Plano Financeiro

Um plano financeiro bom e organizado é muito importante pois é o que distingue um bom projeto empreendedor de um mau. O nosso plano financeiro está dividido em várias partes e estas são: o plano de investimentos, o financiamento, fornecedores e serviços externos (FSE), salários e vendas.

No nosso plano de investimentos em 2023 o nosso primeiro ano e crucial para o negócio começamos por investir em 4 computadores de 1200€ e 400€ em equipamento para os mesmos, 50€ em cada rato e 50€ em cata teclado para cada computador. Investimos também em uma patente, que dura 10 anos e custa 250€. Nos anos seguintes investimos em mais equipamento sendo que aumentamos o número de trabalhadores na empresa. Devido aos nossos gastos em fornecedores e serviços externos decidimos ter 25 000€ no fundo de maneio para caso precisemos nos primeiros 6 meses da empresa. Uma imagem com texto, captura de ecrã, número, Tipo de letra

Descrição gerada automaticamente

Para o financiamento da empresa é necessário investir 5000€ cada um de nós (fundadores da mesma) sendo que ficamos com 20 000€ de financiamento. Conseguimos um investidor (Portugal Ventures) que investe em projetos *seed* e *pre-seed* na indústria digital e outras, conseguimos assim um financiamento de 80 000€ e com isso ficam nos com uma pequena percentagem da empresa, mas por outro lado obtivemos um concelheiro para nos ajudar com as decisões da empresa e nos guiar e ajudar em diversos aspetos. Temos assim um financiamento de 100 000€.Uma imagem com texto, captura de ecrã, número, Tipo de letra

Descrição gerada automaticamente

Nos fornecedores e serviços externos que esta dividido em duas partes, custos fixos e custos variáveis. Os nossos custos fixos no ano de 2023 são compostos pela renda de um espaço *coworking* do qual pagamos renda que inclui água e luz que nos fica em 6192€, pagamos também um pacote da Meo que inclui unicamente a melhor internet para os nossos trabalhadores que nos fica em 360€ por ano. Em seguida temos os seguros necessários para a nossa empresa, estes são: Seguro de Responsabilidade Civil, Seguro de Acidentes de Trabalho, Seguro de Saúde para Funcionários que nos fica um total de 2960€ por ano. Investimos 7000€ em *markting*, pois *markting* é uma das formas principais de obtermos a atenção nos nossos clientes, em 2024 vimos que resultou então decidimos apostar e investir 10 000€ em markting e em 2025 devido aos nossos lucros investimos o dobro, 20 000€. Pagamos 3000€ em contabilidade por ano sendo obrigatório em todas as empresas em Portugal. Nos nossos custos variáveis investimos cada vez mais anualmente em alguns eventos pontuais de markting para conseguir a atenção de clientes, investimos em 2023 5000€, em 2024 10.000€ em em 2025 investimos 15.000€, por fim investimos 70€ no primeiro ano em utensílios, canetas cadernos e entre outras coisas, nos anos a seguir não investimos, pois, cado um dos nossos contratados já dispunha desse material por conta própria. Uma imagem com texto, captura de ecrã, número, Tipo de letra

Descrição gerada automaticamente

Em relação aos salários dos nossos trabalhadores e aos próprios trabalhadores, no ano de 2023 apresentávamos 14 funcionários dos quais 1 CEO, 1 gestor financeiro, 1 gestor de *markting*, 1 gestor de vendas, 4 programadores um para cada um dos nossos clientes, 1 developer para assegurar a manutenção nos computadores, 4 gestores de clientes para cada um dos nossos clientes temos um gestor próprio atribuído para um acompanhamento mais personalizado e pessoal criando assim uma melhor relação com cada um dos nossos clientes e um consultor empresarial. A cada um destes trabalhadores iremos pagar respetivamente 2500€, 1500€, 1400€, 1700€, 1754€, 1600€, 1500€ e 1200€.

Uma imagem com texto, captura de ecrã, número, Paralelo

Descrição gerada automaticamente

Uma imagem com texto, captura de ecrã, número, Paralelo

Descrição gerada automaticamente

No ano de 2024 contratamos mais 4 programadores visto que o nosso número de clientes dobrou e contratamos mais um developer pois também tivemos de investir em mais computadores e contratamos mais gestores de clientes para acompanharem os nossos novos clientes contratando assim 9 trabalhadores no ano de 2024.

Uma imagem com texto, número, captura de ecrã, menu

Descrição gerada automaticamente

Em 2025 voltamos a aumentar o nosso número de clientes, logo temos de contratar mais 8 programadores e mais 8 gestores de clientes e com um maior número de computadores contratamos mais 2 developers ficando assim com 41 trabalhadores na nossa empresa.

Uma imagem com texto, captura de ecrã, número, Paralelo

Descrição gerada automaticamente

Nas nossas vendas conseguimos perceber que um projeto na área de inteligência artificial e criação de *software*  rende 50 000€ por venda a cada cliente o que fica 4200€ por mês de subscrição para uso do nosso software. Sendo que no primeiro ano da empresa conseguimos 4 clientes, rendendo assim 246 000€ no primeiro, no segundo ano com 8 clientes conseguimos 492 000€, e no último ano conseguimos aumentar outra vez os nossos clientes ficando com 16 clientes e com isso obtivemos 984 000€.

Uma imagem com texto, captura de ecrã, file, número

Descrição gerada automaticamente

Com isto conseguimos observar que o nosso lucro, ou seja, a diferença entre o que gastamos e o que recebemos no primeiro ano (2023) é de 141,508.24€, no segundo ano (2024) é de 293,658.78€ e nos terceiro ano (2025) o lucro é de 598,509.48€.

Uma imagem com texto, captura de ecrã, número, Tipo de letra

Descrição gerada automaticamente