

**Universidade do Minho**

Escola de Engenharia

MESTRADO EM ENGENHARIA INFORMÁTICA

MESTRADO INTEGRADO EM ENGENHARIA INFORMÁTICA

**UNIDADE CURRICULAR DE**

**PROJETO EM ENGENHARIA INFORMÁTICA**

ANO LETIVO DE 2020/2021

## Modelo de Negócio (*Business Case*)

### InFin

*“Automating enterprises financial data  
management and analytics”*

ID Documento	BC-202101-PEI2020-InFin
Versão	1.0
Acesso	Restrito
Data de emissão	31 de janeiro de 2021
Autores	<b>Grupo InFinions</b> Bárbara Andreia Cardoso Ferreira, a80453, MIEI Bruno Manuel Chaves Martins, a80410, MIEI Catarina Araújo Machado, a81047, MIEI Eduardo Jorge Lima Pinto Barbosa, a83344, MIEI Filipe Pimenta Oliveira Monteiro, a80229, MIEI Jéssica Andreia Fernandes Lemos, a82061, MIEI João Manuel Pós de Mina Grenhas, pg33874, MEI João Pedro Machado Vilaça, a82339, MIEI Márcio Alexandre Mota Sousa, a82400, MIEI
Destinatário	PEI2020



Data de receção	
Responsável	
Avaliação	
Observações	

## Modelo de Negócio (Business Case)

### InFin

*“Automating enterprises financial data management and analytics”*

**Grupo InFinions**



# Resumo

O tema deste projeto nasce no âmbito da UC de PEI, ano letivo de 2020/2021, onde se lançou o desafio de levantar e implementar uma ideia suscetível de resultar num produto que apoiasse um modelo de negócio. A ideia subjacente a este projeto é uma **aplicação de apoio à gestão e controlo financeiro de faturas, com foco nos fornecedores mas também em receitas e orçamentos**.

**Este documento constitui o relatório da formulação do modelo de negócio do produto.**

Para informações técnicas, consultar por favor o relatório técnico do projeto (em separado). Nesse relatório irá encontrar-se, em particular, um glossário mais completo.

**Área de Aplicação:** Desenho e implementação de modelos de negócio sobre produtos de software.

**Palavras-Chave:** Modelos de negócio *startup*. Aplicações web. Aplicações financeiras.



# Índice

<b>Resumo</b>	<b>2</b>
Índice	<b>3</b>
<b>Introdução</b>	<b>7</b>
Contextualização	7
Estrutura deste Documento	8
Partes Interessadas	8
Glossário	9
<b>Siglas, acrónimos e abreviaturas</b>	<b>9</b>
Factos e Assunções Relevantes	10
Factos	10
Digitalização	10
Faturas	10
Aplicações informáticas de faturação/ERP	10
<b>SAFT</b>	<b>10</b>
<b>Portal da AT</b>	<b>11</b>
<b>Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro</b>	<b>11</b>
Assunções Relevantes	11
Opções e Restrições	11
<b>Arquitetura Geral da Solução</b>	<b>11</b>
<b>Descoberta do Modelo</b>	<b>11</b>
<b>Metodologia Seguida</b>	<b>11</b>
<b>Proposta de Valor</b>	<b>12</b>
Customer Jobs	13
(Customer) Pains	13
(Customer) Gains	13
Pain Relievers	13
Gain Creators	13
Products & Services	13
Resumo “TL DR”	14
<b>Análise do Mercado</b>	<b>14</b>
Dimensão do Mercado	14
Crescimento	14
Oferta	14
Concorrência	15

<b>Análise Estratégica</b>	<b>16</b>
Cadeia de Valor	16
Vantagens Competitivas	16
Estratégia	16
Missão	17
PEST+	17
Indústria	17
Concorrentes	17
Forças e Fraquezas	17
Oportunidades e Ameaças	17
<b>Modelo de Negócio</b>	<b>18</b>
Key Partners	18
Key Activities	18
Key Resources	18
Value Propositions	18
Customer Relationships	19
Channels	19
Customer Segments	19
Cost Structure	19
Revenue Streams	19
<b>Avaliação Económico-Financeira</b>	<b>20</b>
Pressupostos	20
VN	20
CMVMC	20
FSE	20
Gastos com Pessoal	21
Investimento	21
Financiamento	21
Plano Financeiro	21
Avaliação	21
<b>Conclusões e Trabalho Futuro</b>	<b>22</b>
Reflexão Crítica	22
Trabalho Futuro	22
<b>Anexos</b>	<b>23</b>
Análise Financeira	23



# 1. Introdução

## 1.1. Contextualização

Esta secção elabora sobre o contexto, problemas e oportunidades.

No âmbito da participação de alguns membros do grupo em associações, constatou-se da dificuldade associada à gestão financeira das organizações, devido à exigência de rigor e à quantidade de conceitos envolvidos.

Isto associa-se, frequentemente, a **faturas de fornecedores**, cujo pagamento é necessário controlar, em conjunto com a conta bancária. Frequentemente, ocorre **dificuldade em encontrar as faturas materiais**, para verificação.

Também há quem valorize o controlo financeiro: do **pagamento de salários (e simulação)**; do **recebimento de faturas emitidas**, o **cash-flow**, o cumprimento de **limites orçamentais** por departamento.

A **conciliação bancária** associada a todos estes procedimentos é uma área, algo fastidiosa, que também consome tempo, e difícil de automatizar. Porquê? Não se trata simplesmente de importar movimentos, é preciso fazê-los corresponder a despesas e receitas documentadas contabilisticamente.

Ocorre que esta gestão é muitas vezes baseada em processos que se verifica estarem frequentemente associados à **gestão manual de folhas de cálculo** (cf. Excel), quiçá bastante elaboradas, **consumindo tempo** e possibilitando o **erro humano**. Há **software de solução** mas revela-se ou **muito dispendioso ou muito complexo** de usar por pequenas organizações.

Analisando os serviços da AT, constatou-se ser possível obter **automaticamente** determinada informação sobre faturas de fornecedores, mensalmente carregadas pelos emissores no sistema da AT.

Adicionalmente, há facilidades tecnológicas que permitem, não só a digitalização, mas também o reconhecimento de caracteres.

Quanto à informação relacionada com movimentos bancários, a SIBS disponibiliza uma API para interface com os bancos portugueses. Temos informações de que, na União Europeia, todos os bancos têm de fornecer interfaces web API gratuitas para a obtenção de movimentos bancários (Open Banking - Diretiva (UE) 2015/2366 (DSP2)).

Nasceu então, no âmbito da UC PEI, 2020/2021, o projeto de software **InFin**, para um sistema que:

- automatizando processos,
- facilite significativamente a gestão financeira duma pequena organização,
- especialmente no que diz respeito às contas a pagar (referentes a faturas de fornecedores, automaticamente recolhidas e categorizadas),
- sem esquecer que há quem valorize tarefas e controlo financeiro adicionais (como análise e previsão financeira).

Nomeadamente, pretende-se substituir o uso sistemático de folhas de cálculo para gestão financeira.



***“Automating enterprises financial data management and analytics”***

## 1.2. Estrutura deste Documento

Este documento divide-se nas seguintes partes principais:

- Introdução e contextualização;
- Metodologia;
- Proposta de Valor;
- Análise do Mercado;
- Análise Estratégica;
- Modelo de Negócio;
- Avaliação Económico-Financeira.

## 1.3. Partes Interessadas

Tabela de partes interessadas no sistema:

Nome	Expectativas
Equipa de responsáveis da UC de PEI; supervisor/orientador Paulo Afonso	Um modelo de negócio viável, associado ao produto InFin, modelado pelas metodologias elencadas durante o semestre letivo.
<b>Investidor</b>	Um modelo de negócio com perspetivas de rentabilidade a médio e longo prazo, que possibilite a recuperação do investimento e a obtenção de lucro.
<b>Investidor/Banco</b>	Um modelo de negócio com perspetivas de rentabilidade a médio e longo prazo, com baixo risco de incumprimento de empréstimos concedidos à empresa.
<b>Utilizadores e Clientes</b>	Um modelo de negócio que proporcione um custo acessível, mas também que confira condições de estabilidade e evolução do produto de software em causa, bem como a futuros projetos da empresa que possam vir a interessar ao utilizador.

## 1.4. Glossário

Não foi sentida a necessidade da definição de termos específicos do âmbito deste Business Case.

Para outros termos, referentes ao projeto, consultar por favor o relatório técnico.

## 1.5. Siglas, acrónimos e abreviaturas

AT	Autoridade Tributária e Aduaneira (de Portugal)
Cf.	Confrontar, ver também
ERP	ERP é o acrónimo do termo inglês <i>Enterprise Resource Planning</i> (Planeamento de Recursos Empresariais). “O ERP é um software de gestão de processos de negócio que gere e integra as atividades de finanças, cadeia de fornecimento, operações, relatórios, fabrico e recursos humanos de uma empresa.” (in <a href="https://dynamics.microsoft.com/pt-pt/erp/what-is-erp/">https://dynamics.microsoft.com/pt-pt/erp/what-is-erp/</a> , 01/11/2020)
Ex.	Exemplo
MEI	Mestrado em Engenharia Informática, UMinho
MIEI, MiEI	Mestrado Integrado em Engenharia Informática, UMinho
PEI	Projeto em Engenharia Informática, uma UC de MEI e MIEI, UMinho.
PEST	Política, Económica, Social e Tecnológica
PEST+	PEST + Ambiental e Legal
PME	Micro, pequena ou média empresa; Micro, pequenas e médias empresas.
RGPD	Regulamento Geral de Proteção de Dados – cf. <i>General Data Protection Regulation</i> – <i>GDPR</i> .
SAF-T ou SAFT	SAF-T (PT): Standard Audit File for Tax purposes Portuguese edition) Ficheiro Normalizado de Exportação de Dados criado pela Portaria nº 321-A/2007, de 26/03. SAF-T (PT) “é um ficheiro normalizado (em formato XML) com o objetivo de permitir uma exportação fácil, e em qualquer altura, de um conjunto predefinido de registos contabilísticos, <b>de faturação, de documentos de transporte e recibos emitidos</b> , num formato legível e comum, independentemente do programa utilizado, sem afetar a estrutura interna da base de dados do programa ou a sua funcionalidade.” (in

	<a href="https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/apoio_contribuinte/SAFT_PT/Paginas/news-saf-t-pt.aspx">https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/apoio_contribuinte/SAFT_PT/Paginas/news-saf-t-pt.aspx</a> , 01/11/2020)
TL DR	"Too Long; Didn't Read."
UC	Unidade Curricular

## 1.6. Factos e Assunções Relevantes

### 1.6.1 Factos

#### *Digitalização*

Existem tecnologias maduras disponíveis para digitalização e OCR.

#### *Faturas*

Existem diversos documentos financeiros de compra e venda de bens e serviços (fatura + recibo, fatura simplificada, fatura-recibo), e documentos de ajuste (nota de débito, nota de crédito). **Para simplificar, será comum referir-nos aos diversos documentos como faturas.** Entretanto, discrimine-se:

- **Fatura + recibo:** a fatura emite-se e é entregue ao destinatário, que assim toma conhecimento da dívida, além de prazo e meios de pagamento; quando o pagamento chega, é emitido o respetivo **recibo**, entregue ao mesmo destinatário.
- **Fatura simplificada e fatura-recibo:** fatura e recibo no mesmo documento; é emitida quando existe pagamento a pronto.
- **Nota de débito:** documento de ajuste semelhante à fatura em termos de liquidação e pagamento.
- **Nota de crédito:** documento de ajuste a favor do cliente, por exemplo, por motivo de devolução; este documento pode ser usado para liquidar ou anular faturas.

#### *Aplicações informáticas de faturação/ERP*

Existem muitos fornecedores de aplicações de faturação no mercado, frequentemente referenciadas pelo acrónimo ERP. "A maior parte das empresas possuem um sistema de finanças e operações, mas a maior parte do software existente não vai além dos processos de negócio diários, não sendo capaz de auxiliar o crescimento futuro do negócio." (in <https://dynamics.microsoft.com/pt-pt/erp/what-is-erp/>, 01/11/2020)

#### *SAFT*

As aplicações de faturação certificadas pela Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) têm a possibilidade de gerar o SAFT mensal (bem como outro mais completo), depois carregado no portal da AT. Por esta via, a AT regista todo o movimento de faturas. O SAFT não exporta compras.

## **Portal da AT**

Possibilita o carregamento de SAFT, e a consulta de faturas de compra. Possibilita a exportação dessa informação.

## **Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro**

1 – A categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.

2 – Na categoria das PME, uma pequena empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.

3 – Na categoria das PME, uma micro empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.

### **1.6.2 Assunções Relevantes**

A AT continuará a disponibilizar a sua plataforma de e-fatura e serviços associados.

Os bancos continuarão a disponibilizar a exportação de extratos de movimentos, preferencialmente por API.

## **1.7. Opções e Restrições**

### **1.7.1 Arquitetura Geral da Solução**

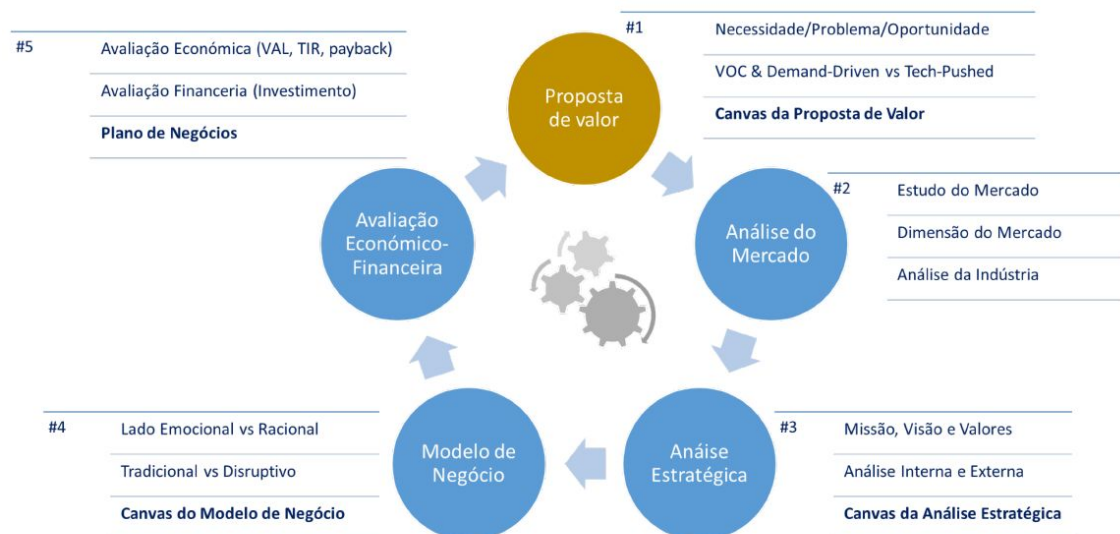
A arquitetura do produto/serviço projetou-se como solução web, disponível via navegador web, com persistência de dados por SGBDR, com recurso a determinadas API, internas e externas (AT e bancos).

As opções refletiram uma abordagem cliente-servidor, *state of the art* em termos tecnológicos e de interface com o utilizador.

## **2. Descoberta do Modelo**

### **2.1. Metodologia Seguida**

A metodologia seguida para desenvolver o plano em contexto é aquela defendida pelo Professor Paulo Afonso (UMinho) nas suas sessões de seminário e acompanhamento das equipas da UC PEI 2020/2021, cujos passos muito resumidamente se podem encontrar na imagem seguinte.



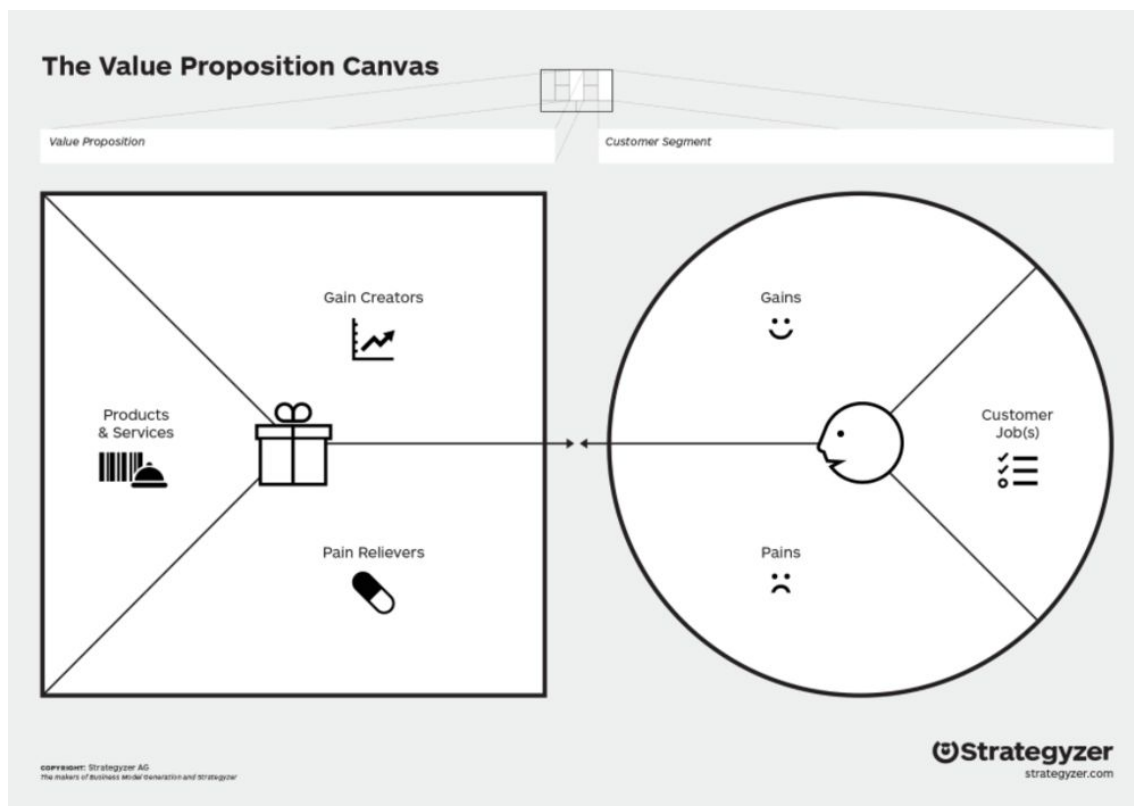
Nos capítulos seguintes documenta-se o resultado da aplicação desta metodologia.

## 2.2. Proposta de Valor

Em relação à Necessidade/Problema/Oportunidade, para evitar repetição remetemos para a seção **Introdução**, onde já se discorreu sobre este assunto.

Filosofia: *VoC (Voice of the Customer) & Demand-Driven versus Tech-Pushed*

A proposta de valor foi desenvolvida partindo do modelo do **Value Proposition Canvas**.



**Value Proposition:** plataforma web de gestão financeira

**Customer segment:** micro e pequenas empresas

## Customer Jobs

- Recolher, interpretar e rever informação financeira
- Gestão e controlo orçamental
- Categorizar faturas
- Armazenar as faturas de forma a consultar rapidamente
- Gerar relatórios de resumos financeiros
- Prever tendências financeiras futuras

## (Customer) Pains

- Complexidade de manutenção das folhas de cálculo
- Erros e omissões de informação
- Ocupação de recursos que poderiam ser alocados a outras tarefas
- Gasto excessivo de tempo
- Preço e complexidade de software dedicado
- Lentidão da revisão manual de dados
- Atrasos na criação de relatórios
- Entrega de documentação física a contabilistas

## (Customer) Gains

- Automatização de processos
- Extração de conhecimento
- Geração de relatórios
- Redução de recursos consumidos
- Minimização de erros e omissões
- Simplicidade de utilização
- Interoperabilidade com soluções contabilísticas

## Pain Relievers

- Fiabilidade da informação
- Recolha automática de informação financeira
- Categorização digital de faturas
- Arquivo relacional de dados
- Foco na simplicidade e usabilidade de interface gráfica

## Gain Creators

- Apoio à decisão estratégica informada
- Eficiência na organização da informação
- Visualização gráfica de dados
- Acompanhamento do panorama financeiro
- Previsão de panorama futuro da empresa

## Products & Services

- Recolha automática de faturas do portal das finanças
- Facilitar a associação de recursos financeiros

- Importação e exportação de formatos standard do mercado
- Consulta e previsão de execução orçamental
- Visualização e análise contínua de dados estatísticos
- Modelos de previsão financeira
- Garantia de confiabilidade e controlo de dados
- Adição de conhecimento às faturas

## Resumo “TL DR”

<b>Unlike</b>	<i>complex and expensive ERP software</i>
<b>our</b>	<i>financial management service</i>
<b>helps</b>	<i>micro and small enterprises</i>
<b>who want to</b>	<i>automate their financial processes</i>
<b>by</b>	<i>avoiding manual repetitive tasks</i>
<b>and</b>	<i>enabling valuable error safe results</i>

## 2.3. Análise do Mercado

### Dimensão do Mercado

**União Europeia** => cerca de **25 milhões** de empresas (24 796 340 = Micro and Small Enterprises in EU-28, 2018, Eurostat).

**Portugal:**

- cerca de **1 milhão e 300 mil** empresas (1 287 076 = micro e pequenas empresas; 1 294 037 PME -- 2018, Pordata)
- coletividades: **31 mil** (cf. [www.jn.pt/nacional/metade-dos-portugueses-esta-ligada-a-associacoes-9062757.html](http://www.jn.pt/nacional/metade-dos-portugueses-esta-ligada-a-associacoes-9062757.html))

A evolução do número de empresas é regra geral crescente, exceto em épocas de crise económico-financeira.

**Ainda assim, pela nossa perceção, deve ter-se presente que o mercado nacional é tendencialmente menos rentável, dado:**

- **ser muito disputado**, por todo o tipo de *players*, sendo que alguns só conseguem vencer pelo preço;
- que, geralmente, **prefere produtos low cost, mesmo em detrimento da qualidade.**

### Crescimento

Prevê-se (deseja-se) 4 a 5 mil **clientes InFin** dentro de três anos (=> 2024).

Necessariamente, um tal volume de clientes implicará constituir estruturas de assistência a clientes, preferencialmente à distância. O recurso a outsourcing poderá ser uma hipótese inicial.

### Oferta

Serão disponibilizadas três gamas de **oferta**, todas por subscrição mensal:



**Standard** (4,99 € /mês)

**Pro** (49,99 € /mês)

**Custom Plan** (a contratar com o cliente em função das suas necessidades)

**Poupança** estimada para o cliente que adira à nossa solução:

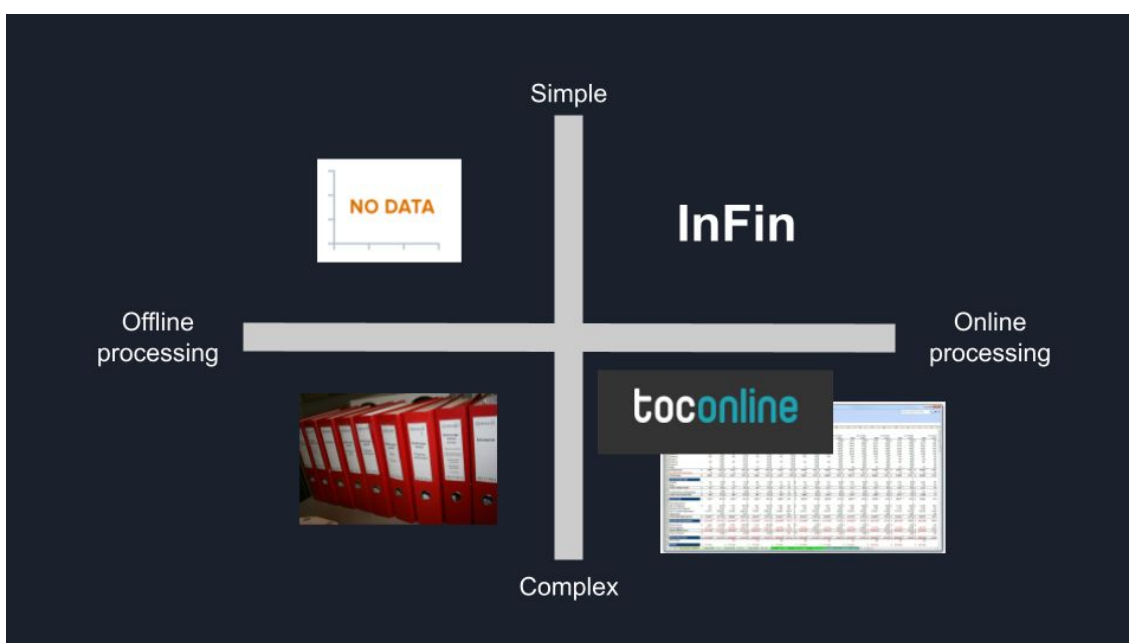
90 €/mês no tratamento de 20 faturas

350 €/mês no tratamento de 500 faturas

800 €/mês no tratamento de 1000 faturas

## Concorrência

Concorrência e posicionamento InFin, por grau de disponibilidade e complexidade da solução:



Análise por quadrante:

Offline processing:

complex:

- **arquivo manual:** Difícil de encontrar as coisas; análise de dados difícil; **custo** em mão de obra própria, com processamento lento.
- **folhas de cálculo** (cf. Excel) (regra geral, conjugadas com ERP, contabilista ou arquivo manual): Requerem formação na ferramenta, formação financeira, gestão manual cuidada, e podem não ter validação de dados; poderão ser *online*, provavelmente com menos potencialidade quando disponibilizadas por sistemas gratuitos; **custo** em mão de obra própria, com processamento lento.

simple:

- **contabilista:** Recebe todos os documentos e processa; sem análise de dados a não ser a que o contabilista forneça ou o cliente extraia dos seus documentos; **custo** por avença mensal, tipicamente.

Online processing:

complex:

- **ERP's** em geral (há muitos e diversos): Extensos mas complexos, muita necessidade de formação e formação, no software e provavelmente em questões administrativas e financeiras; **custo** elevado.
- **Toconline**: Extenso mas complexo, segundo dizem...; apenas está disponível para subscrição por contabilistas certificados; **custo**: não foi possível determinar.
- **Jasmin**: "Software de gestão na cloud para empreendedores, *startups* e PME";  
**custo**: O Jasmin Express é gratuito até atingir os 30 000 € de faturação ou até atingir 6 meses de subscrição. Depois, se pretender continuar a faturar deverá fazer o upgrade para uma versão paga -- Standard 9,90 €/mês, Premium 24,90 €/mês, eCommerce 49,90 €/mês.

simple:

- YNAB: Gestão de orçamentos; \$11.99/month, \$84/year.
- **InFin**: Simples, sempre disponível, processamento automático.

## 2.4. Análise Estratégica

A análise estratégica foi desenvolvida partindo do modelo do *canvas* **Análise Estratégica na conceção de um novo negócio**.

### Cadeia de Valor

- Infraestrutura;
- Gestão de recursos humanos;
- Investigação e desenvolvimento;
- Parceiros tecnológicos (Microsoft Azure);
- Vendas;
- Marketing

### Vantagens Competitivas

- Automatização de processos (ex. recolha de faturas)
- Fiabilidade da informação
- Redução de erros do utilizador
- Visão geral sobre os fluxos financeiros
- Interface intuitiva
- Redução da complexidade de conciliação bancária

### Estratégia

- Ouvir as necessidades dos clientes
- Adoção do e-fatura
- Otimização de custos com a infraestrutura
- Foco nas micro e pequenas empresas
- Acompanhamento da inovação tecnológica
- Expansão geográfica

## Missão

- Melhorar a gestão financeira de forma a existir um tecido empresarial mais forte e eficiente
- Conveniência
- Visão focada no cliente
- Gestão focada no crescimento sustentável
- Expandir as oportunidades de crescimento de carreira dos colaboradores
- Transparência

## PEST+

- Legislação fiscal
- RGPD
- Crises económicas
- Taxa de crescimento empresarial
- Ferramentas bancárias
- Serviços e padrões públicos ou obrigatórios (e-fatura, e-invoicing)

## Indústria

- Indústria financeira
- Confiança dos clientes na plataforma
- Compreensão do valor no produto
- Risco de cópia

## Concorrentes

- Toconline
- Jasmin
- YNAB
- Bancos -- cf. plataformas online de homebanking com novos serviços

## Forças e Fraquezas

Forças:

- Automatização de processos
- Redução da complexidade de gestão financeira
- Geração de relatórios fiáveis

Fraquezas:

- Pouca presença de mercado
- Possibilidade de cópia
- Dependências de integrações externas

## Oportunidades e Ameaças

Oportunidades:

- Procura de soluções de gestão financeira

- Procura de soluções cloud
- Renovação do tecido empresarial

Ameaças:

- Surgimento de produtos alternativos
- Crises económicas
- Alteração de legislação económica

## 2.5. Modelo de Negócio

O modelo de negócio foi desenvolvido partindo do modelo do **canvas do Modelo de Negócio**, *Business Model Canvas*.

### Key Partners

- Amazon/Microsoft Azure/outro, para recursos de alojamento cloud
- Github para repositório de código
- Slack para comunicação intra-empresa
- Jitsi para comunicação síncrona da intra-empresa
- Investidores
- Consultores tecnológicos
- Consultores empresariais

### Key Activities

- Manutenção e desenvolvimento contínuo da plataforma
- Desenvolvimento de parcerias
- Marketing
- Gestão de colaboradores
- Demo do produto a possíveis clientes
- Controlo da infraestrutura
- Expansão geográfica

### Key Resources

- Engenheiros de Software
- Consultores Financeiros
- Especialistas de marketing
- Servidores físicos
- Computadores para os colaboradores

### Value Propositions

- Ao contrário de ERP's complexos e caros, o nosso sistema de gestão financeira ajuda micro e pequenas empresas a automatizar processos financeiros de forma a evitar tarefas manuais e repetitivas de forma a terem resultados de valor sem erros.
- Automatização de processos de gestão financeira
- Extração de conhecimento
- Redução de recursos consumidos

- Minimização de erros e omissões
- Simplicidade de utilização
- Interoperabilidade com soluções contabilísticas

## Customer Relationships

- Assistência na utilização da plataforma 24h/7dias
- Email Newsletter
- Planos personalizados
- Presença nas redes sociais
- Self-service
- Segurança
- Avaliação da plataforma

## Channels

- Website
- Feiras de empreendedorismo
- Publicidade online
- Publicidade offline
- Redes sociais
- Word of mouth

## Customer Segments

- Micro e Pequenas Empresas

## Cost Structure

Atual:

- Salários
- Domínios web
- Servidores, que escalam tendo em conta o nº de clientes
- Custos de publicidade
- Impostos

No futuro:

- Consultores financeiros
- Especialistas de Marketing
- Consultadoria de apoio ao cliente

## Revenue Streams

- Subscrição de acesso ao serviço

## 2.6. Avaliação Económico-Financeira

**Avaliação económica (VAL, TIR, payback), avaliação financeira (investimento), plano de negócios:** para estes efeitos preencheu-se, separadamente deste documento, o livro com folhas de cálculo do **IAPMEI para a Análise Financeira** do modelo de negócio, e acrescentamos as seguintes notas em relação a itens que podem de algum modo suscitar dúvidas.

**Equipa/empresa:** Infinions; **Projeto** InFin => plataforma **Infin**

### Pressupostos

#### Pressupostos Gerais

Apenas se alterou, para 2021, o ano inicial do projeto (ano zero), com operação de 6 meses na segunda metade do ano.

### VN

#### Vendas e Prestação de Serviços

Apenas se considerou prestação de serviços, uma vez que se vai trabalhar num modelo de plataforma web por subscrição mensal.

No mercado nacional:

- **Infin - Subscrição Standard** (4,99/mês): gama de entrada para captar clientes. Previsão de 200 clientes em 2021, no mercado nacional.
- **Infin - Subscrição Pro** (49,99): gama média, onde estará a maior parte das receitas. Previsão de 50 clientes em 2021, no mercado nacional.
- **Infin - Subscrição Enterprise** (custom plan): serviço à medida, tipicamente menos rentável (poucos clientes), com o objetivo de captar prestígio. Previsão apenas a partir de em 2024.

Prevê-se vendas ao exterior apenas a partir 2022, uma vez que o produto precisará de adaptações às realidades locais de cada país/região, e captação de agentes de mercado (revenda, assistência, formação, ...):

- **Infin - Subscrição Standard** (4,99/mês): Previsão de 100 clientes em 2021, no mercado nacional.
- **Infin - Subscrição Pro** (49,99): Previsão de 50 clientes em 2021, no mercado nacional.
- **Infin - Subscrição Enterprise** (custom plan): Sem previsão.

Prevê-se um crescimento maior no mercado externo por se assumir maior capacidade financeira, nesse mercado, em absorver os muito razoáveis custos do serviço.

Perdas por imparidade = 0%. Sobretudo por se tratar de um serviço por subscrição mensal: se o cliente deixar de pagar, o serviço poderá ser cortado, a menos de exceções justificadas, pelo que não gerará dívida de clientes -- possível exceção relacionada com formação personalizada a clientes

### CMVMC

#### CMVMC - Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas

Não aplicável, por apenas haver lugar a serviços.

## FSE

### Fornecimentos e Serviços Externos

Honorários: para contabilista e advogado

Deslocações, estadas e transportes: vendedores, formação, conferências, exposições.

Rendas e alugueres: servidores cloud, escritório e software de gestão de uso interno.

## Gastos com Pessoal

Seis meses de operação na segunda metade do ano.

Administração: 1 pessoa. No arranque, terá de acumular tarefas de gestão financeira e comercial (elaboração e avaliação de propostas comerciais, eventuais contactos e visitas a clientes), possivelmente também levantamento de requisitos.

Comercial: 1 pessoa.

Produção: 4 engenheiros de software, que no arranque terão de acomodar todo o ciclo de desenvolvimento, nomeadamente controlo de qualidade, e investigação e desenvolvimento. Ainda: assistência e formação a clientes.

No ano de arranque e ainda em 2022, será difícil acomodar financeiramente mais trabalhadores.

A partir de 2023 perspectiva-se começar a expandir o quadro de pessoal. Em particular, na rubrica Outros, prevê-se:

- 2 pessoas para assistência e formação a clientes;
- 1 pessoa para a área administrativa e financeira, libertando a direção para atividades mais críticas;
- 2 pessoas na Investigação e Desenvolvimento.

## Investimento

No que respeita a equipamento de transporte, projeta-se a aquisição de uma viatura para trabalho comercial. O equipamento básico refere-se sobretudo a computadores, além do mobiliário.

## Financiamento

Capital: 22.500 € (2500 x 9 sócios), como mínimo indispensável para adquirir a viatura comercial, depois dada como garantia ao banco, no âmbito do financiamento bancário, sendo aqui essenciais 100.000 € logo em 2021, a cinco anos e 5% de taxa.

## Plano Financeiro

Note-se a Soma de Controlo vazia, como suposto, e os valores positivos em Saldo de Tesouraria Acumulado.

## Avaliação

A ressaltar, nesta folha, em referência a 2027, os seguintes parâmetros:

Na perspetiva do Projeto (Pré-Financiamento = 100% CP):

- Valor Atual Líquido: ~1.500.000
- Taxa Interna de Rentabilidade: ~130%
- Pay Back period: 0 anos

Na perspetiva do Projeto Pós-Financiamento:

- Valor Atual Líquido: ~2.760.000
- Taxa Interna de Rentabilidade: ~130%
- Pay Back period: 0 anos

Na perspetiva do Investidor:

- Valor Atual Líquido: ~2.530.000
- Taxa Interna de Rentabilidade: ...%
- Pay Back period: 0 anos

## 3. Conclusões e Trabalho Futuro

### 3.1. Reflexão Crítica

O modelo de negócio começa apertado em termos financeiros, como seria de esperar numa *startup*, e com um número de trabalhadores à justa para as necessidades, que terão de se dividir por diferentes tipos de tarefas, desde que para elas tenham competências. Das tarefas emergentes, muitas deverão ser realizadas em teletrabalho.

O número de clientes estimado para o mercado nacional talvez seja otimista, tendo em conta a pequenez do mercado nacional e a dificuldade em angariar novos clientes, que provavelmente já usarão outras ferramentas ou terão de algum modo as suas necessidades acomodadas, resistindo a gastar algum dinheiro extra, mesmo com a promessa de poupanças.

### 3.2. Trabalho Futuro

Um planeamento futuro com algum relevo é a expansão internacional, para o que será necessário adaptar o produto a diferentes realidades tecnológicas, legais e outras (cf. PEST+), ainda que o privilegiar do mercado da União Europeia possa trazer uma base legal até certo ponto comum. Dentro deste objetivo, mas também a nível nacional, será importante angariar agentes revendedores/comissionistas, uma vez que os *players* de mercado aconselham e orientam os clientes para as soluções que lhes convêm a diferentes níveis (ganhos financeiros, usabilidade, satisfação do cliente, etc.).



# Anexos

## Anexo I. Análise Financeira

Em anexo a este documento, separadamente, encontra-se o livro com folhas de cálculo do IAPMEI para a Análise Financeira do modelo de negócio.