



Universidade do Minho
Escola de Engenharia

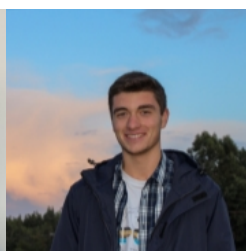
Análise de Projetos

Plano de Negócios

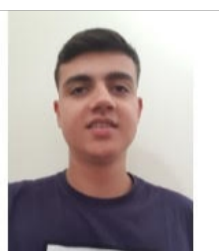
Daniel José Silva Furtado A97327
Ivo Miguel Alves Ribeiro A96726
João Pedro Moreira Britoo A95641
Nuno Miguel Leite da Costa A96897



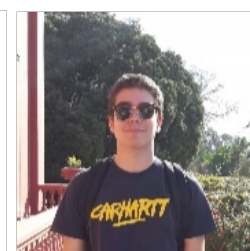
A97327



A96726



A95641



A96897

Conteúdo

1	Introdução	1
2	Sumário Executivo	2
3	O Histórico da Empresa e/ou dos Promotores	3
4	A Ideia de Negócio	4
5	Análise Estratégica	6
5.1	Análise SWOT	6
5.1.1	Forças	6
5.1.2	Fraquezas	6
5.1.3	Ameaças	6
5.1.4	Oportunidades	6
5.2	Modelo de Porter	6
5.2.1	Poder Negocial dos Clientes	6
5.2.2	Poder Negocial dos Fornecedores	7
5.2.3	Ameaça de entrada de novos concorrentes na indústria .	7
5.2.4	Ameaça associada aos bens e serviços substitutos	8
5.2.5	Intensidade da concorrência	8
6	Análise do Mercado	8
7	Estratégia de Marketing	9
8	Plano Operacional	11
8.1	Natureza Jurídica	11
8.2	Gestão de Recursos Humanos	11
8.3	Infra-estrutura Física	12
9	Projeções Financeiras	14
9.1	Volume de Negócios	14
9.2	FSE	15
9.3	Custo do Pessoal	15
9.4	Investimento	15
9.5	Financiamento	16
9.6	Demonstração de Resultados	16
9.7	Balanco Previsional	17
10	Anexos	17

1 Introdução

A crescente competitividade a que as empresas estão sujeitas, para se manterem rentáveis e conseguirem progredir num mercado cada vez mais exigente, qualquer que seja o seu sector de actividade, obriga à introdução continuada de fatores inovadores e diferenciadores. Tal como para os produtos, a inovação diferencia e cria uma vantagem concorrencial também para os serviços. No entanto, sendo os serviços de base idênticos, os serviços diferenciadores podem ficar rapidamente banalizados pelo acompanhamento da concorrência, dando impressão de uma oferta idêntica.

Assim, de um modo geral, a diferenciação dos serviços apoia-se mais na qualidade da prestação ou no nível do preço do que na originalidade do conceito. A este respeito, importa a capacidade de oferecer ao cliente um serviço de qualidade, com atendimento e relacionamento apazível e altamente satisfatório. Deste modo, o nível de performance e de regularidade da qualidade dos serviços depende muito da competência e da postura do pessoal que assegura a sua prestação. O factor humano é, pois, decisivo para o sucesso de uma empresa prestadora de serviços.

A medida da satisfação nos serviços deve ser constante já que, ao avaliar a satisfação das necessidades e expectativas dos consumidores, as empresas de serviços estão a identificar os aspectos-chave da sua estratégia e a aferir até que ponto as suas performances, na prestação do serviço, estão a ser bem recebidas pelos consumidores.

Ao longo deste plano de negócios, iremos detalhar e definir a viabilidade deste projecto consubstanciado na criação de uma empresa de serviços na área da informática e assim aferir da sua capacidade em prestar um serviço de qualidade e, deste modo, ir ao encontro das expectativas dos seus clientes.

2 Sumário Executivo

O projeto que será abordado tem como nome **DataGenius**, e sua área de atividade é a prestação de serviços no desenvolvimento de soluções de software personalizadas para empresas de diversos setores.

O mercado potencial para a DataGenius é muito vasto, uma vez que as necessidades de soluções de tecnologia personalizadas estão em constante evolução. As empresas de diversos setores estão sempre numa procura constante na melhoria dos seus processos de negócios, de modo aumentar a eficiência. Com a ajuda da DataGenius, essas empresas podem implementar soluções inovadoras que lhes permitam alcançar seus objetivos.

As características inovadoras e diferenciadoras da DataGenius estão na sua capacidade de oferecer soluções personalizadas e exclusivas para seus clientes, com base nas suas necessidades específicas. Além disso, a empresa conta com uma equipa altamente qualificada e experiente, que é capaz de fornecer soluções tecnológicas avançadas e adaptáveis aos requisitos do cliente. Essas características diferenciam a DataGenius de outras empresas de serviços de informática e oferecem uma vantagem competitiva significativa.

O desenvolvimento do negócio da DataGenius acontece em várias etapas, começando pela análise das necessidades do cliente e culminando com a entrega de uma solução personalizada. Durante o processo, a empresa trabalha em estreita colaboração com o cliente para garantir que a solução atenda às suas expectativas. Após a entrega, a DataGenius oferece suporte contínuo e manutenção para garantir que a solução continue a funcionar com eficiência.

Uma empresa não se define apenas pelo seu nome, normas e estatutos. Tanto em momentos de crise, como em épocas de bonança, é importante nunca esquecer a razão da existência da empresa. Isto aplica-se não apenas para quem toma as decisões, mas para todos os que dela fazem parte. Definir a missão empresarial e fazer entendê-la, interna e externamente, é um dos grandes desafios que se coloca a quem lidera os destinos de uma empresa. A DataGenius tem como missão:

Prestação de serviços de informática, com base na qualidade, competência e criatividade, de forma a responder às necessidades da população da área de Vila Nova de Famalicão e restante Região Norte, contribuindo para o desenvolvimento da área da tecnologia na região.

A DataGenius pretende prestar serviços a empresas que necessitam de algum serviço que prestamos. Neste sentido, os principais objectivos da DataGenius são:

- Conhecer os clientes, os seus “Gostos”, preferências;
- Garantir um tratamento personalizado, para que o cliente se sinta “Único”;
- Estudar, dialogar e compreender o cliente e as suas necessidades;
- Fidelizar o cliente;

- Garantir uma imagem de qualidade, competência, inovação e criatividade como factor importante para o desenvolvimento e sucesso da empresa.

O investimento necessário para uma empresa de serviços de informática pode variar muito dependendo do tamanho e escopo do negócio, bem como das necessidades e objetivos específicos da empresa. No entanto, em geral, é necessário um investimento significativo em tecnologia, pessoal qualificado, marketing e infraestrutura. Neste sentido, os empreendedores do projeto acreditam que um investimento de 30.000 euros corresponde para aquilo que consideram ser o suficiente.

Em relação ao tempo necessário para obter lucro, isso pode depender de uma série de fatores, como a eficácia da estratégia de marketing e vendas da empresa, a capacidade da empresa de reter clientes e a concorrência no mercado. Além disso, o setor de serviços de informática é altamente competitivo, e a empresa pode precisar de algum tempo para estabelecer uma reputação sólida e uma base de clientes leais. Desta forma, os empreendedores consideram que ao fim de 1/2 anos a empresa poderá obter lucro.

O sucesso de um projeto muitas vezes depende da habilidade e competência de seus responsáveis. No caso deste projeto, todos os principais responsáveis são engenheiros informáticos, incluindo Nuno, João, Ivo e Daniel. Nuno é o líder do projeto, responsável por coordenar a equipe e garantir que o projeto seja entregue dentro do prazo e do orçamento estabelecido. Daniel é responsável por tomar decisões estratégicas e resolver quaisquer problemas que possam surgir durante o processo. João e Ivo são os especialistas em tecnologia, responsáveis por liderar a equipe de desenvolvimento e garantir que as funcionalidades exclusivas do produto sejam implementadas com sucesso.

Juntos, formam uma equipe altamente qualificada e diversificada, capaz de enfrentar os desafios do projeto e garantir que ele seja entregue com sucesso.

3 O Histórico da Empresa e/ou dos Promotores

A empresa de serviços informáticos em questão é a DataGenius, uma empresa que se destaca pelo seu foco em tecnologia, inovação e soluções personalizadas. O projeto surgiu como uma ideia de negócio de quatro engenheiros informáticos: Nuno, João, Ivo e Daniel. Eles decidiram criar a empresa porque perceberam que havia uma procura crescente por soluções de tecnologia personalizadas e inovadoras, e que eles tinham as habilidades necessárias para fornecer essas soluções.

Os seus fundadores possuem uma vasta experiência em tecnologia e negócios. Cada um dos empresários tem mais de 2 anos de experiência em tecnologia, com habilidades complementares em áreas como desenvolvimento de software, engenharia de dados, gerenciamento de projetos e arquitetura de sistemas.

A experiência dos empresários é uma grande vantagem para o sucesso do projeto da DataGenius. Eles têm a experiência necessária para entender as necessidades dos clientes e desenvolver soluções personalizadas e eficazes. Além disso, eles possuem conhecimentos em gestão de negócios e empreendedorismo

que podem ser usados para garantir que a empresa cresça de forma saudável e sustentável.

Embora os empresários tenham experiência em tecnologia e negócios, eles reconhecem que ainda têm muito a aprender em termos de gestão empresarial e finanças. Eles buscam continuamente educação e orientação para preencher essas lacunas em seus conhecimentos.

Os pontos fortes da DataGenius incluem uma equipa altamente qualificada e experiente, capaz de fornecer soluções personalizadas e inovadoras para seus clientes, e uma abordagem colaborativa e focada no cliente. Os pontos fracos incluem falta de experiência em gestão empresarial e finanças, bem como a necessidade de construir uma reputação e expandir sua base de clientes num mercado altamente competitivo.

4 A Ideia de Negócio

A ideia subjacente à criação desta empresa tem por base as qualificações e experiência dos seus empreendedores. De facto, os empreendedores são licenciados em Engenharia Informática, tendo experiência nesta área. Assim, as suas capacidades técnicas para a actividade a desenvolver são indiscutíveis. A reunião destas competências conferirá à actividade da empresa um carácter inovador e, certamente, acrescentará qualidade aos serviços a oferecer. Assim, é objectivo dos empreendedores unir experiências e capacidades e lançar-se no mercado criando:

Uma empresa de referência ao nível da prestação de serviços de Informática.

Os principais serviços que a empresa vai prestar estão relacionados com as diversas áreas no âmbito da informática, entre os quais podemos destacar:

- **Criação de programas informáticos (software)** - Construção e manutenção do software que as empresas adquirem para eficiência e eficácia dos seus serviços;
- **Serviços de consultoria informática** - Aconselhamento às empresas das melhores soluções informáticas entregadas na sua atividade;
- **Serviços de processamento de dados** - Tratamento e proteção de dados provenientes de empresas;
- **Conteúdos de portais Web** - Construção e manutenção de portais Web para empresas que necessitam;

A empresa tem como principal **objectivo** satisfazer as necessidades do sistema informático/tecnológico nas empresas bem como de particulares da região de Vila Nova de Famalicão e outras áreas da região Norte do país.

Exemplo concreto de um problema e de como os nossos serviços contribuem para a sua solução - Por exemplo, uma entidade formadora

necessita de uma página web para divulgar o seu plano de formação anual. Nessa página web, para cada formação está prevista a inscrição online e custos associados, entre outras informações. Neste sentido, a entidade necessita que este dados sejam processados e protegidos, atendendo à RGPD (Regime Geral de Proteção de Dados). Necessita ainda de um software de gestão da atividade formativa e constantes upgrades que permitem gerir a atividade de forma eficaz e eficiente, com reports a entidades parceiras, nomeadamente DGERT (Direção Geral do Emprego e Relações do Trabalho) entre outras(IEFP).

A indústria de serviços de informática é uma das áreas mais importantes do setor de tecnologia da informação e tem sido responsável por impulsionar a economia global nos últimos anos. Esta indústria está em constante evolução e adaptando-se para atender às necessidades dos seus clientes e acompanhar as últimas tendências tecnológicas.

A dimensão deste mercado é enorme e, de acordo com estimativas recentes, o setor de serviços de informática deve crescer a uma taxa de cerca de 5% ao ano até 2026. Isso deve-se, em parte, à crescente procura por serviços de tecnologia da informação em todo o mundo, à medida que as empresas procuram soluções digitais para melhorar sua eficiência e produtividade.

O segmento de mercado de serviços de informática é bastante amplo e diversificado, inclui serviços de consultoria em tecnologia da informação, serviços de desenvolvimento de software, serviços de gerenciamento de infraestrutura serviços de cloud, serviços de segurança informática e muitos outros.

A procura por cada um desses segmentos de mercado varia dependendo das necessidades das empresas e das tendências tecnológicas emergentes. Por exemplo, a procura por serviços de cloud tem crescido rapidamente nos últimos anos, à medida que cada vez mais empresas procuram migrar para a cloud para reduzir custos e aumentar a flexibilidade.

Em suma, o mercado de serviços de informática é um dos mais importantes e dinâmicos do setor de tecnologia da informação. À medida que as empresas continuam a emigrar para a área digital, a procura por serviços de tecnologia da informação cresce ainda mais, tornando este um setor promissor para investidores e empreendedores.

O grau de diferenciação de uma empresa é um fator crucial para o seu sucesso no mercado. Isso se deve ao fato de que os consumidores tendem a procurar produtos e serviços que apresentem características únicas e distintas, que ofereçam um valor diferenciado em relação aos seus concorrentes. Neste sentido, a nossa empresa apresenta como características inovadoras a utilização de tecnologias avançadas nos serviços, ou seja, a empresa utilizará sempre as tecnologias que se encontram mais avançadas no mercado e que permitem proporcionar o melhor serviço às empresas. Por outro lado, nas competências distintas baseam-se na rede de contactos que os empreendedores que reuniram ao longo do seu percurso académico na Universidade do Minho, tal como apresentar uma equipa altamente qualificada para entregar o melhor serviço aos clientes.

5 Análise Estratégica

5.1 Análise SWOT

A Análise SWOT é uma ferramenta de gestão muito utilizada como parte do planeamento estratégico dos negócios. O termo SWOT vem do inglês e representa as iniciais das palavras Strengths (forças), Weaknesses (fraquezas), Opportunities (oportunidades) e Threats (ameaças).

Como o próprio nome já diz, a ideia central da análise SWOT é avaliar os pontos fortes, os pontos fracos, as oportunidades e as ameaças da organização e do mercado onde ela actua.

5.1.1 Forças

- Forte motivação dos empreendedores;
- Experiência dos empreendedores neste tipo de actividade;
- Recursos Humanos qualificados;
- Gama de serviços variados e personalizados;

5.1.2 Fraquezas

- Empresa em início de actividade, sem imagem de marca criada;

5.1.3 Ameaças

- Situação da economia nacional e mundial;
- Concorrência crescente no setor;
- Rápida obsolescência tecnológica;
- Regulamentações e questões de segurança em constante actualização legal;

5.1.4 Oportunidades

- Apoio financeiro à criação da empresa;
- Crescente procura por serviços na área;
- Desenvolve parcerias estratégicas;

5.2 Modelo de Porter

5.2.1 Poder Negocial dos Clientes

- **Concentração dos Clientes** - A empresa pode atender a uma ampla base de clientes, incluindo pequenas, médias e grandes empresas em diversos setores. Se a base de clientes for diversificada e espalhada, isso pode reduzir o poder de negociação dos clientes individuais;

- **Dependência dos serviços** - Se os clientes dependem fortemente dos serviços da DataGenius para a gestão de suas operações diárias, isso pode diminuir o poder de negociação dos compradores. Eles podem estar menos propensos a mudar de fornecedor devido ao investimento de tempo e recursos necessários para migrar para uma nova plataforma.
- **Valor agregado dos serviços** - A DataGenius pode oferecer serviços e suporte técnico de alto valor agregado aos clientes. Isso pode incluir formação aos colaboradores do cliente, consultoria personalizada e assistência técnica. Se os clientes valorizam esses serviços e os consideram essenciais para obter o máximo proveito, isso pode reduzir o poder de negociação dos clientes;
- **Fidelização do Cliente** - Se a DataGenius possui relacionamentos sólidos e de longo prazo com os clientes, construídos com base na confiança, qualidade e suporte contínuo, isso pode fortalecer a sua posição e reduzir o poder de negociação dos clientes. Os clientes podem preferir continuar com a empresa devido à confiança e familiaridade com os serviços oferecidos.

5.2.2 Poder Negocial dos Fornecedores

- **Parcerias estratégicas** - A DataGenius pode estabelecer parcerias estratégicas com fornecedores-chave, como fabricantes de hardware ou desenvolvedores de software, para garantir acesso preferencial a tecnologias e recursos. Essas parcerias podem reduzir o poder de negociação dos fornecedores, pois a empresa pode ter acesso a preços mais competitivos, suporte prioritário e recursos exclusivos.
- **Infraestruturas em Cloud** - Se a DataGenius utiliza serviços de infraestrutura em nuvem para hospedar suas soluções ou para oferecer serviços adicionais aos clientes, a empresa pode ter fornecedores de nuvem específicos. Nesse caso, a negociação de contratos de serviço, escalabilidade, segurança e níveis de desempenho pode ser um fator de influência no poder de negociação dos fornecedores.

5.2.3 Ameaça de entrada de novos concorrentes na indústria

- **Relações com os clientes** - A DataGenius pode estabelecer relacionamentos sólidos e de longo prazo com seus clientes. Esses relacionamentos podem ser baseados na confiança, na qualidade dos produtos e nos serviços prestados. Novas empresas teriam o desafio de conquistar a confiança dos clientes existentes e construir relacionamentos semelhantes.
- **Diferenciação dos serviços** - A DataGenius pode desenvolver diferenciação em seus serviços, oferecendo soluções personalizadas, suporte técnico especializado ou recursos exclusivos. Isso pode dificultar a entrada de novos concorrentes, pois eles precisariam encontrar uma maneira de se diferenciar e oferecer valor adicional aos clientes.

- The text in the entries may be of any length.

5.2.4 Ameaça associada aos bens e serviços substitutos

- **Desenvolvimento Tecnológico**- A indústria de software está constantemente evoluindo, e avanços tecnológicos podem trazer novas soluções e abordagens para a gestão empresarial. A DataGenius precisará acompanhar essas inovações para garantir que seus produtos e serviços estejam atualizados e continuem sendo relevantes para os clientes.
- **Inovação Contínua** - Para mitigar a ameaça de produtos ou serviços substitutos, a DataGenius deverá concentrar-se na inovação contínua. Isso pode envolver o desenvolvimento de recursos adicionais, integrações com outras tecnologias, soluções móveis ou melhoramento da experiência do usuário. Dessa forma, a empresa pode manter-se à frente da concorrência e fornecer valor adicional aos clientes.

5.2.5 Intensidade da concorrência

- **Relacionamentos com clientes** - Os relacionamentos sólidos com os clientes existentes podem ser uma vantagem competitiva para a DataGenius. Se a empresa tiver clientes satisfeitos e leais, com contratos recorrentes ou parcerias estratégicas, isso pode ajudar a fortalecer sua posição no mercado e reduzir a rivalidade.

6 Análise do Mercado

O mercado desta empresa é transversal a qualquer setor da atividade, dimensão da empresa (micro, pequena e média empresa) que localizadas essencialmente no distrito de Braga. Relativamente aos nossos serviços, pretendemos que os nossos clientes obtenham:

- Satisfação por o serviço prestado;
- Fidelização;
- Relação qualidade-preço;

Na análise concorrencial procurou-se encontrar empresas que ofereçam serviços semelhantes ou agreguem actividades que directa ou indirectamente afectem a actividade desta. A existência de concorrência à actividade da futura empresa é inegável. São muitos os engenheiros informáticos que prestam serviços na sua área de especialidade já à muito tempo. No entanto, se pensarmos nesta actividade, devidamente estruturada e com configuração empresarial, então a concorrência é já menor, e se nos lembrarmos da experiência e complementaridade dos empreendedores, o número de concorrentes diminui consideravelmente. De facto, não é comum a associação de serviços que a DataGenius pretende prestar, constituindo por si só uma mais valia importante para a actividade a desenvolver e uma vantagem comparativamente aos seus concorrentes. De qualquer modo, para fazer face à concorrência existente, os

empreendedores terão de responder com dinamismo e vontade de conquistar um mercado que se encontra ao seu dispor. Sendo esta uma área de serviços, através da qualidade dos serviços a prestar, da capacidade de resposta e do fomento de um relacionamento caloroso e aprazível com os seus clientes, os empreendedores poderão facilmente conquistar alguma notoriedade para a sua empresa.

Sendo assim, os nossos principais concorrentes da DataGenius são:

- LeracSoft lda;
- DomoWeb lda;
- InfoTrónica lda;
- Setup Tech;

Muito destes concorrentes já se encontram instalados no mercado à bastante anos.

As empresas prestadoras de serviços informáticos podem depender de vários fornecedores para adquirir os recursos e tecnologias necessários para oferecer serviços de qualidade aos seus clientes. Assim sendo, identificamos alguns dos nossos fornecedores, localizados na nossa região geográfica:

- Lenovo - Hardware;
- Microsoft e Oracle - Software;
- NOS - Operadora de rede;
- Logitech - Periféricos;

7 Estratégia de Marketing

Os potenciais clientes da DataGenius são todas as micro, pequenas e médias empresas, inclusive particulares, da região onde a DataGenius irá atuar. A DataGenius pretende registar a marca antes do início da sua atividade, uma vez que tem o objetivo de se tornar uma empresa de prestação de serviços informáticos, reconhecida por um público alargado. A criação de uma marca forte e amplamente reconhecida irá alavancar uma estratégia futura de expansão com a abertura de mais espaços que não será abordada neste plano de negócios.

Relativamente ao seu nome a DataGenius faz referência a uma brincadeira que os empreendedores desenvolveram durante os seus períodos académicos. Quanto ao logótipo em baixo, o mesmo representa uma esfera com ligações. A escolha do azul para o logótipo prende-se por esta cor projetar sentimentos de confiança e segurança no consumidor bem como uma perceção de elevada qualidade.

Uma forte estratégia de marketing e publicidade é essencial para o estabelecimento de uma nova empresa no mercado. Esta é essencial para mitigar desvantagens como o menor reconhecimento da marca ou uma localização menos apetecível. A obtenção de uma vantagem competitiva como a oferta de um



Figura 1: Logótipo da DataGenius

produto inovador, com qualidade superior ou preço mais competitivo não é garantia de sucesso. Para obter o mesmo, a organização necessita de transmitir de forma eficaz ao seu público alvo a sua proposta de valor. Por esse motivo foi desenvolvida uma estratégia de promoção e comunicação diversificada assente nos seguintes pilares:

Marketing Direto

- Criação de um website para divulgação do espaço e portefólio de serviços.
- Criação de uma página de Facebook para divulgar promoções e campanhas, portefólio de serviços e onde os clientes possam avaliar os serviços prestados. A reputação e avaliações da página de Facebook é essencial para atrair e captar novos clientes uma vez que a qualidade só pode ser aferida após o serviço prestado. Por esse motivo os clientes serão encorajados a deixar uma crítica positiva.
- Criação de um perfil no Instagram para divulgação do espaço.
- Inscrição no Google Ads de forma a garantir que o website aparece no topo da pesquisa quando forem utilizadas as palavras “serviço” e “software”.

Marketing Relacional

- Utilização de um software que permita recolher dados sobre os clientes e serviços utilizados.
- Criação de um programa de fidelização oferecendo através de um sistema de pontos descontos em futuros serviços.
- Fomentar a passagem da palavra boca-a-boca através da simpatia e prestação de um serviço de qualidade.

Publicidade

- Distribuição de panfletos.
- Distribuição de cartões de visita aos clientes que visitem o espaço.
- Publicidade em OutDoors nas saídas da A3 e A7.

8 Plano Operacional

8.1 Natureza Jurídica

A escolha da forma jurídica da empresa vai determinar o modelo de funcionamento desde o arranque da empresa, tendo implicações tanto para os empreendedores como para o futuro projeto.

Os empreendedores vão optar por constituir uma Sociedade por Quotas.

Esta forma jurídica pode caracteriza-se como uma sociedade de responsabilidade limitada – daí a firma dever terminar pela palavra "Limitada" ou sua abreviatura (Lda). O capital social não pode ser inferior a 5.000€, sendo neste caso de 20.000 dividido em quotas cujo valor nominal é de 5.000€ por cada empreendedor.

A soma das entradas em dinheiro realizadas será depositada numa instituição bancária, antes de celebrado o contrato de sociedade, numa conta aberta em nome da sociedade, devendo ser exibido ao notário o comprovativo de tal depósito por ocasião da escritura ou através de declaração dos sócios, prestada sob sua responsabilidade.

Neste tipo de sociedade a responsabilidade dos sócios encontra-se limitada ao capital social, excepto quando o capital não se encontra integralmente realizado, caso em que os sócios são solidariamente responsáveis por todas as entradas convencionadas no contrato social. Os sócios apenas são obrigados a outras prestações quando a lei ou o contrato assim o estabeleçam. Apenas o património da sociedade responde perante os credores pelas dívidas da sociedade.

8.2 Gestão de Recursos Humanos

Relativamente à gestão da empresa, os promotores do negócio ficarão encarregues da parte operacional, fornecendo a mão de obra necessária à prestação de todos os serviços preconizados. A contratação de pessoal adicional não está prevista no arranque do projeto, mas será avaliada perante um incremento não previsto da procura dos serviços. Relativamente ao capital necessário para a implementação do projeto este cifra-se nos 30.000€. Parte deste capital provem do Empreende XXI. O Empreende XXI é um programa que ajuda a criar, desenvolver e financiar um novo projeto empresarial.

O Empreende XXI apoia a criação e desenvolvimento de novos projetos empresariais, num montante até 85% do total elegível, 40% via crédito não reembolsável e 45% via empréstimo sem juros. Os restantes 15% devem ser assegurados por capitais próprios. O apoio do IEFP não pode ultrapassar os 200 mil euros.

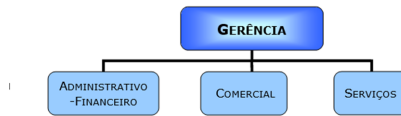


Figura 2: Organograma da DataGenius

A organização da empresa deve ser encarada como uma parte fundamental da estratégia, uma vez que é a partir desta que se determinam todas as funções e responsabilidades de cada um dos departamentos.

Foram definidas as seguintes funções para os diversos departamentos da empresa:

Departamento Comercial

- Desenvolver a política comercial e de marketing da empresa e assegurar o seu cumprimento;
- Divulgar o negócio;
- Fidelizar os clientes e angariar novos clientes;

Departamento Administrativo e Financeiro

- Assegurar a coordenação e gestão da função financeira da empresa;
- Assegurar a gestão dos recursos humanos;

Departamento de Serviços

- Assegurar a coordenação e a gestão da função produtiva da empresa;
- Assegurar a qualidade da produção;
- Investigar e desenvolver novos produtos.

8.3 Infra-estrutura Física

O espaço físico da DataGenius ficará localizado na Incubadora Famalicão Made IN, na Rua do Progresso, nº 140, — 4760-841 Vilarinho das Cambas, junto à A7 e A3. A localização prende-se com a proximidade do tecido empresarial, dado que se encontra inserida numa zona industrial e a obtenção de uma renda acessível. Incubadora Famalicão Made IN disponibiliza as seguintes condições físicas:

- Acesso à internet;
- Espaços e equipamentos comuns;
- Eletricidade e água;
- Serviço de Receção;

- Espaço para caixas de correio.

Disponibilizam ainda outras facilidades de suporte, tais como:

- Promoção da atividade das empresas no site do Famalicão Made IN;
- Possibilidade de expor material de publicidade e outros relacionados com a atividade desenvolvida;
- Acesso à rede de mentores do programa Famalicão Made IN;
- Domiciliação da sede social

Relativamente aos serviços que a incubadora presta nas diversas áreas são:

Serviços de Gestão constituídos por:

- Apoio na definição/consolidação do modelo de negócios;
- Acompanhamento na gestão operacional do negócio (incluindo gestão comercial, planeamento financeiro e controlo de gestão);
- Tutoria e capacitação na gestão.

Serviços de Marketing consistindo em:

- Apoio na estruturação da estratégia de comunicação/marketing;
- Apoio na divulgação da atividade, produtos e serviços;
- Apoio na estruturação/consolidação do processo de internacionalização.

Serviços de Assessoria Jurídica:

- Assessoria e apoio jurídico.

Serviços de desenvolvimento de produtos e serviços:

- Apoio à digitalização de processos de negócios;
- Apoio à proteção/valorização de direitos de propriedade intelectual.

Serviços de financiamento:

- Apoio a candidaturas a concursos de empreendedorismo e inovação;
- Apoio no contacto com investidores e entidades financeiras.

O espaço será adquirido através de aluguer com o valor de 500€ mensais.

Relativamente a equipamentos será necessário monitores, cablagens, prateleiras de arrumação e diversas ferramentas como chaves, aparelhos de videosegurança etc. De forma a prestar os serviços será também necessário a aquisição de vários computadores portáteis e smartphones. De forma a minimizar os custos, estes equipamentos serão usados. No total o custo em aquisições será de 15.000€. Relativamente ao horário de funcionamento irá funcionar de segunda-feira a sexta das 08:00h às 13:00h e das 14:00h às 17:00h.



Figura 3: Local da DataGenius

PACKS	DESCRIÇÃO	VALOR
PACK 1	5h de Assistência Anual Assistência Remota ou Local Deslocação Incluída (até um raio de 30Kms) Adesão e Cancelamento Grátis Sem Fidelização Resposta Imediata Tem validade de 1 ano	300 €
PACK 2	10h de Assistência Anual Assistência Remota ou Local Deslocação Incluída (até um raio de 30Kms) Adesão e Cancelamento Grátis Sem Fidelização Resposta Imediata Tem validade de 1 ano	570 €
PACK 3	20h de Assistência Anual Assistência Remota ou Local Deslocação Incluída (até um raio de 30Kms) Adesão e Cancelamento Grátis Sem Fidelização Resposta Imediata Tem validade de 1 ano	1.100 €
PACK 4	40h de Assistência Anual Assistência Remota ou Local Deslocação Incluída (até um raio de 30Kms) Adesão e Cancelamento Grátis Sem Fidelização Resposta Imediata Tem validade de 1 ano	2.120 €

Figura 4: Packs da DataGenius

9 Projeções Financeiras

As informações necessárias para a realização do estudo de viabilidade foram fornecidas pelos empreendedores. Os conhecimentos e a experiência que possuem nesta área de negócios foram determinantes para a estimativa dos proveitos/custos que se julgam mais adequados para este tipo de projeto.

A evolução da atividade da empresa foi projetada com base numa estimativa dos serviços que os empreendedores pretende comercializar.

A análise tem por base cálculos efetuados a preços correntes e para um horizonte temporal de cinco anos.

A projeção económico-financeira efetuada nesta análise baseia-se nos pressupostos que são apresentados e comentados nas páginas seguintes.

9.1 Volume de Negócios

O volume de negócio da empresa resultarão, essencialmente, da prestação de serviços, definidos em Packs1, pack2, pack 3 e pack 4.

PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS- MERCADO NACIONAL		2023	2024	2025	2026	2027	2028
PACK 1		69 000	99 600	104 080	109 020	115 260	121 994
	Taxa de crescimento		43,0%	4,30%	4,70%	5,70%	5,70%
PACK 2		73 860	125 076	132 269	138 882	146 025	153 117
	Taxa de crescimento		69,0%	5,60%	4,80%	5,10%	5,00%
PACK 3		28 400	122 100	129 295	134 815	141 345	148 413
	Taxa de crescimento		326,0%	5,50%	4,00%	4,80%	5,00%
PACK 4		27 500	116 000	122 430	128 052	134 079	141 720
	Taxa de crescimento		320,0%	5,50%	4,30%	4,60%	5,00%
TOTAL		190 320	462 776	487 084	511 859	537 421	565 223

Figura 5: Volume de Negócios

9.2 FSE

A previsão FSE tem por base o normal funcionamento da sua atividade, a partir do qual se identificou a sua estrutura de custos.

Nº linhas	2021		2021		2021		2021		2021	
	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Taxa de crescimento	3,00%		3,00%		3,00%		3,00%		3,00%	
	Ta	CF	CV	Valor Mensal	2021	2021	2021	2021	2021	2021
Subsistência	22%	100%								
Serviços especializados	22%	100%								
Industriais especializados	22%	100%	190,30	1.330,00	2.340,40	2.418,05	2.491,42	2.566,16	2.641,31	2.718,00
Utilidade e segurança	22%	100%								
Manutenção	22%	100%								
Manutenção	22%	100%								
Manutenção e reparação	22%	100%								
Materiais										
Ferramentas e materiais de desgaste rápido	22%	100%								
Luzes e iluminação básica	22%	100%								
Materiais de escritório	22%	100%	10,00	70,00	123,60	127,31	131,13	135,96	139,11	143,00
Módulo para cliente	22%	100%								
Energia e fiação	22%	100%								
Eletrodomésticos	22%	100%								
Combustíveis	22%	100%								
Água	0%	100%								
Demorações, estudos e transportes										
Demorações e Estadas	22%	100%								
Transportes de pessoal	22%	100%								
Transportes de materiais	22%	100%								
Serviços diversos										
Reformas e aluguéis	22%	100%	260,30	2.430,00	4.306,00	4.455,78	4.606,45	4.757,14	4.899,00	5.041,00
Comunicação	22%	100%	200,00	430,00	2.472,80	2.546,15	2.620,54	2.701,22	2.782,00	2.863,00
Seguros	22%	100%	245,00	462,00	445,30	460,65	476,15	491,85	507,65	523,50
Royalties	22%	100%								
Comunicação e internet	22%	100%	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Despesas de representação	22%	100%								
Limpeza, higiene e conforto	22%	100%								
Outros serviços	22%	100%								
TOTAL FSE				5.575,80	9.782,60	19.872,60	19.371,49	19.602,29	19.800,30	19.999,00
FSE - Custos Fixos				5.575,80	9.782,60	19.872,60	19.371,49	19.602,29	19.800,30	19.999,00
FSE - Custos Variáveis										
TOTAL FSE				5.575,80	9.782,60	19.872,60	19.371,49	19.602,29	19.800,30	19.999,00
IVA				644,00	1.137,12	1.171,23	1.206,37	1.242,56	1.279,58	1.316,80
FSE + IVA				6.219,80	10.919,72	21.043,81	20.577,86	20.844,85	21.079,88	21.315,80

Figura 6: FSE

9.3 Custo do Pessoal

Os empreendedores preveem apenas a criação dos seus próprios postos de trabalho. Prevê-se que o crescimento salarial anual acompanhe os valores da Inflação previstos para os anos seguintes.

Remuneração base anual - TOTAL Colaboradores		2023	2024	2025	2026	2027	2028
Administração / Direção		122 880	215 040	215 040	215 040	215 040	215 040
TOTAL		122 880	215 040	215 040	215 040	215 040	215 040
Outros Gestor							
Segurança Social							
Órgãos Sociais	20,30%	24 945	43 653	43 653	43 653	43 653	43 653
Pessoal	23,75%						
Seguros Acidentes de Trabalho	1%	1 229	2 150	2 150	2 150	2 150	2 150
Subsídio Alimentação	130,00	5 280	5 280	5 280	5 280	5 280	5 280
Comandos & Prémios							
Órgãos Sociais							
Pessoal							
Formação							
Outros custos com pessoal							
TOTAL OUTROS GASTOS		31 453	51 084	51 084	51 084	51 084	51 084
TOTAL GASTOS COM PESSOAL		154 333	266 124	266 124	266 124	266 124	266 124
QUADRO RESUMO							
Remunerações		122 880	215 040	215 040	215 040	215 040	215 040
Órgãos Sociais							
Pessoal							
Encargos sobre remunerações		24 945	43 653	43 653	43 653	43 653	43 653
Seguros Acidentes de Trabalho e doenças profissionais		1 229	2 150	2 150	2 150	2 150	2 150
Gastos de ação social		5 280	5 280	5 280	5 280	5 280	5 280
Outros gastos com pessoal							
TOTAL GASTOS COM PESSOAL		154 333	266 124	266 124	266 124	266 124	266 124

Figura 7: Custo do Pessoal

9.4 Investimento

Os investimentos a realizar são os considerados essenciais para o início da atividade da empresa, bem como para a divulgação dos serviços da empresa.

Investimento por ano	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Propriedades de Investimento						
Terrenos e recursos naturais						
Edifícios e Outras construções						
Outras propriedades de investimento						
Total propriedades de investimento						
Activos fixos tangíveis						
Terrenos e Recursos Naturais						
Edifícios e Outras Construções						
Equipamento Básico	30 000					
Equipamento de Transporte						
Equipamento Administrativo						
Equipamentos biológicos						
Outros activos fixos tangíveis						
Total Activos Fixos Tangíveis	30 000					
Activos Intangíveis						
Goodwill						
Projectos de desenvolvimento						
Programas de computador						
Propriedade industrial						
Outros activos intangíveis						
Total Activos Intangíveis						
Total Investimento	30 000					
R/A	23%	6 900				

Figura 8: Investimento

9.5 Financiamento

O financiamento deste projeto visa tornar disponíveis os montantes necessários para a normal atividade da empresa.

Dado que os empreendedores irão prestar a sua atividade sob a forma jurídica de sociedade por quotas, o financiamento da sua empresa será assegurado através do capital social (20.000€) e do recurso ao programa Empreende XXI (30.000€).

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Investimento	45 617	6 667	1 026	1 078	1 132	1 185
Margem de segurança	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Necessidades de financiamento	46 580	6 800	1 080	1 100	1 200	1 200

Fontes de Financiamento	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Meios Livres	20 508	142 773	159 965	178 020	196 984	215 396
Capital	20 000					
Outros instrumentos de capital						
Empréstimos de SICO						
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito						
Subsídios	20 000					
TOTAL	78 580	142 773	159 965	178 020	196 984	215 396

N.º de anos reembolso	6,60%
Taxa de juro associada	6,60%

Figura 9: Financiamento

9.6 Demonstração de Resultados

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Vendas e serviços prestados	195 920	464 270	487 456	511 858	537 451	564 323
Subsídios e Exploração						
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos						
Transferência nos investimentos da produção						
Trabalhos para a própria entidade						
CMRAC						
Formacimento e serviços externos	5 575	9 793	10 074	10 372	10 682	11 000
Gastos com o pessoal	154 220	269 124	266 124	266 124	266 124	266 124
Imparidade de inventários (perdas/hevenões)						
Imparidade de dívidas a receber (perdas/hevenões)						
Provisões (aumentos/diminuições)						
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/hevenões)						
Aumento/diminuição de juro valor						
Outros rendimentos e ganhos						
Outros gastos e perdas						
EBITDA (Revelado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	36 012	188 364	211 286	235 361	269 645	287 199
Gastos/hevenões de depreciação e amortização	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/hevenões)	30 012	182 364	205 286	229 361	264 645	281 199
EBIT (Resultado Operacional)	30 012	182 364	205 286	229 361	264 645	281 199
Juros e rendimentos similares cobrados			0	0		
Juros e gastos similares suportados						
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	30 012	182 364	205 286	229 361	264 645	281 199
Imposto sobre o rendimento do período	7 503	45 561	51 322	57 340	63 661	71 600
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	22 509	136 773	153 965	172 020	190 984	215 399

Figura 10: Demonstração de Resultados

9.7 Balanço Previsional

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ATIVO						
Ativo Não Corrente						
Ativos fixos tangíveis	24 000	18 000	12 000	6 000		
Propriedades de investimento						
Ativos Intangíveis						
Investimentos financeiros						
Ativo corrente	30 082	57 588	59 967	62 465	65 089	67 843
Investimentos						
Clientes	20 082	47 588	49 967	52 465	55 089	57 843
Estado e Outros Entes Públicos						
Acréscimos						
Outras contas a receber						
Diferimentos						
Caixa e depósitos bancários	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
TOTAL ATIVO	54 082	75 588	71 967	68 465	65 089	67 843
CAPITAL PRÓPRIO						
Capital realizado	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Ações (quotas próprias)						
Outros instrumentos de capital próprio						
Reservas		22 509	159 282	313 246	485 267	676 250
Excedentes de revalorização						
Outras variações no capital próprio	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Resultado líquido do período	22 509	139 773	153 965	172 000	150 984	215 599
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	72 509	209 282	383 246	535 267	726 250	941 659

Figura 11: Balanço Previsional

10 Anexos

- Mapa de Excel Plano de Negócios disponibilizado pelo IAPMEI;