



BlueDoor, Lda.

Plano de negócios



| | |
|-----------------------------------|---|
| Curso(s): | Engenharia Informática |
| Unidade(s) Curricular(es): | Gestão e Criação de Empresas |
| Ano Letivo: | 2020/2021 |
| Docente: | António Lourenço |
| Alunos: | Afonso Antunes Nº 1701570 Carolina Rei Nº 1702033 Vagner Bom Jesus Nº 1701172 |
| Data: | 18/01/2021 |

Índice

| | |
|---|----|
| Introdução..... | 3 |
| Plano de Negócios..... | 4 |
| Identificação do Projeto..... | 4 |
| Produto/Serviço..... | 4 |
| Mercado..... | 5 |
| Concorrentes..... | 5 |
| Meio Envolvente..... | 6 |
| Exequibilidade de Marketing | 7 |
| Exequibilidade ao nível das operações | 8 |
| Impacto Socioeconómico | 9 |
| Identificação dos Promotores | 9 |
| Informação Económico-financeira..... | 10 |
| Orçamento de Vendas | 11 |
| Orçamento de Compras | 11 |
| Orçamento de Apuramento de IVA..... | 12 |
| Encargos sociais com os Trabalhadores | 12 |
| Encargos sociais dos Trabalhadores (TSU e IRS)..... | 12 |
| Orçamento de Custos com Pessoal | 13 |
| Orçamento de Investimento | 13 |
| Orçamento de FSE (Fornecimentos e Serviços Externos)..... | 13 |
| Orçamento de Tesouraria..... | 14 |
| Demonstração de Resultados Previsional | 16 |
| Balanço Previsional..... | 17 |
| Conclusão..... | 18 |
| Bibliografia..... | 18 |
| Anexos | 19 |

Introdução

No âmbito da Unidade Curricular de Gestão e Criação de Empresas, do curso de Engenharia Informática, lecionada pelo docente António Lourenço, foi-nos proposto a elaboração de um plano de negócios a ser realizado em grupo.

Este plano de negócios é constituído por uma parte teórica, abordando desde da Identificação do Projeto e do Produto, passando pelas componentes do Mercado, da Concorrência, do Meio Envolvente, da Exequibilidade de Marketing e ao Nível das operações e do Impacto Socioeconómico, até à Identificação dos Promotores, e uma parte prática (Informação Económico-Financeira) que, obrigatoriamente, irá conter:

- Orçamento de Vendas;
- Orçamento de Compras;
- Orçamento de Apuramento de IVA;
- Encargos sociais com os Trabalhadores;
- Encargos sociais dos Trabalhadores (TSU e IRS);
- Orçamento de Custos com Pessoal;
- Orçamento de Investimento;
- Orçamento de FSE;
- Orçamento de Tesouraria;
- Demonstração de Resultados Previsional;
- Balanço Previsional.

Plano de Negócios

Identificação do Projeto

| Título do Projeto | BlueDoor | |
|-------------------------------|--------------------------------|------------------|
| Nome dos Responsáveis: | E-mail: | Contacto: |
| Afonso Antunes | afonsorgantunes@gmail.com | 961 794 069 |
| Carolina Alexandra Rei | carolinaalexandrarei@gmail.com | 918 485 831 |
| Vagner Bom Jesus | vagneripg@gmail.com | 921 294 848 |

Descrição sumária da Ideia de Negócio e suas características inovadoras

A BlueDoor é uma empresa que desenvolvera a sua atividade principalmente no setor secundário, criando o seu próprio conceito.

A visão desta empresa é assente no conceito “A porta do futuro, hoje!”.

A missão da empresa é oferecer no mercado uma fechadura que seja inovadora com um custo acessível, seja sustentável e que melhora a segurança dos lares.

O objetivo é produzir uma fechadura inteligente que permita ser aberta através do smartphone e que seja configurável através do uso de uma aplicação mobile e analisar a viabilidade económica do projeto que terá início em 2021. De forma a cativar os clientes a BlueDoor usará alguns dos seguintes métodos:

- Uma fácil gestão de chaves digitais com o uso da aplicação;
- Poder gerir agendamentos de chaves (ex: Familiares de visita);
- Amigável para crianças não sendo necessário qualquer tipo de smartphone para destrancarem a porta;
- Utilização de uma fechadura normal que permite em caso de falta de bateria a abertura da porta.

A aposta principal passa pelo mercado nacional inicialmente, mas com vista a poder ser expandido a nível europeu numa primeira fase e mais tarde global. A sede será situada na própria cidade da Guarda, um site próprio para comercialização e a divulgação passara pelas redes sociais.

Produto/Serviço

Descrição

O nosso negócio consiste em criar uma fechadura inteligente de uso fácil e com um custo competitivo. Iram ser criados alguns designs de forma a dar opções de escolha aos clientes assim como irá ser criada uma aplicação para smartphones.

Produtos concorrentes/substitutos/complementares

Já se encontram no mercado alguns produtos idênticos, que satisfazem as mesmas necessidades. As marcas mais conhecidas que competem com a BlueDoor são RING, XIAOMI, AMAZON, ULTRALOC são algumas das maiores concorrentes.

Vantagens/desvantagens competitivas

A grande vantagem que apresentamos é um custo mais competitivo e uma variedade de designs o que permite ao cliente escolher a fechadura que melhor combina com a sua porta desta forma existirá uma maior panóplia de escolhas logo maior satisfação para com o cliente.

No entanto existe uma grande desvantagem que é a concorrência pelas grandes marcas já fixas no mercado.

Mercado

Perfil dos clientes-alvo

O principal foco será o cliente particular que pretenda melhorar a sua segurança ou atualizar a sua cada com tecnologias mais recentes. Queremos também apostar num ramo empresarial para empresas que pretendam uma melhor gestão de entradas.

Dimensão e potencial de crescimento

Num mundo cada vez mais tecnológico e onde a preocupação com segurança é cada vez maior o mercado é muito promissor e claro não esquecendo que em todo o mundo existem milhares de milhões de fechaduras. Assim sendo antevemos que a ideia tem um potencial promitente.

Pesquisa de mercado

Atualmente existem milhares de fechaduras em todo o mundo assim como futuras construções iram necessitar, também existe cada vez mais uma preocupação pela segurança tanto a nível particular com empresarial desta forma existe um número quase infindável de clientes.

Um dos indicadores de que é um mercado em crescimento e existe procura é cada vez mais existirem marcas no mercado com propostas nestas áreas logo existe uma clara demonstração do interesse por parte dos clientes.

De forma a demonstrarmos o produto e divulgarmos o negócio teremos as feiras de tecnologia e construção civil o principal foco de forma a levarmos a um publico em dois mercados o nosso produto.

Concorrentes

Identificação e caracterização do setor (CAE)

A empresa pertence à Secção C – Indústria Transformadoras, Divisão 25 – Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos, Grupo 257 - Fabricação de cutelaria, ferramentas e ferragens, Classe 2572 e Subclasse 25720 - Fabricação de fechaduras, dobradiças e de outras ferragens, segundo o CAE Rev 3.

| | | | |
|-----|------|-------|--|
| 257 | | | Fabricação de cutelaria, ferramentas e ferragens |
| | 2571 | 25710 | Fabricação de cutelaria |
| | 2572 | 25720 | Fabricação de fechaduras, dobradiças e de outras ferragens |
| | 2573 | | Fabricação de ferramentas |

Vantagens/Desvantagens face à concorrência

| Vantagens | Desvantagens |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Qualidade dos Produtos;• Focado na segurança;• Múltiplos designs para o produto;• Profissionais qualificados e competentes. | <ul style="list-style-type: none">• Investimentos altos para a inicialização do negócio (Equipamentos de produção e recursos humanos);• Alguns concorrentes com nome de peso no mercado. |

Meio Envolverte

Oportunidades/Ameaças

| Oportunidades | Ameaças |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Mercado em constante crescimento e desenvolvimento na procura de novas tecnologias;• Loja virtual acessível a qualquer dispositivo ligado a internet;• Variedade das novas tecnologias que engloba o mobile produzidos em Portugal e gadgets acessíveis, funcionais, apelativos e modernos. | <ul style="list-style-type: none">• Tempos acrescidos de entrega para Portugal Continental e ilhas;• Estagnação na produção de novos produtos;• Incapacidade de respostas de produtos que não se fabricam no nosso país. |

Cenários futuros/tendências

Tendo em conta a alta procura pelos produtos vendidos, a empresa terá em conta a criação de novos produtos e a necessidade de realizar protocolos com fabricas internacionais. Desta forma, é possível oferecer outros produtos produzidos além-fronteiras, mas garantindo sempre a qualidade do produto. A empresa irá entrar nos mercados da união europeia, devido a facilidade de comercialização e mobilização das transportadoras, mas para isso é necessário identificar os produtos que resultarão e implementá-los no mercado antes da concorrência, mas sempre tendo em conta inquéritos, amostragem e sua aceitação junto do público.

Num futuro próximo, apostasse-a numa unidade de produtos de refrigeração certificada dos produtos, mais amiga do ambiente e produção totalmente portuguesa, tendo em conta todos os custos associados. Deste modo, irá obter-se um crescimento na quota de mercado a fazer frente às grandes empresas de mesmo setor.

Exequibilidade de Marketing

Posicionamento

Assumimos uma transparência clara e fácil entre o produto e o cliente. Além dos bloqueios, a empresa também terá como foco todos aqueles que se preocupam com seu ambiente de segurança. A segurança é o principal problema, e é isso que diferencia a empresa dos demais concorrentes. A loja virtual se tornará a base da empresa, por isso apostaremos em um site moderno, operação conveniente e atendimento porta a porta para melhorar a satisfação e o conforto geral do cliente. Pode ainda garantir uma imagem de marca forte, preços inferiores aos da concorrência, elevada qualidade e confiança no “Made in Portugal”. O preço será determinado com base no acordo estabelecido com a indústria que produz esses produtos e no posicionamento do mercado.

Marketing mix

Produto

Para a empresa, o objetivo é investir em um nome robusto, simples, atraente e perceptível que seja diferente de outras marcas. Para provar a qualidade dos produtos nacionais e o motor do crescimento económico, a aposta na indústria portuguesa é uma realidade viável.

De acordo com a demanda geral do mercado atual, aposte em várias travas básicas de segurança.

As indústrias portuguesas a seguir descritas serão as empresas signatárias do contrato por preencherem as condições necessárias para a comercialização e entrega da mercadoria.

RODES FACTORY SA - empresa da área da transformação de metais, especializada no desenvolvimento e fabrico de ferragens e sistemas de segurança: dobradiças de eixo único e fechos mecânicos e ensaio (fechos mecânicos).

Preço

Segundo Kotler (2000), o preço é o principal determinante dos compradores. É um dos elementos básicos para determinar a participação no mercado e a lucratividade da empresa. O preço será determinado com base no custo médio de produção do produto, bem como no posicionamento e segmento de mercado que a promotora pretende atingir.

Canais de distribuição

Para Kotler (2000), a variável Distribuição inclui a colocação de produtos no mercado para atender efetivamente os consumidores. Os produtos podem ser oferecidos aos clientes como vendas diretas e vendas indiretas de duas maneiras. Na distribuição direta por canal, a empresa não usa intermediários porque vende produtos diretamente aos consumidores finais. Por outro lado, os sistemas de canais indiretos usam um ou mais intermediários para atender a segmentos específicos do mercado consumidor. Depois que o site está hospedado na Internet, qualquer pessoa pode acessá-lo, com isso o cliente pode finalizar as compras online e recebê-las em casa.

Comunicação

Todo o processo de negócios da empresa envolve as novas tecnologias. Com a criação de uma loja virtual, será possível exibir todas as informações. O site conta ainda com um sistema de vendas dinâmico e eficiente e os mais diversos meios de pagamento, trazendo a maior segurança e facilidade nas suas compras. Em caso de dúvida, o cliente

pode entrar em contato com a empresa por e-mail ou telefone e será respondido imediatamente.

Previsões de Vendas

As previsões de vendas são ferramentas usadas para estabelecer previsões de vendas alcançáveis para a empresa no próximo mês, semestre, trimestre ou ano. Isso é essencial para o planejamento de qualquer empresa, além da estimativa do vendedor, deve ser feito por meio de pesquisas, pesquisas e tendências de mercado. A previsão de vendas é muito importante para que a empresa tenha sucesso e tenha lucro. Portanto, é necessário prever todos os ambientes possíveis, levando em consideração os rumos dos concorrentes e os preços praticados.

Tendo em vista o aumento da demanda por esses produtos, a expectativa é que haja mais distribuição e nos grandes centros Coimbra Lisboa Porto, e muitos mais. Visa também expandir o mercado internacional e se tornar uma das grandes empresas do setor.

Exequibilidade ao nível das operações

Processos e capacidade/Tecnologia

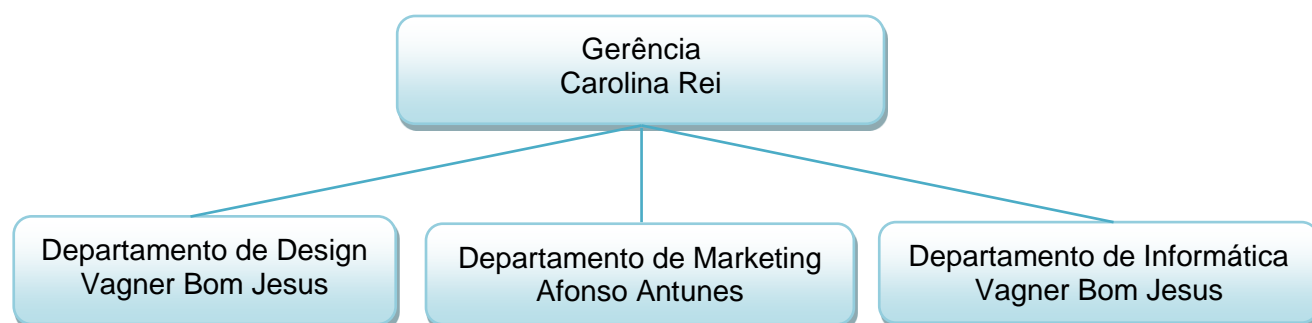
Os produtos apresentados na loja virtual, irão ser adquiridos através de fornecedores e parcerias que a empresa irá realizar. As fábricas portuguesas que irão produzir são “TEICOCIL - TEIXEIRA, COSTA & SILVA, LDA.” e “DINERU - SISTEMAS DE ALUMINIO LDA.”

Caso alguma empresa cesse a sua atividade ou não consiga responder à quantidade das encomendas efetuadas, será restringido contrato e analisar-se-á outras empresas com melhores requisitos. Enquanto a empresa não fechar contrato com outras fábricas portuguesas, uma vez que existem armazéns na china prontos a responder às necessidades exigidas.

Como já referido anteriormente, os produtos serão colocados na loja virtual da empresa, disponível a qualquer pessoa. De forma impercetível ao cliente, a encomenda é realizada e o produto é levantado na indústria fabricante e/ou armazém aquando do pedido dos produtos. Posteriormente, irá ser entregue uma avaliação dos serviços e dos produtos, de modo a garantir a total satisfação dos clientes.

Recursos Humanos

Numa fase inicial, a empresa conta com 3 trabalhadores a termo certo que serão os promotores do projeto e a termo incerto, no futuro e se for necessário com expansão da empresa, um ou mais novos trabalhadores. A Gerência fica a cargo da Carolina Rei, enquanto que o funcionário Afonso Antunes fica com a parte do Departamento de Marketing e Vagner Bom Jesus fica encarregue dos Departamentos de Design e de Informática.



Localização das instalações

Com o crescimento das lojas online, é cada vez mais fácil começar um negócio rapidamente e com pouco investimento. Os benefícios são óbvios como um negócio mais dinâmico, interessante, menos gastos e que alcançam uma área mais abrangente. Assim com vista ao panorama atual e pelos benefícios referidos acima, decidiu-se optar por uma loja virtual.

Cadeia de valor

Os três promotores do projeto serão os responsáveis pela gerência, atendimento ao cliente, serviços web e respetivo design da empresa. A estrutura da empresa está implementada, a partir do website da empresa, que é o grande pilar do negócio. Deste modo, todo o processo realiza-se online e de forma simplificada. A empresa apostará forte na vertente do marketing nas principais redes sociais e sites associados, de forma a fazer publicidade e criar oportunidades de venda.

Impacto Socioeconómico

Referente a esta fase, é importante termos uma equipa qualificada baseada numa geração promissora, isto é, pessoas interessadas neste negócio, acima de tudo, com formação para tal e produtivas.

Além disto, iremos definir objetivos de forma a que possamos captar o maior público-alvo possível. O nosso principal objetivo, que vai ser a curto prazo, será, desde já, satisfazer os nossos clientes. Depois disso, passaremos para os objetivos a médio prazo, entre eles: fazer parcerias com empresas em diferentes áreas, principalmente para a área tecnológica, fortalecer novas maneiras de Marketing e criar e reforçar uma linha de apoio para os nossos clientes. Em relação a objetivos de longo prazo, iremos passar para a criação de mais empresas em vários pontos do país de forma a que possamos tornar não só uma empresa líder neste mercado, mas também uma empresa bastante conhecida, valorizada e multinacional.

Identificação dos Promotores

Esta empresa é composta por 3 promotores: a gerente Carolina Rei, o marketer Afonso Antunes e o design e informático Vagner Bom Jesus.

Começando pela gerente Carolina Alexandra Rei, tem 26 anos, solteira, e possui vastos conhecimentos na área de Informática, embora seja a gerente da empresa. Além disso, é uma mulher com metas muito determinadas. A sua função é gerir os seus respetivos Departamentos.

A seguir, temos o Afonso Antunes, 24 anos, solteiro e é licenciado em Marketing e é recém-experiente na sua área. Tem como funções a divulgação do produto.

E por fim, o Vagner Bom Jesus, 22 anos, solteiro e é licenciado em Engenharia Informática. Recém-licenciado na sua área, ele é, não só o responsável do Departamento de Informática, mas também é o responsável do Departamento de Design. As suas principais funções são o desenvolvimento da parte gráfica das fechaduras e do

desenvolvimento e manutenção da plataforma online.

Informação Económico-financeira

Para o Plano de Negócios, definimos que iremos investir com o montante de **30 000€**. Para isso, deve-se proceder ao depósito do referido montante numa conta bancária aberta para o efeito no mês antes do arranque do Projeto, ou seja, em julho.

De acordo com algumas informações que fomos recolhendo, a sua estimativa para as diversas despesas de constituição da sociedade, a realizar em agosto, é de **650€**.

Os encargos salariais médios que se prevê, atingem o montante de **2330€** (salários brutos), dos quais **1330€** são relativos aos trabalhadores da empresa e **1000€** à sua própria remuneração como gerente. Os salários são pagos no próprio mês e os impostos correspondentes no mês seguinte. Além disso, o primeiro mês de trabalho é o mês de agosto do que resulta que o subsídio de Natal a pagar em novembro corresponderá a 5/12 do valor da remuneração mensal bruta dos funcionários.

A taxa de encargos sociais da empresa (Segurança Social) é de **23,75%**, quer para com os trabalhadores, quer para com a gerência da empresa. Os encargos com a Segurança Social deverão ser liquidados até ao dia 20 do mês seguinte a que respeita a remuneração. As taxas de IRS aplicáveis (a reter pela empresa), de acordo com as tabelas em vigor, são: **0%** para os trabalhadores e **11,4%** para a administração/gerência. Os encargos com a Segurança Social da responsabilidade dos trabalhadores e da gerência são no montante de **11%** do salário bruto.

As vendas que prevê realizar, mensalmente, entre agosto e dezembro, bem como o montante mensal das compras, constam da tabela seguinte:

| | Agosto | Setembro | Outubro | Novembro | Dezembro |
|----------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Vendas | 3000€ | 4000€ | 5500€ | 7000€ | 8500€ |
| Compras | 900€ | 1050€ | 1400€ | 1750€ | 2050€ |

Tanto prazo médio de recebimento das vendas como o prazo médio de pagamento a fornecedores é de 30 dias. Acerca dos valores anteriormente referidos, incide o IVA à taxa de **23%**. A empresa está sujeita a IVA de periodicidade mensal.

Outras despesas, de periodicidade mensal previstas (pagas no mês):

| Tipo de Equipamento | Valor (€) |
|----------------------------|--------------------------------------|
| Eletricidade | 170 |
| Telefones | 50 |
| Água | 20 |
| Rendas | 500 (O 1º mês vai ser paga a caução) |

O valor do investimento que prevê realizar em equipamento a adquirir em agosto consta do quadro seguinte:

| Tipo de Equipamento | Valor (€) |
|----------------------------|------------------|
| Escritório | 1300 |
| Transporte | 600 |
| Produção | 900 |
| Software | 1500 |

As condições de pagamento que conseguiu negociar com os seus fornecedores foram as seguintes:

Equipamento de Escritório:

- Pagamento único de **1300€** (agosto).

Equipamento de Transporte:

- Entrada inicial de **200€**;
- O restante será pago em 4 prestações mensais de **100€**.

Equipamento de Produção:

- Entrada inicial de **300€**;
- O restante será pago em 4 prestações mensais de **150€**.

Equipamento de Software:

- Entrada inicial de **700€**;
- O restante será pago em 4 prestações mensais de **200€**.

Pretendem-se ainda disponibilidades finais de **33900,00€**.

Orçamento de Vendas

O orçamento de vendas constitui o plano de vendas da empresa num determinado espaço de tempo. Tem como função principal o ajuste do nível das atividades futuras da empresa. As vendas que a empresa pretende efetuar entre agosto e dezembro, encontram-se apresentadas na seguinte tabela:

| 1) Orçamento de Vendas | | | | | | | |
|------------------------|---------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| Produto/Serviço | PMR | Ago | Set | Out | Nov | Dez | Total |
| | 30 dias | 3 000,00 € | 4 000,00 € | 5 500,00 € | 7 000,00 € | 8 500,00 € | 28 000,00 € |
| Total S/ IVA | | 3 000,00 € | 4 000,00 € | 5 500,00 € | 7 000,00 € | 8 500,00 € | 28 000,00 € |
| IVA | | 690,00 € | 920,00 € | 1 265,00 € | 1 610,00 € | 1 955,00 € | 6 440,00 € |
| Total C/ IVA | | 3 690,00 € | 4 920,00 € | 6 765,00 € | 8 610,00 € | 10 455,00 € | 34 440,00 € |

Orçamento de Compras

O orçamento de compras dá uma visão a quantidade de despesas para atingir os objetivos pretendidos. Assim, as compras que a empresa pretende efetuar entre agosto e dezembro, encontram-se apresentadas nesta tabela:

| 2) Orçamento de Compras | | | | | | | |
|-------------------------|---------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Produto/Serviço | PMP | Ago | Set | Out | Nov | Dez | Total |
| | 30 dias | 900,00 € | 1 050,00 € | 1 400,00 € | 1 750,00 € | 2 050,00 € | 7 150,00 € |
| Total S/ IVA | | 900,00 € | 1 050,00 € | 1 400,00 € | 1 750,00 € | 2 050,00 € | 7 150,00 € |
| IVA | | 207,00 € | 241,50 € | 322,00 € | 402,50 € | 471,50 € | 1 644,50 € |
| Total C/ IVA | | 1 107,00 € | 1 291,50 € | 1 722,00 € | 2 152,50 € | 2 521,50 € | 8 794,50 € |

Orçamento de Apuramento de IVA

O IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado) é um imposto que incide sobre a despesa e/ou consumo e presta o "valor acrescentado" das transações efetuadas pelo contribuinte. O quadro referido a este imposto segue-se ilustrado através desta figura:

| 3) Quadro de Apuramento de IVA | | | | | | |
|--------------------------------|----------|----------|------------|------------|------------|------------|
| Produto/Serviço | Ago | Set | Out | Nov | Dez | Total |
| IVA Liquidado | 690,00 € | 920,00 € | 1 265,00 € | 1 610,00 € | 1 955,00 € | 6 440,00 € |
| IVA Dedutível | 207,00 € | 241,50 € | 322,00 € | 402,50 € | 471,50 € | 1 644,50 € |
| IVA apurado | 483,00 € | 678,50 € | 943,00 € | 1 207,50 € | 1 483,50 € | 4 795,50 € |

O IVA liquidado é calculado a partir do IVA dos valores das vendas * 23% enquanto que o IVA dedutível é calculado a partir do IVA dos valores das compras * 23%. Assim sendo, o IVA apurado é a diferença entre o IVA liquidado e o IVA dedutível.

Encargos sociais com os Trabalhadores

Como foi referido anteriormente, a empresa é constituída por 3 funcionários: Carolina Rei, Afonso Antunes e Vagner Bom Jesus, sendo que irão receber um salário mensal de 1000€ e 665€ (cada), respetivamente. Em relação aos encargos da parte da Segurança Social, a taxa é de 23,75% tanto para os Trabalhadores como para a Gerência.

| 4) Encargos Sociais da Empresa com os Trabalhadores | | | |
|---|---------------|----------|---------------|
| Beneficiário | Base Salarial | Taxa (%) | Valor a pagar |
| Trabalhadores | 1 330,00 € | 0,2375 | 315,88 € |
| Administração/Gerência | 1 000,00 € | 0,2375 | 237,50 € |
| Total | 2 330,00 € | | 553,38 € |

Encargos sociais dos Trabalhadores (TSU e IRS)

Na tabela a seguir, pretende-se apresentar as bases salariais dos encargos sociais da responsabilidade dos trabalhadores, com uma taxa de 11% aplicada para ambos.

| 5) Encargos Sociais dos Trabalhadores | | | |
|---------------------------------------|---------------|----------|---------------|
| Beneficiário | Base Salarial | Taxa (%) | Valor a Pagar |
| Trabalhadores | 1 330,00 € | 0,11 | 146,30 € |
| Gerência | 1 000,00 € | 0,11 | 110,00 € |
| Total | 2 330,00 € | | 256,30 € |

Em relação ao IRS (Imposto sobre o Rendimento de pessoas Singulares), as bases

salariais são exatamente as mesmas, com apenas uma diferença nas taxas. De acordo com as tabelas em vigor, e face às bases salariais, a taxa é isenta para os trabalhadores e **11,4%** para a gerência.

| 6) Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares - IRS | | | |
|---|-------------------|----------|-----------------|
| Beneficiário | Base Salarial | Taxa (%) | Valor a Pagar |
| Trabalhadores | 1 330,00 € | 0 | 0,00 € |
| Gerência | 1 000,00 € | 0,114 | 114,00 € |
| Total | 2 330,00 € | | 114,00 € |

Orçamento de Custos com Pessoal

O Orçamento de Custos com Pessoal é obtido através da soma dos salários dos funcionários, isto é, **1330€** são relativos aos trabalhadores da empresa e **1000€** à sua própria remuneração como gerente. Em relação à parte dos Encargos Sociais, o valor é o valor total dos Encargos sociais com os Trabalhadores.

| 7) Orçamento de Custos com Pessoal | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Rubrica | Ago | Set | Out | Nov | Dez | Total |
| Salários | 2 330,00 € | 2 330,00 € | 2 330,00 € | 3 300,83 € | 2 330,00 € | 12 620,83 € |
| Enc. Sociais | 553,38 € | 553,38 € | 553,38 € | 783,95 € | 553,38 € | 2 997,45 € |
| Out. Encargos | | | | | | |
| Total | 2 883,38 € | 2 883,38 € | 2 883,38 € | 4 084,78 € | 2 883,38 € | 15 618,28 € |

Além disso, o subsídio de Natal a pagar no mês de novembro corresponderá a 5/12 do valor da remuneração mensal bruta dos funcionários.

| | Subsídio de Natal | Encargos Sociais |
|-----------------|--------------------------|----------------------------|
| Novembro | $2330 + (5/12) * 2330$ | $553,38 + (5/12) * 553,38$ |

Orçamento de Investimento

O orçamento de investimento tem como propósito definir o orçamento de gastos previstos com investimentos em ativos fixos tangíveis e/ou intangíveis.

| 8) Orçamento de Investimento | | | | | | |
|-------------------------------------|-------------------|-----|-----|-----|-----|-------------------|
| Rubrica | Ago | Set | Out | Nov | Dez | Total |
| Ativos Fixos Tangíveis | 4 300,00 € | | | | | 4 300,00 € |
| Ativos Intangíveis | | | | | | |
| Total | 4 300,00 € | | | | | 4 300,00 € |

Orçamento de FSE (Fornecimentos e Serviços Externos)

O Orçamento de Fornecimentos e Serviços Externos expõe o que a empresa irá investir para a fase inicial. Através da seguinte tabela, demonstra os valores gastos entre os meses de agosto e dezembro.

| | | | | | | |
|--|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| 9) Orçamento de Fornecimentos e Serviços Externos | | | | | | |
| Rubrica | Ago | Set | Out | Nov | Dez | Total |
| Material de escritório | | | | | | |
| Eletricidade | 170,00 € | 170,00 € | 170,00 € | 170,00 € | 170,00 € | 850,00 € |
| Telefones | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € | 50,00 € | 250,00 € |
| Água | 20,00 € | 20,00 € | 20,00 € | 20,00 € | 20,00 € | 100,00 € |
| Despesas de representação | | | | | | |
| Honorários do advogado | | | | | | |
| Honorários do contabilista | | | | | | |
| Rendas | 1 000,00 € | 500,00 € | 500,00 € | 500,00 € | 500,00 € | 3 000,00 € |
| Total | 1 240,00 € | 740,00 € | 740,00 € | 740,00 € | 740,00 € | 4 200,00 € |

Orçamento de Tesouraria

O orçamento de tesouraria inclui os pagamentos e recebimentos de exploração e também de extraexploração e os créditos sobre os clientes e os débitos aos fornecedores. Este orçamento tem o objetivo de prever o saldo ao longo dos meses, que resulta da diferença entre o total dos recebimentos e o total dos pagamentos. Alguns desses pagamentos e recebimentos serão efetuadas e recebidas apenas no mês seguinte visto que a empresa tem um prazo médio para a realização das mesmas num período de 30 dias.

| | | | | | | | | |
|--|-------------|--------------|--------------|------------|------------|--------------|-------------|--------------|
| 10) Orçamento de Tesouraria | | | | | | | | |
| DESCRİÇÃO | Jul | Ago | Set | Out | Nov | Dez | Total | p/ Balanço |
| 1. Recebimentos de Exploração | | | | | | | | |
| 1.1 Vendas e Prestação Serviços (30D) | | | 3 690,00 € | 4 920,00 € | 6 765,00 € | 8 610,00 € | 23 985,00 € | 10 455,00 € |
| 1.2 IVA a Recuperar | | | | | | | | |
| 1.3 Retenção de impostos ao trabalhador | | | | | | | | |
| 1.3.1 IRS | | 114,00 € | 114,00 € | 114,00 € | 161,50 € | 114,00 € | 617,50 € | |
| 1.3.2 TSU | | 256,30 € | 256,30 € | 256,30 € | 363,09 € | 256,30 € | 1 388,29 € | |
| TOTAL | | 370,30 € | 4 060,30 € | 5 290,30 € | 7 289,59 € | 8 980,30 € | 25 990,79 € | 10 455,00 € |
| 2.Pagamentos de Exploração | | | | | | | | |
| 2.1 Pessoal | | | | | | | | |
| 2.1.1 Salário Líquido | | 1 959,70 € | 1 959,70 € | 1 959,70 € | 2 776,24 € | 1 959,70 € | 10 615,04 € | |
| 2.1.2 Taxa Social Única (TSU) (empresa) | | | 553,38 € | 553,38 € | 553,38 € | 783,95 € | 2 444,07 € | 553,38 € |
| 2.1.3 Outros | | | | | | | | |
| 2.2 Fornecedores | | | | | | | | |
| 2.2.1 Fornecedores de Mercadorias (30 D) | | | 1 107,00 € | 1 291,50 € | 1 722,00 € | 2 152,50 € | 6 273,00 € | 2 521,50 € |
| 2.2.2 Fornecedores de Serv. Ext. | | 1 240,00 € | 740,00 € | 740,00 € | 740,00 € | 740,00 € | 4 200,00 € | |
| 2.3 Impostos | | | | | | | | |
| 2.3.1 IRS (retido) | | | 114,00 € | 114,00 € | 114,00 € | 161,50 € | 503,50 € | 114,00 € |
| 2.3.2 IVA a Pagar | | | 483,00 € | 678,50 € | 943,00 € | 1 207,50 € | 3 312,00 € | 1 483,50 € |
| 2.3.3 IRC | | | | | | | | |
| 2.3.4 Outros Impostos (TSU retido) | | | 256,30 € | 256,30 € | 256,30 € | 363,09 € | 1 131,99 € | 256,30 € |
| 2.4 Outros | | | | | | | | |
| TOTAL | | 3 199,70 € | 5 213,38 € | 5 593,38 € | 7 104,92 € | 7 368,24 € | 28 479,61 € | 4 928,68 € |
| Saldo de Exploração | | 2 829,40 € | 1 153,08 € | 303,08 € | - 184,68 € | - 1 612,06 € | 2 488,81 € | - 5 526,33 € |
| 3. Recebimentos de Extra-Exploração | | | | | | | | |
| 3.1 Empréstimos Bancários | | | | | | | | |
| 3.2 Reembolso de Empréstimos | | | | | | | | |
| 3.3 Reembolso de Aplicações Financeiras | | | | | | | | |
| 3.4 Juros de Aplicações Financeiras | | | | | | | | |
| 3.5 Outros | 30 000,00 € | | | | | | 30 000,00 € | |
| TOTAL | 30 000,00 € | - € | - € | - € | - € | - € | 30 000,00 € | - € |
| 4. Pagamentos Extra-Exploração | | | | | | | | |
| 4.1 Reembolso de Empréstimos Bancários | | | | | | | | |
| 4.2 Empréstimos | | | | | | | | |
| 4.3 Despesas de Investimento | | 2 500,00 € | 450,00 € | 450,00 € | 450,00 € | 450,00 € | 4 300,00 € | |
| 4.4 Despesas Bancárias | | | | | | | | |
| 4.5 Realização de Participação Cap. Social | | | | | | | | |
| 4.6 Aplicações Financeiras | | | | | | | | |
| 4.7 Outros | | 650,00 € | | | | | 650,00 € | |
| TOTAL | - € | 3 150,00 € | 450,00 € | 450,00 € | 450,00 € | 450,00 € | 4 950,00 € | - € |
| Saldo Extra-Exploração | 30 000,00 € | - 3 150,00 € | - 450,00 € | - 450,00 € | - 450,00 € | - 450,00 € | 25 050,00 € | - € |
| Saldo TOTAL | 30 000,00 € | - 5 979,40 € | - 1 603,08 € | - 753,08 € | - 265,33 € | 1 162,06 € | 22 561,19 € | 5 526,33 € |

| 4.3 | Despesas de investimento | | | | |
|----------|--------------------------|----------------|--------------|--------------|------------|
| | Eq. Escritório | Eq. Transporte | Eq. Produção | Eq. Software | Total |
| Agosto | 1 300,00 € | 200,00 € | 300,00 € | 700,00 € | 2 500,00 € |
| Setembro | | 100,00 € | 150,00 € | 200,00 € | 450,00 € |
| Outubro | | 100,00 € | 150,00 € | 200,00 € | 450,00 € |
| Novembro | | 100,00 € | 150,00 € | 200,00 € | 450,00 € |
| Dezembro | | 100,00 € | 150,00 € | 200,00 € | 450,00 € |
| Total | 1 300,00 € | 600,00 € | 900,00 € | 1 500,00 € | 4 300,00 € |

Demonstração de Resultados Previsional

A tabela de Demonstração de Resultados Previsional detalha os rendimentos e os gastos durante um determinado período. Através desta tabela, é possível analisar se as empresas apresentam um lucro ou um prejuízo e é a partir desta tabela que se faz uma primeira análise em relação à viabilidade da empresa.

| 11) Demonstração de Resultados | | | | | | |
|---|-------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Rendimentos e Gastos | Ago | Set | Out | Nov | Dez | Total |
| Vendas e serviços prestados | 3 000,00 € | 4 000,00 € | 5 500,00 € | 7 000,00 € | 8 500,00 € | 28 000,00 € |
| Subsídios à exploração | | | | | | |
| Variação nos inventários de produção | | | | | | |
| Trabalhos p/ a própria entidade | | | | | | |
| Custo das Mercad. Vendidas e das Matér. Consumidas (CMVMC) | 900,00 € | 1 050,00 € | 1 400,00 € | 1 750,00 € | 2 050,00 € | 7 150,00 € |
| Fornecimentos e Serviços Externos (FSE) | 1 240,00 € | 740,00 € | 740,00 € | 740,00 € | 740,00 € | 4 200,00 € |
| Gastos com o pessoal | 2 883,38 € | 2 883,38 € | 2 883,38 € | 4 084,78 € | 2 883,38 € | 15 618,28 € |
| Imparidade de inventários (perdas/reversões) | | | | | | |
| Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) | | | | | | |
| Provisões (aumentos/reduções) | | | | | | |
| Outras imparidades (perdas/reversões) | | | | | | |
| Aumentos/reduções de justo valor | | | | | | |
| Outros rendimentos | | | | | | |
| Outros gastos | 650,00 € | | | | | 650,00 € |
| Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos | -2 673,38 € | -673,38 € | 476,63 € | 425,22 € | 2 826,63 € | 381,72 € |
| Gastos/reversões de depreciação e de amortização | | | | | | |
| Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) | -2 673,38 € | -673,38 € | 476,63 € | 425,22 € | 2 826,63 € | 381,72 € |
| Juros e rendimentos similares obtidos | | | | | | |
| Juros e gastos similares suportados | - € | - € | - € | - € | - € | - € |
| Resultado antes de impostos | -2 673,38 € | -673,38 € | 476,63 € | 425,22 € | 2 826,63 € | 381,72 € |
| Imposto sobre o rendimento do período | | | | | | |
| Resultado líquido do período | -2 673,38 € | -673,38 € | 476,63 € | 425,22 € | 2 826,63 € | 381,72 € |

Balanço Previsional

O Balanço Previsional é demonstrado através das estimativas anteriores, ou seja, apresenta a situação patrimonial da empresa. Este balanço é um fator muito importante para refletir acerca do futuro do projeto.

| | |
|---------------------------------------|--------------------|
| 12) Balanço Previsional | |
| | |
| Rúbricas | Valor |
| ATIVO | |
| Ativo não Corrente | |
| Ativos Intangíveis | - € |
| Ativos Fixos Tangíveis | 4 300,00 € |
| Ativo Corrente | |
| Inventários | |
| Clientes | 10 455,00 € |
| Diferimentos | |
| Outros Ativos Financeiros | |
| Caixa e Depósitos Bancários | 20 555,39 € |
| TOTAL ATIVO | 35 310,39 € |
| CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO | |
| CAPITAL PRÓPRIO | |
| Capital Subscrito | 30 000,00 € |
| Outras Reservas | |
| Resultado Líquido do Período | 381,72 € |
| TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO | 30 381,72 € |
| PASSIVO | |
| Passivo não Corrente | |
| Financiamentos Obtidos | - € |
| Passivo Corrente | |
| Fornecedores | 2 521,50 € |
| Estado e Outros Entes Públicos (EOEP) | 2 407,18 € |
| Diferimentos | - € |
| Outras Dívidas a Pagar | - € |
| TOTAL PASSIVO | 4 928,68 € |
| TOTAL CP+PASSIVO | 35 310,39 € |

Analisando atentamente esta tabela, concluímos que, à partida, a empresa não irá ter prejuízos, antes pelo contrário, irá ter um lucro de cerca de 1500€.

Conclusão

Em suma, este plano de negócios foi executado com sucesso, apesar de termos encontrado algumas dificuldades em relação à definição de preços para a realização da Informação Económico-Financeira, contudo conseguimos superar esses obstáculos.

Este projeto foi muito importante e bastante enriquecedor para a consolidação da matéria dada nesta Unidade Curricular.

Um plano de negócios é e sempre será uma base vital e crucial para qualquer negócio. Apresentámos um projeto interessante, inovador e único para os dias de hoje. Através da nova geração de emprego qualificado, das novas formas de Marketing para fazer crescer a economia e, acima de tudo, da apresentação a nossa variedade de produtos, de forma a satisfazer os nossos clientes, são as principais razões para os quais queremos que este negócio avance em frente e que seja impactante para a sociedade.

Bibliografia

- [1] A. Lourenço, *Artigos de Publicações periódicas e outros textos disponibilizados pelo docente*, 2020/2021.
- [2] Segurança Social Portuguesa, “Segurança Social,” 4 Fevereiro 2020. [Online]. Available: <http://www.seg-social.pt/calculo-das-contribuicoes1>. [Acedido em 8 Janeiro 2021].
- [3] P. Vieira, “Economias,” 7 12 2020. [Online]. Available: https://www.economias.pt/docs/tabelas_irs_2021.pdf. [Acedido em 10 01 2021].

Anexos

Curriculos



Contacto:
+351 969696969

Email:
afonsodrgantunes@gmail.com

AFONSO ANTUNES

Responsável do Departamento de Marketing

FORMAÇÃO ACADÉMICA

[Escola Secundária da Sé]

[09/2012] – [07/2015]

[12º ano de escolaridade - Curso de Ciências Socioeconómicas]

[IPG – Instituto Politécnico da Guarda, Portugal]

[09/2015] – [12/2018]

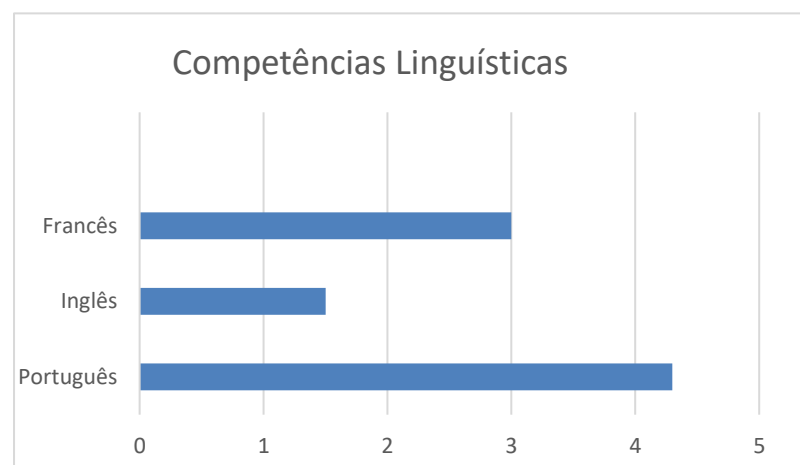
[Licenciatura em Marketing]

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

[Consulstaff - Consultores De Gestão, Lda] [Marketer]

[03/2019] – [12/2020]

COMPETÊNCIAS





CAROLINA REI

Gerência

FORMAÇÃO ACADÉMICA

[IPG – Instituto Politécnico da Guarda, Portugal]

[09/2010] a [07/2013]

[Licenciatura em Engenharia Informática]

[IPCB-Instituto Politécnico de Castelo Branco]

[09/2013] a [07/2014]

[Pós-graduação em Gestão Empresarial]

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

[Deutsche Bank][Gestora departamento Informática]

[10/2014] – [01/2016]

[Siemens] [Diretora de soluções globais]

[01/2016] – [12/2020]

COMPETÊNCIAS



Contacto:

+351 918 485 831

Email:

carolinaalexandrarei@gmail.com



VAGNER BOM JESUS

Responsável Departamento de Informática

FORMAÇÃO ACADÉMICA

[Liceu Nacional de São Tomé e Príncipe]

[13/09/2017] – [09/06/2018]

[Biológica, Química, Matemática, Educação Física]

[IPG – Instituto Politécnico da Guarda, Portugal]

[01/01/2019]

[Licenciatura em Engenharia Informática]

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

[Internar Lda, São Tomé e Príncipe] [Balconista]

[09/11/2016] – [20/05/2018]

[Atendimento ao cliente, esclarecer dúvidas que o mesmo tinha com relação ao produto]

[Mariscaria, Restaurante A Iota, Portugal] [Ajudante de cozinha (part-time)]

[10/11/2019] – [21/11/2020]

[Ajudando na confeção do alimento]

Contacto:

+351 933077024

Site:

vagner.ga

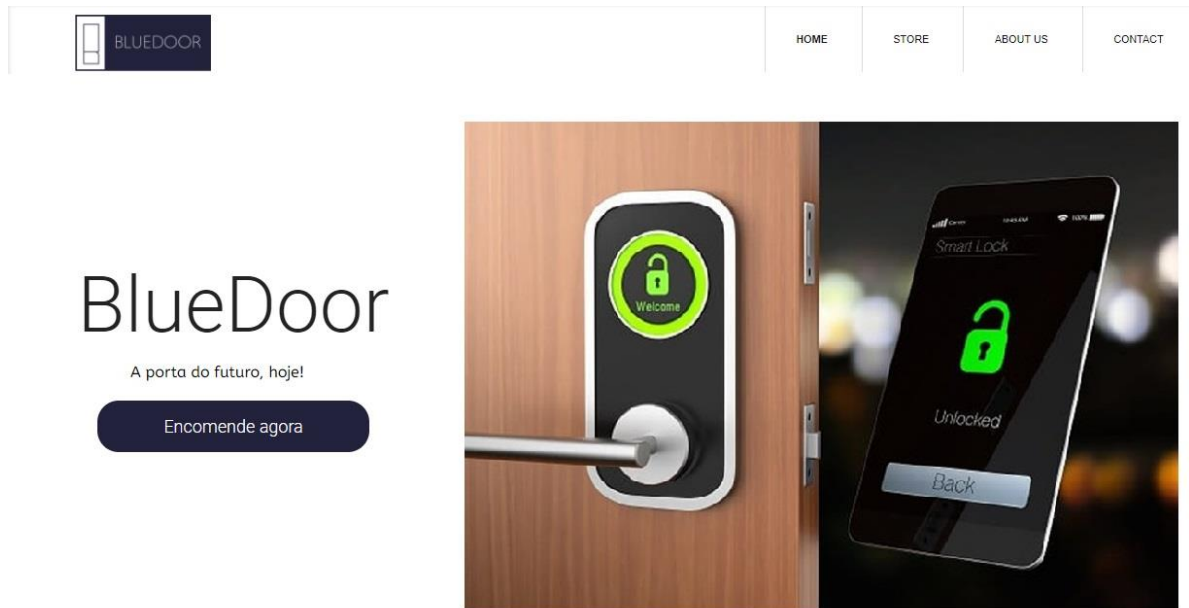
Email:

vagneripg@gmail.com

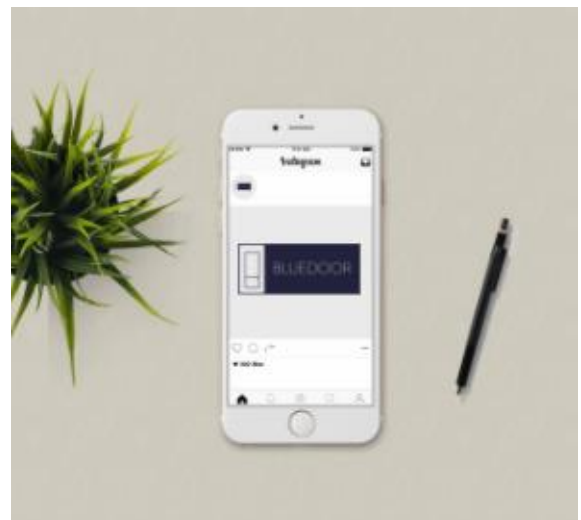
COMPETÊNCIAS



E-commerce



Redes Sociais



Merchandising

