, Development and Performance Management we can see in MAPP a culture of high performance that is supported by differentiated rewards and the development of employees. To achieve individual and business goals, it is critical





to align clear and challenging responsibilities and ensure that employees are aware of how their work impacts MAPP.

MAPP is committed to continuing its journey towards creating flexible structures with the fewest levels of control, allowing for employee development, increased efficiency and facilitating the implementation of the Management and Leadership Principles.

International Law is a system of principles and rules of a legal nature that govern the members of international society, in which Sovereign States, such as Portugal, are prominent, in accordance with their international relations. The importance of international law is related to its very nature, as it is defined as international law and it is intended to apply universally to all subjects of international law (sovereign states).

Community Law is one of the main pillars that make up the European Union. Portugal joined the European Community (EEC) in 1986. Within Community Law there are Community Regulations and Community Directives. The EU Regulation serves as a direct link between the member states, without the need for them to take any action. EU directives are not directly applicable in the legal system of each member state but are of deferred application as they need to be transposed into domestic law.

Company law in Europe is partially codified in Directive (EU) 2017/11332 which brings together a large part of the EU company law rules in a single directive, having as its legal basis Articles 49,50(1) and (2)(g) and 54, second paragraph, of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU). In July 2019, the parliament adopted Directive (EU) 2019/1151 which alerts Directive (EU) 2017/1132 as regards the use of digital tools and processes in the field of company law, which are intended to facilitate the creation of the company by electronic means and to promote online transactions throughout the life cycles of companies.





Regarding Portugal, according to article 1, no. 2 of the Commercial Companies Code (CSC), the requirements of the commercial nature of companies are established. Commercial companies such as our company, which fulfill a substantial requirement, adopt a formal requirement. Companies whose object is the practice of commercial acts must adopt one of the types envisaged in the CSC (art. 1, n2 and 3) - the principle of the typicality of commercial companies.

In the case of Mapp, it is a company formed by quota companies with six partners who, in accordance with the terms of article 197, n 1-3 are jointly and severally liable for all the contributions agreed in the memorandum of association.

In Labour Law, our company believes that sustainable success can only be achieved through its employees, as they are the ones who contribute to the culture that is involved within the company. This policy on health and safety at work is based on Mapp's corporate business principles. Regarding health, we always intend to follow the rules and recommendations of organisations such as ACT and DGS, with the aim of promoting a culture of safety and trying to prevent accidents.

Mapp also has a cookies and data protection policy, to protect not only the security of our service, but also to give security to our customers who are using it, so they can feel comfortable to use our app without worrying that their data can be stolen or tampered with.

In the financial statement we can see that MAPP has an initial investment of 44 927.01 euros to start the activity. On the other hand we can see that there is only one asset, this being the application WAY which registers a value of 44 365.01 euros, with regard to sales our company receives monthly payment from our subscribers.

Regarding salaries, Mapp is made up of six partners and is divided into two types of salary receipts, since 2 of them belong to corporate bodies.





In MAPP, all 6 elements have the same gross salary, which is 705 euros per month, with a daily food subsidy of 4.77 euros.

In the income statement by nature we can conclude that Mapp has a gain of 88,262 euros, despite this value, our expenses with personal and with external services and supplies are even higher, having an accumulated value of 108,324.58 euros.

Also accounting for depreciation of our fixed assets in the amount of €14,974.17, we can conclude that our net result is negative.

With regard to the balance sheet we saw that it is a financial statement that gives a complete picture of the accounting and financial situation of the company, it allows managers to know the company's assets at a given moment.

In the balance sheet we also saw that the total non-current assets are 21 407,90 euros, the subscribed capital is 6000 euros, the net result at the end of the period is 35 036,75 euros and the total equity is 29 036,75 euros.

As far as the economic viability is concerned, we can see that Mapp will have a positive future over the next five years and will be able to fulfill all its obligations and needs and at the same time amortize the initial investment. To reach our break-even point, we would need to have 22,677 subscriptions per year in our app. Our project has an Internal Rate of Return of 73.5%, a Net Present Value of 218 012 euros taking into account the discount rate of 12%, thus having a payback period of about 3 years.





With these values, we hope that our app is recognized in the world market and that it can help as many young people and adults as possible, around the world with big dreams, but reduced budgets. We also want to continue to put sustainability first, using our environmental, social and economic resources in a balanced way without putting at risk the next generations, for this we chose SDG 13 since our goal is to try to make our users more sustainable by seeking less polluting means of transport. And finally, we chose SDG 17 since we intend to create more and more partnerships in order to integrate ourselves into other SDGs.

The implementation of this project was very beneficial for the group itself. Together, we were able to develop personal and professional skills that allow us to grow professionally. Moreover, the work was also a great opportunity to learn more about everything that involves creating both a company and a product orservice.





29- Anexos

Evoução Macroeconómica:

| Indicador | Unidade | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 Po | 2020 Pe |
|--|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| DID | Milhões EUR | 186489,81 | 195947,21 | 205184,12 | 213949,29 | 202455,25 |
| PIB | t.v. volume | 2,0% | 3,5% | 2,8% | 2,5% | -7,6% |
| 12 (0.1) | Milhões EUR | 18061,00 | 19023,00 | 19952,00 | 20800,00 | 19637,00 |
| PIB.per.Capita | t.v. volume | 4.1% | 5,3% | 4.9% | 4.3% | -5.6% |
| | Milhões EUR | 118273.50 | 122556.25 | 127737,35 | 132344,36 | 125423.43 |
| Consumo Privado | t.v. volume | 2,0% | 2,6% | 2,1% | 2,6% | 2,6% |
| 200 | Milhões EUR | 17652,07 | 18264,66 | 19182,30 | 20195,23 | 21151,15 |
| Consumo Público | t.v. volu <mark>m</mark> e | 0,8% | 0,2% | 0,6% | 0.7% | 0,4% |
| | Milhões EUR | 28893,36 | 32887,73 | 35953,44 | 38839,21 | 38627,85 |
| Investimento (FBCE) | % PIB | 15.5% | 16,8% | 17,5% | 18.2% | 19,1% |
| | t.v. volume | 3.6% | 13,8% | 9.3% | 8.0% | -0,5% |
| | Milhões EUR | 14942,324 | 16625,314 | 18003,620 | 18822,468 | 17211,41 |
| FRCE excluindo Construção | % PIB | 8,0% | 8,5% | 8,8% | 8,8% | 8,5% |
| -secondary | t.v. volume | 6,5% | 11,3% | 8,3% | 4,5% | -8,6% |
| Rendimento Nacional Bruto Per Capita | EUR | 17622 | 18577 | 19465 | 20276 | 19344 |
| Taxa de Atividade | % população >15 anos | 58,4% | 58,9% | 59,0% | 59,1% | 58,0% |
| Taxa de Emprego | % população ativa | 51,9% | 53,6% | 54,9% | 55,3% | 54,0% |
| Taxa de Desemprego | % população ativa | 11,1% | 8,9% | 7.0% | 6.5% | 6,8% |
| Saido Orçamental do Setor Público | % PIB | -1,9% | -3,0% | -0,3% | 0.1% | -5,7% |
| Dívida Pública | % PIB | 131,5% | 126,1% | 121,5% | 116,8% | 133,6% |
| Saldo da Balança | Milhões EUR | 2186,1 | 2537,3 | 1137,4 | 820,9 | -2377,4 |
| Corrente | % PIB | 1,2% | 1,3% | 0,6% | 0,4% | -1,2% |
| IHPC-Portugal | t.v. anual | 0,6% | 1,6% | 1,2% | 0,3% | -0,1% |
| Produtividade do trabalho por pessoa empregada (ETC) | t.v. anual | -0,60% | -0,10% | -0,40% | 1,10% | 3,40% |
| Custo do Trabalho- Remunerações | t.v. anual | 3,60% | 6% | 6.40% | 4.60% | 1,10% |
| Custo do trabalho- Por unidade produzida (nominal) | t.v. anual | 0,80% | 2,10% | 3,40% | 1,80% | 9,30% |





Balancete:

Empresa NAPP_MR

NIF: 267825196

Valores em EUR

Grav Movimento, Saldo das somas

Balancete (Período, Acumulado) - PPAP, janeiro (2021) a dezembro (2021)

| Depositos à ordem Depósitos à ordem LX Total da classe Descrição Clientes Clientes-Conta-corrente Clientes-Conta-corrente-Continente-Cutros clientes - consumidor final Fornecedores Fornecedores Conta-corrente Fornecedores Conta-corrente | Débito 161.661,76 161.661,76 161.661,76 161.661,76 Débito 108.562,26 108.562,26 108.552,26 108.552,26 | Crédito 203.337,97 203.337,97 203.337,97 Crédito 108.562.26 | Débito 161.661,76 161.661,76 161.661,76 Acumulado Débito 108.552,26 | Crédito 203.337,97 203.337,97 203.337,97 Crédito | Devedor Saldos | 41.676,21 41.676,21 41.676,21 |
|---|--|--|---|--|--|--|
| Depósitos à ordem LV. Total da classe Descrição Cliertes Cliertes-Conta-correrte Cliertes-Conta-corrente-Continente Cliertes-Conta-correcte-Continente-Cutros clientes - consumidar final Fornecedores | 161.661,76 161.661,76 Período Dóbito 108.562,26 108.562,26 108.562,26 | 203.337,97 203.337,97 Crédito 108.562.26 | 161.661,76 161.661,76 Acumulado Dóbito | 203.337,97 203.337,97 | V2000 V200 | 41.676,21 41.676,21 |
| Total da classe Descrição Cliertes Cliertes-Conta-correite Cliertes-Conta-correite Cliertes-Conta-correite-Continente Cliertes-Conta-correite-Continente-Cutros clientes - consumidor final Fornecedores | 161.661,76 Período Dóbito 108.562,26 108.562,26 106.562,26 | 203.337,97 Crédito 108.562,26 | 161.661,76 Acumulado Débito | 203.337,97 | Approx 1757 | 41.676,21 |
| Pescrição Cliertes Cliertes-Conta-corrente Cliertes-Conta-corrente-Continente Cliertes-Conta-corrente-Continente-Outros clientes - consumidar final Fornecedores | Período Débito 108.552.25 108.562,25 108.562,25 | Crédito 108.562,26 | Acumulado Débito | 80000 | Approx 1757 | data and |
| Cliertes Cliertes-Conta-correcte Cliertes-Conta-correcte-Continente Cliertes-Conta-correcte-Continente-Outros clientes - consumidar final Fornecedores | 108.562.26 108.562.25 108.562.25 | 108.562,26 | Débito | Crédito | Approx 1757 | 40 00 |
| Cliertes Cliertes-Conta-correcte Cliertes-Conta-correcte-Continente Cliertes-Conta-correcte-Continente-Outros clientes - consumidar final Fornecedores | 108.562,25 108.562,25 108.562,25 | 108.562,26 | | Crédito | 100 | |
| Cliertes-Conta-corrente Cliertes-Conta-corrente-Continente Cliertes-Conta-corrente-Continente-Outros clientes - consumidar final Fornecedores | 108.562,25 108.562,26 | | 108 562 25 | | Devedor | Credor |
| Clientes-Conta-corrente-Continente Clientes-Conta-corrente-Continente-Outros clientes - consumidor final Fornecedores | 108.562,25 | 108.562.26 | | 108.562.26 | | |
| Clientes-Conta-corrente-Continente-Outros clientes - consumidor final Fornecedores | | | 108.562,26 | 108.562,26 | | |
| Fornecedores | 108.562.26 | 108.562,26 | 108.562,26 | 108.562,26 | | |
| | | 108 562.26 | 108.562.26 | 108.562.26 | | |
| Fornecedores-Conta-corrente | 175.926,40 | 175.926,40 | 175.926,40 | 175.926,40 | | |
| | 175.926,40 | 175.926,40 | 175.926,40 | 175.926,40 | | |
| Fornecedores-Conta-corrente-Continente | 175.926.40 | 175.926,40 | 175.926.40 | 175.926.40 | | |
| Fornecedores-Conta-corrente-Continente-Outros fornecedores | 175.926,40 | 175.926,40 | 175.926,40 | 175.926,40 | | |
| Pessoal | 56.790,78 | 56.790,78 | 56.790,78 | 56.790,78 | | |
| Pessoal-Remunerações a pagar | 56.790.78 | 56.790,78 | 56.790.78 | 56.790.78 | | |
| Pessoal-Remunerações a pagar-Orgãos sociais | 18.930,26 | 18.930,26 | 18.930,26 | 18.930,26 | | |
| Pessoal-Remunerações a pagar-Possoal | 37.860,52 | 37.860,52 | 37.860,52 | 37,860,52 | | |
| Estado e outros entes públicos | 91.032.38 | 99.800,82 | 91.032,38 | 99.800.82 | | 8.768,44 |
| Retenção de Impostos sobre rendimentos | 1.848,00 | 2.184,00 | 1.848,00 | 2.184,00 | | 335,00 |
| Retenção de impostos sobre rendimentos-Trabalho dependente | 1.848,00 | 2.184,00 | 1.848,00 | 2.184,00 | | 336,00 |
| Retenção de impostos sobre rendimentos-Trabalho dependente-Retenção IRS | 1.848,00 | 2.184,00 | 1.848,00 | 2.184,00 | | 336,00 |
| Retenção de impostos sobre rendimentos-Trabalho dependente-Retenção IRS-Continente | 1.848,00 | 2.184,00 | 1.848,00 | 2.184,00 | | 336,00 |
| IVA - Imposto sobre o valor acrescentado | 71.341,58 | 76.832,94 | 71.341,58 | 76.832,94 | | 5.491,36 |
| IVA - Dedutivel | 23.984,60 | 23.984,60 | 23.984,60 | 23.984,60 | | |
| IVA - Dedutivel-Investimentos | 8.295,90 | 8.295,90 | 8.295,90 | 8.295,90 | | |
| IVA - Dedutivel-Investimentos-Normal | 8.295,90 | 8.295,90 | 8.295,90 | 8.295,90 | | |
| IVA - Dedutivel-Investimentos-Normal Operações gerais | 8.295,90 | 8.295,90 | 8.295,90 | 8.295,90 | | |
| IVA - Dedutivel-Investimentos-Normal-Operações gerais-Continente | 8.295,90 | 8.295,90 | 8.295,90 | 8.295,90 | | |
| IVA - Dedutível-Outros bens e serviços | 15.688,70 | 15.688,70 | 15.688,70 | 15.688,70 | | |
| IVA - Dedutivel-Outros bans a serviços-Normal | 15.688,70 | 15.688,70 | 15.688,70 | 15.688,70 | | |
| IVA - Dedutivel-Outros bens e serviços-Normal-Operações gerais | 15.688,70 | 15.688,70 | 15.688,70 | 15.688,70 | | |
| IVA - Dedutivel-Outros bens e serviços Normal-Operações | 15.686,70 | 15.688,70 | 15.688,70 | 15.688,70 | | |
| VA - Liquidado | | | 20.300.26 | | | |
| | Estado e outros entes públicos Retenção de impostos sobre rendimentos Retenção de impostos sobre rendimentos Trabalho dependente Retenção de impostos sobre rendimentos-Trabalho dependente-Retenção RS Retenção de impostos sobre rendimentos-Trabalho dependente-Retenção RS Retenção de impostos sobre rendimentos-Trabalho dependente-Retenção RS-Contrinento IVA - Industria de l'Allemania de | Stado e subros entes públicos 91.032.38 | Estado e outros entes públicos 91.032.38 99.800.82 Retenção de Impostos sobre rendimentos 1.846,00 2.184,00 Retenção de Impostos sobre rendimentos Trabalho dependente 1.846,00 2.184,00 Retenção de impostos sobre rendimentos-Trabalho 1.848,00 2.184,00 despendente-Retenção IMS 1.848,00 2.184,00 despendente-Retenção IMS-Contrinente 1.848,00 2.184,00 VA - Impostos sobre rendimentos-Trabalho 1.848,00 2.184,00 dependente-Retenção IMS-Contrinente 71.341,58 76.832,94 VA - Dedutivel - Retenção IMS-Contrinente 2.994,60 23.944,60 VA - Dedutivel-Investimentos-Normal Operações gerais 8.295,90 8.295,90 VA - Dedutivel-Investimentos-Normal-Operações gerais-Continente 8.295,90 8.295,90 VA - Dedutivel-Outros bens a serviços-Normal-Operações gerais-Continente 8.295,90 1.5 | State Stat | Sestado e outros erizes públicos 91.032.33 99.800.32 91.032.33 99.800.32 | Section Sect |

ina 1 / 5 Enitido por Ensiso (Pawered by - 10Conline - https://www.tsconline.p





NIF: 267825196 Valores em EUR Empresa MAPP_MR Conta 11 até 89

Balancete (Período, Acumulado) - PPAP, janeiro (2021) a dezembro (2021)

| Conta | Descrição | Período | | Acumulado | | Saldos | |
|----------|--|------------|------------|------------|------------|----------------|-----------|
| Conta | | Débito | Crédito | Débite | Crédito | Devedor | Credo |
| | Transporte classe | 432.311.82 | 441.080.26 | 432.311.82 | 441.080,26 | | 8.768,44 |
| 24333 | IVA - Liquidado-Outros bens e serviços | 20.300,25 | 20.300,26 | 20.300,26 | 20.300,26 | | |
| 243333 | IVA - Liquidade-Outros bens o serviços-Normal | 20.300,26 | 20.300,26 | 20.300,26 | 20.300,26 | | |
| 2433331 | IVA - Liquidado-Outros bens e serviços-Normal-Operações gerais | 20.300,25 | 20.300,26 | 20.300,26 | 20.300,26 | | |
| 24333311 | IVA - Liquidado-Outres bens e serviços-Normal-Operações gerais-Continente | 20.300,26 | 20.300,26 | 20.300,26 | 20.300,26 | | |
| 2435 | IVA - Apuramento | 20.932,81 | 26,424,17 | 20.932,81 | 26.424,17 | | 5.491,36 |
| 2437 | IVA - A recuperar | 6,123,91 | 6.123,91 | 6.123,91 | 6.123,91 | | |
| 245 | Contribuições para a segurança social | 17.532.60 | 20.445.48 | 17.532.60 | 20.445.48 | | 2.912.88 |
| 2451 | Contribuições para a segurança social-Segurança social | 17.532,60 | 20.445,48 | 17.532,60 | 20.445,48 | | 2.912,88 |
| 24511 | Contribuições para a segurança social-Segurança social-Orgãos sociais | 5.862,20 | 6.815,16 | 5.862,20 | 6.915,16 | | 952,96 |
| 24512 | Contribuições para a segurança social-Segurança social-Pessoal | 11.670,40 | 13.630,32 | 11.670,40 | 13.530,32 | | 1.959,92 |
| 247 | Fundo garantia salarial | 310,20 | 338,40 | 310,20 | 338,40 | | 28,20 |
| 2471 | Fundo garantia salarial-Fundo compensação | 310,20 | 338,40 | 310,20 | 338,40 | | 28,20 |
| 25 | Accionistas / sócios | | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | | |
| 262 | Quotas não liberadas | | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | | |
| 2621 | Quotas não liberadas-Marta Rodrigues | | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | | |
| 2622 | Quotas não liberadas Hussein Daudali | | 1.000,00 | 1.000,00 | 1,000,00 | | |
| 2623 | Quotas não liberadas-Margarida Ribeiro | | 1.000,00 | 1.000.00 | 1,000,00 | | |
| 2624 | Quotas não liberadas-Inês Florêncio | | 1.000,00 | 1.000,00 | 1,000,00 | | |
| 2625 | Quotas não liberadas-Daniela Diogo | | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | | |
| 2626 | Quotas não liberadas-Sofia Teixeira | | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | | |
| | Total da classe | 432.311,82 | 447.080,26 | 438,311,82 | 447.089,26 | , , | 8.768,44 |
| Conta | Descrição | Período | | Acumulado | | Saldos | |
| Conta | Descrição | Debito | Crédito | Débito | Crédito | Devedor | Credo |
| 41 | investimentos financeiros | 312,95 | | 312,96 | | 312,96 | |
| 414 | Investimentos neutras empresas | 312,96 | | 312,96 | | 312,96 | |
| 4141 | Participações de capital | 312,96 | | 312,96 | | 312,96 | |
| 44 | Activos intangiveis | 36.069,11 | 14.974,17 | 36.069,11 | 14.974,17 | 21.094,94 | |
| 442 | Projetos de desenvolvimento | 36.069,11 | | 36.069.11 | | 36.069.11 | |
| 448 | Amortizações acumuladas | | 14.974,17 | | 14.974,17 | | 14.974,17 |
| 4482 | Amortizações acumuladas Projetos de desenvolvimento | | 14.974,17 | | 14.974,17 | | 14.974,17 |
| | Total da classe | 36.382.07 | 14.974.17 | 36,382,07 | 14.974,17 | 21.407.90 | |

NIF: 267825196 Valores em EUR

Balancete (Período, Acumulado) - PPAP, janeiro (2021) a dezembro (2021)

| Conta | Descrição | Periodo | | Acumulado | | Saldos | |
|----------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| Conta | Descrição | Débito | Crédito | Débito | Crédito | Devedor | Crede |
| 51 | Capital | | | | 6.000.00 | | 6.000.0 |
| 511 | Capital social | 0. | | | 6.000,00 | | 6.000,0 |
| 1 | Tetal da classe | | 63 | 9.77 | 5.000,00 | 57 Y.S. | 6.000,0 |
| -100000 | EN0034040 | Período | | Acumulado | | Saldos | |
| Conta | Descrição | Débito | Crédito | Débito | Crédito | Devedor | Credo |
| 62 | Fornecimentos e serviços externos | 68.773,19 | 39.894,31 | 68.773,19 | 39.894,31 | 28.878,88 | |
| 622 | Serviços especializades | 26.182,88 | 1,280,48 | 26.192,88 | 1.280,48 | 24.902,40 | |
| 5221 | Serviços especializados-Trabalhos especializados | 23.275,40 | 325,20 | 23.276,40 | 325,20 | 22.951,20 | |
| 62211 | Serviços especializados-Trabalhos especializados-Continente | 23.276,40 | 325,20 | 23.276,40 | 325,20 | 22.951,20 | |
| 622111 | Servicos especializados-Trabalhos especializados-Continente-Operações perais | 23.276,40 | 325,20 | 23.276,40 | 325,20 | 22.951,20 | |
| 6221111 | Serviços especializados-Trabalhos especializados-Continente-Operações gerais-IVA dedutivel | 23.276,40 | 325,20 | 23.276,40 | 325,20 | 22.951,20 | |
| 62211113 | Serviços especializados-Frabalhos especializados-Continente-Operações gerais-IVA dedutivel-Normal | 23.276,40 | 325,20 | 23.276,40 | 325,20 | 22.951,20 | |
| 6222 | Serviços especializados Publicidade e propaganda | 1.951,20 | | 1.951,20 | | 1.951,20 | |
| 62221 | Serviços especializados-Publicidade e propaganda-Continente | 1.951,20 | | 1.951,20 | | 1.951,20 | |
| 622211 | Serviços especializados Publicidade e propeganda-Cuntinente-Operações gerais | 1.951,20 | | 1.951,20 | | 1.951,20 | |
| 6222111 | Serviços especializados-Publicidade e propaganda-Continente-Operações gerais-IVA dedutivel | 1.951,20 | | 1.951,20 | | 1.951,20 | |
| 62221113 | Serviços especializados-Publicidade e propaganda-Continente-Operações gerais-IVA dedutivel-Normal | 1.951,20 | | 1.951,20 | | 1.951,20 | |
| 6223 | Serviços especializados-Vigiláncia e segurança | 955,28 | 955,28 | 955,28 | 955,28 | | |
| 62231 | Serviços especializados-Vigilância e segurança-Continente | 955,28 | 955,28 | 955,28 | 955,28 | | |
| 622311 | Serviços especializados-Vigilância e segurança-Continente-Operações gerais | 955,28 | 955,28 | 955,28 | 955,28 | | |
| 6223111 | Serviços especializados-Vigilância e segurança-Continente-Operações gerais-IVA dedutível | 955,28 | 955,28 | 955,28 | 955,28 | | |
| 62231113 | Serviços especializados-Vigilância e segurança-Continente-Operações gerals-IVA dedutível-Normal | 955,28 | 955,28 | 955,28 | 955,28 | | |
| 626 | Serviços diversos | 42.590,31 | 38.613.83 | 42.590,31 | 38.613,83 | 3.976,48 | |
| 6261 | Serviços diversos-Rendas e alugueres | 2.925,80 | | 2.926,80 | | 2.926,80 | |
| 62611 | Serviços diversos-Rendas e alugueres-Continente | 2.926,80 | | 2.926,80 | | 2.926,80 | |
| 626111 | Serviços diversos-Rendas e alugueres-Continente-Operações gerais | 2.925,80 | | 2.926,80 | | 2.926.80 | |
| 6261111 | Serviços diversos Rendas e alugueres-Continente-Operações gerais-IVA dedutível | 2.926,80 | | 2.926,80 | | 2.926,80 | |
| 62611113 | Serviços diversos-Rendas e alugueres-Continente-Operações gerais-IYA dedutivel-Normal | 2.926,80 | | 2.926,80 | | 2.926,80 | |
| 6262 | Serviços diversos-Comunicação | 487,68 | | 497,68 | | 487,68 | |

Emitide por Ensine (Powered by - TOConline - https://www.toconline.pt)





Empresa MAPP_MR Conta 11 até 89 Grau Movimento, Saldo da

Balancete (Período, Acumulado) - PPAP, janeiro (2021) a dezembro (2021)

| Descrição | Período | | Acumulado | | Saldos | |
|---|--|--|---|--|--|--|
| — Descrição | Débito | Crédito | Débito | Crédito | Devedor | Credo |
| Transporte classe | 68.773,19 | 39.894,31 | 68.773,19 | 39.894,31 | 28.878,88 | |
| Serviços diversos-Comunicação-Continente | 487,68 | | 487,68 | | 487,68 | |
| Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais | 487,68 | | 487,68 | | 487,68 | |
| Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais-IVA dedutível | 487,68 | | 487,68 | | 487,68 | |
| Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais-IVA dedutível-Normal | 487,68 | | 487,68 | | 487,68 | |
| Serviços diversos-Contencioso e notariado | 562.00 | | 562,00 | | 562.00 | |
| Serviços diversos-Contencioso e notariado-Continente | 562,00 | | 562,00 | | 562,00 | |
| Serviços diversos-Contencioso e notariado-Continente-Operações isentas | 562,00 | | 562,00 | | 562,00 | |
| Serviços diversos-Limpeza: higiene e conforto | 38.613.83 | 38.613.83 | 38,613,83 | 38.613.83 | | |
| Serviços diversos-Limpeza, higiene e conforto-Continente | 38.613,83 | 38.613,83 | 38.613,83 | 38.613,83 | | |
| Serviços diversos-Limpeza, higiene e conforto-Continente-Operações gerais | 38.613,83 | 38.613,83 | 38.613,83 | 38.613,83 | | |
| Serviços diversos-Limpeza, higiene e conforto-Continente-Operações gerais-IVA dedutível | 38.613.83 | 38.613,83 | 38.613.83 | 38.613,83 | | |
| Serviços diversos-Limpeza, higiene e conforto-Continente-Operações gerais-IVA dedutivel-Normal | 38.613,83 | 38.613,83 | 38.613,83 | 38.613,83 | | |
| Gastos com o pessoal | 79.445,70 | | 79.445,70 | | 79.445,70 | |
| Gastos com o pessoal-Orgãos sociais | 21,815,56 | | 21.815,56 | | 21.815,56 | |
| Gastos com o pessoal-Orgãos sociais-Vencimentos mensais | 16.920,00 | | 16.920,00 | | 16.920,00 | |
| Gastos com o pessoal-Orgãos sociais-Subsídio férias | 1.281,82 | | 1.281,82 | | 1.281,82 | |
| Gastos com o pessoal-Orgãos sociais-Subsídio natal | 1.410.00 | | 1,410.00 | | 1.410.00 | |
| Gastos com o pessoal-Orgãos sociais-Subsídio de alimentação | 2.203,74 | | 2.203,74 | | 2.203,74 | |
| Gastos com o pessoal-Pessoal | 43.631,12 | | 43.631,12 | | 43.631,12 | |
| Gastos com o pessoal-Pessoal-Vencimentos mensais | 33.840,00 | | 33.840,00 | | 33.840,00 | |
| Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsídio férias | 2.563,64 | | 2,563,64 | | 2.563,64 | |
| Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsídio natal | 2.820,00 | | 2.820,00 | | 2.820,00 | |
| Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsídio de alimentação | 4.407,48 | | 4.407,48 | | 4.407,48 | |
| Encargos sobre remunerações | 13.999,02 | | 13.999,02 | | 13.999,02 | |
| Encargos sobre remunerações-Orgãos sociais | 4.657,86 | | 4.657,86 | | 4.657,86 | |
| Encargos sobre remunerações-Pessoal | 9.341,16 | | 9.341,16 | | 9.341,16 | |
| Gastos de depreciação e de amortização | 14.974,17 | | 14.974,17 | | 14.974,17 | |
| Activos intangíveis | 14.974,17 | | 14.974,17 | | 14.974,17 | |
| Activos intangíveis-Projetos de desenvolvimento | 14.974,17 | | 14.974,17 | | 14.974,17 | |
| | Serviços diversos-Comunicação-Continente Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais-IVA dedutírel Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais-IVA dedutírel-Normal Serviços diversos-Contencioso e notariado Serviços diversos-Contencioso e notariado Serviços diversos-Contencioso e notariado-Continente Serviços diversos-Contencioso e notariado-Continente Serviços diversos-Unipera, higiene e conforto Serviços diversos-Unipera, higiene e conforto-Continente Serviços diversos-Unipera, higiene e conforto-Continente Serviços diversos-Unipera, higiene e conforto-Continente-Operações gerais Serviços diversos-Unipera, higiene e conforto-Continente-Operações gerais-IVA dedutível-Normal Gastos com o pessoal-Orgãos sociais-Subsidio férias Gastos com o pessoal-Orgãos sociais-Subsidio férias Gastos com o pessoal-Orgãos sociais-Subsidio de alimentação Gastos com o pessoal-Orgãos sociais-Subsidio de alimentação Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsidio férias Gastos com o pessoal-Pessoal-Vencimentos mensais Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsidio de alimentação Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsidio férias Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsidio ferias Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsidio ferias Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsidio natal Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsidio ferias Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsidio ferias Gastos com o pessoal-Pessoal-Subsidio natal Gastos com o pessoal- | Debito Debito Poblito Poblit | Descrição Débito Crédito Transporte classe 68.773.19 39.894,31 Serviços diversos-Comunicação-Continente 487,68 Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais 481,68 Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais-IVA 487,68 dedutire-Hormal 487,68 Serviços diversos-Contencioso e notariado-Cortinente 562,00 Serviços diversos-Contencioso e notariado-Cortinente 562,00 Serviços diversos-Contencioso e notariado-Cortinente Operações 562,00 Isentas Serviços diversos-Limpeza higiene e conforto 38.613.83 38.613.83 Serviços diversos-Limpeza higiene e conforto-Continente Operações 36.613.83 38.613.83 Serviços diversos-Limpeza higiene e conforto-Continente-Operações 38.613.83 38 | Descrição Débito Crédito Débito Transporte classe 68.773.19 39.894,31 68.773.19 Serviços diversos-Comunicação-Continente 487,68 487,68 487,68 Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais 481,68 487,68 487,68 Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais IVA dedutire-Normal 487,68 487,68 487,68 Serviços diversos-Contencioso e notariado Cortinente 562,00 562,00 562,00 Serviços diversos-Contencioso e notariado-Cortinente Operações gerais idversos diversos climpeza higiene e conforto 38,613,83 38,613,83 38,613,83 Serviços diversos-Limpeza higiene e conforto 38,613,83 38,613,83 38,613,83 38,613,83 Serviços diversos-Limpeza higiene e conforto-Continente-Operações gerais VA destrivel 38,613,83 38,613,83 38,613,83 38,613,83 Serviços diversos-Limpeza higiene e conforto-Continente-Operações gerais VA destrivel A destr | Descrição Débito Crédito Débito Crédito Transporte classe 68.773,19 39.894,31 68.773,19 39.894,31 Serviços diversos-Comunicação-Continente Operações gerais 487,68 487,68 487,68 Serviços diversos-Comunicação-Continente-Operações gerais IVA debiturel 487,68 487,68 487,68 Serviços diversos-Contencioso e notariado Continente Operações gerais IVA dediturel Nomal 562,00 562,00 562,00 Serviços diversos-Contencioso e notariado Cortinente 562,00 562,00 562,00 Serviços diversos-Cumencoso e notariado Cortinente 562,00 562,00 562,00 Serviços diversos-Limpeza higiene e cortiorto Continente Operações gerais IVA devidurel 38,613,83 | Descrição Débito Crédito Débito Crédito Devedor Enviços diversos-Cemunicação-Continente 487,08 487,08 487,08 487,08 487,08 487,68 |

Balancete (Período, Acumulado) - PPAP, janeiro (2021) a dezembro (2021)

| Conta | Descricão | Periodo | | Acumulado | | Saidos | |
|--------|--|------------|------------|------------|------------|---------|-----------|
| Conta | Descrição | Débito | Crédito | Débito | Crédito | Devedor | Credor |
| 72 | Prestações de serviços | | 88.262,00 | | 88.262,00 | | 88.252,00 |
| 721 | Prestações de serviços-Serviço A | | 88.262,00 | | 88.262,00 | | 88.262,00 |
| 7211 | Prestações de serviços-Serviço A-Continente | | 88.252,00 | | 88.262,00 | | 88.262,00 |
| 72111 | Prestações de serviços-Serviço A-Continente-IVA liquidado | | 88.262,00 | | 88.262,00 | | 88.262,00 |
| 721113 | Prestações de serviços-Serviço A-Continente-IVA liquidado-Normal | V-1 | 88.262,00 | | 88.262,00 | N. 1988 | 88.262,00 |
| | Total da classe | | 88.262,00 | | 88.262,00 | | 88.262,00 |
| | Total | 793 548 71 | 793 548 71 | 799 548 71 | 799 548 71 | 0.00 | 0.00 |





30 - Webgrafia:

- 3

https://www.pordata.pt/Portugal/Popula%c3%a7%c3%a3o+empregada+total+e+por+grandes+sectores+de+actividade+econ%c3%b3mica-32-2745

https://repositorio.ul.pt/bitstream/10451/18006/2/ulfpie047151_tm_anexos.pdf

- 4

https://www.pordata.pt/Portugal/Popula%c3%a7%c3%a3o+empregada+total+e+por+grandes+sectores+de+actividade+econ%c3%b3mica-32-2745

https://professorluizroberto.com/atividades-economicas-setor-quaternario/

https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=531956855&DESTAQUESmodo=2

https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUES
dest_boui=531958912&DESTAQUESmodo=2

http://www.turismodeportugal.pt/pt/Turismo_Portugal/visao_geral/Paginas/default_ aspx

- 5

https://ue.missaoportugal.mne.gov.pt/pt/portugal/sobre-portugal/economia

- 8

https://mychange.pt/tag/gestao/

https://blog.gointegro.com/pt/3-conceitos-que-vao-te-ajudar-a-impulsionar-a-employee-experience-em-sua-organizacao

https://pt.linkedin.com/pulse/voc%C3%AA-j%C3%A1-ouviu-falar-em-ex-employe e-experience-marcelo-ramos





- 9

https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/publicacoes/1312

https://www.gee.gov.pt/pt/indicadores-diarios/ultimos-indicadores/31391-ine-estat isticas-do-turismo-5

https://business.turismodeportugal.pt/pt/Gerir/covid-19/Paginas/perspetivas-impactes-economicos-covid-19.aspx

https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUES
dest_boui=472730981&DESTAQUESmodo=2

- 10

https://expresso.pt/economia/2022-03-26-Efeitos-da-guerra-menos-fabricas-a-produzir-produtos-mais-caros-e-menos-rendimento-para-os-comprar-e74b197a

https://eco.sapo.pt/2022/03/08/economia-portuguesa-vai-travar-por-causa-da-guerra-mas-ultrapassara-nivel-de-2019-diz-iseg/

https://expresso.pt/premio-nacional-turismo/2022-03-28-A-guerra-na-Ucrania-valoriza-o-destino-Portugal-0b07550e

https://unric.org/pt/guerra-na-ucrania-pode-ameacar-recuperacao-do-turismo-global/

- 18

https://www.nfs-advogados.com/direito-do-trabalho-pratica-especializada.html#.YnPFN33MLrc

https://www.janusonline.pt/arquivo/2004/2004 3 1 6.html

- 19

https://dre.pt/dre/lexionario/termo/principio-primado-direito-uniao-europeia





- 20

https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pt/sheet/35/o-direito-das-sociedades
https://static1.squarespace.com/static/58596f8a29687fe710cf45cd/t/5e73569fc0
821f49f606a6f1/1584617128463/2020-08+-+401-570+-+LA-PV.pdf

https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/25669/1/Direito%20para%20 a%20Economia%20e%20Gest%C3%A3o%20-%20Cap.pdf

