BEHAVIORAL
CONSTRUCTION
ACADEMY
BC ACADEMY

ANÁLISE DE PLATAFORMA E

PROPOSTA DE ESTRUTURA COMERCIAL

InovaGest — Gestão Empresarial by Inova Capacita

Preparado por: Russel Florentino — Inova Capacita

Data: Agosto de 2026

Documento de uso interno para orientação comercial junto a clientes.

1. Enquadramento

Este documento reúne uma leitura objectiva da plataforma InovaGest a partir da sua apresentação pública, e propõe uma estrutura de preços por módulo ajustada à realidade angolana, com alternativas de posicionamento baseadas em práticas correntes no mercado internacional de software por assinatura. O objectivo é dar uma base sólida para apresentar valor a clientes de perfis diferentes, sem depender de uma tabela única aplicada a todos.

2. Análise Geral da Plataforma

2.1 O que é

A InovaGest é um sistema de gestão em nuvem, certificado pela AGT, construído em torno de módulos activáveis de forma independente — Catorze módulos desenvolvidos até ao momento mas com linha de desenvolvimo ainda a trabalhar para melhorar a experiência dos nossos clientes. Cobre desde a contabilidade e a facturação electrónica até à folha de salários, tesouraria, gestão hoteleira e agora farmácias, posicionando-se como substituto directo das folhas de Excel e dos sistemas desligados entre si que ainda predominam em boa parte das empresas angolanas. A tecnologia é fornecida pela SJATech; a marca, a relação comercial e o suporte ao cliente final passam a ser da **Inova Capacita**, sob o nome InovaGest.

2.2 Módulos e cobertura funcional

Módulo	Tipo	Função principal
Contabilidade	Núcleo	Contabilidade de dupla entrada completa: Diário, Razão, Balancete, Balanço Patrimonial, DRE, Notas às Contas, Apuramento de IVA, Amortizações e Indicadores Financeiros, com plano de contas conforme o PCGA
Facturação Electrónica AGT	Núcleo	Emissão de FT, FR, FS, NC e ND com assinatura JWS RS256 e QR Code
RH & Salários	Núcleo	Cálculo de INSS (3%/8%) e IRT, recibos de vencimento, mapas para o INSS
Tesouraria	Núcleo	Multi-conta bancária, fluxo de caixa, pedidos de compra com aprovação
HotelERP	Núcleo	PMS completo: mapa de quartos, reservas, check-in/out, faturação por hóspede, restaurante com POS e fichas

		técnicas, economato (armazéns e produtos) e serviços por hora, consumo de quarto e limpeza
Farmácia	Adicional	Gestão vertical para farmácias: catálogo de medicamentos, stock, POS/vendas, caixa, clientes, fornecedores e categorias
Comercial & POS	Adicional	Facturação, catálogo, caixa POS, pedidos online, clientes, fornecedores e compras, ligado ao stock
Marketplace	Adicional	Módulo listado no painel, ainda por confirmar em detalhe — provável canal de vendas online integrado
Gestão de Projectos	Adicional	Tarefas, Gantt, KPIs e controlo de produtividade por equipa
Activos Fixos	Adicional	Cadastro, depreciação automática, inventário, manutenção e leilão de activos
Marketing	Adicional	Campanhas e segmentação por Email, SMS e WhatsApp Business
Formação DTP	Adicional	Dossier Técnico Pedagógico digital completo conforme o Decreto 82/2001: formadores, formandos, cronograma, inscrição, autodiagnóstico, assiduidade, avaliação, certificados e módulo financeiro
GED — Documentos	Adicional	Gestão documental com versionamento e auditoria WORM
SAF-T AGT	Adicional	Geração do ficheiro SAF-T XML conforme o Decreto Executivo 80/2022
Integrações	Adicional	SMTP, WhatsApp, SMS, Multicaixa Express, Google Sheets/Drive, API REST

Os cinco primeiros módulos aparecem destacados na apresentação comercial da plataforma como o núcleo do produto; os restantes activam-se conforme a necessidade de cada cliente.

2.3 Pontos fortes

O ponto mais forte da plataforma é resolver um problema real e não opcional: a rejeição de facturas pela AGT e o risco de multa por incumprimento do Decreto Executivo 80/2022. A assinatura JWS RS256, o QR Code obrigatório e o SAF-T em XML endereçam directamente essa dor, o que dá à InovaGest uma vantagem que um sistema genérico importado não tem.

- Cálculo automático de INSS (3% e 8%) e IRT conforme a legislação angolana, reduzindo o erro manual que hoje custa tempo e, por vezes, coimas.
- Activação modular: o cliente paga apenas pelo que usa, o que baixa a barreira de entrada e facilita a venda inicial.

- Módulos verticais já existentes, como o HotelERP e a Formação DTP, mostram que o produto já não é genérico e está a segmentar-se por sector.
- Integração com bancos angolanos (BFA, BAI, BIC, Millennium) e canais locais (Multicaixa Express, WhatsApp Business, SMS) em vez de depender de infra-estrutura estrangeira.
- Permissões por utilizador ao nível de cada submenu, não só de cada módulo: dá para dar a uma assistente administrativa acesso só a RH e Gestão de Projectos, por exemplo, sem tocar em Contabilidade ou Tesouraria. Isto é um nível de controlo que sistemas de facturação mais simples, como o Cegid Vendus, não oferecem.
- Painel de Desempenho por Operador: mostra facturado, recebido, pendente e facturas emitidas por cada utilizador, com a percentagem que cada um representa do total da equipa. Para um escritório de contabilidade ou uma empresa com vários emissores de factura, isto é uma ferramenta de gestão de equipa que a concorrência directa não mostra ter.
- A Contabilidade não é um módulo simplificado: tem Diário, Razão, Balancete, Balanço Patrimonial, DRE, Notas às Contas e Apuramento de IVA, ou seja, contabilidade de dupla entrada a sério, e não uma folha de facturação com relatório financeiro básico por cima.
- O HotelERP funciona como um PMS hoteleiro completo, com restaurante, economato e serviços por hora incluídos, o que normalmente exigiria três sistemas separados num hotel pequeno ou médio.
- A Formação DTP cita a legislação directamente na interface — o Decreto 82/2001 aparece transcrito no ecrã junto ao campo correspondente — e cobre todo o ciclo: formadores, formandos, cronograma, inscrição, autodiagnóstico, assiduidade, avaliação, certificados e financeiro. Não existe módulo equivalente nos concorrentes analisados.

Esse conjunto de factores coloca a plataforma numa posição incomum: concorre menos com outros ERPs e mais com o Excel e o trabalho manual, o que normalmente facilita a venda porque a comparação não é preço contra preço, é preço contra risco de multa.

2.4 Pontos de atenção

O preço actual é plano — 5.500 Kz por módulo ou 12.999 Kz no acesso total — independentemente de o módulo ser crítico ou acessório, e independentemente da dimensão do cliente. Isso significa que uma seguradora ou um hospital paga o mesmo por módulo do que uma pequena loja, o que deixa dinheiro na mesa exactamente nos segmentos com maior capacidade de pagar.

- Não há hoje uma tabela diferenciada por volume: número de utilizadores, quantidade de facturas emitidas ou número de funcionários processados não entram no preço.
- Os sectores indicados como público-alvo — bancos, seguradoras, hospitais, universidades — não têm uma oferta institucional visível, com SLA, gestor de conta ou contrato próprio.
- O suporte apresentado é essencialmente via WhatsApp, o que é adequado para PME mas pode pesar contra a credibilidade junto de instituições maiores.
- Sob a marca InovaGest, o domínio e a apresentação passam a ser teus para construir do zero — não herdas o .com.tr nem a identidade visual da plataforma original, o que é uma vantagem: parte-se já para um domínio .ao e uma imagem alinhada com a Inova Capacita, sem arrastar decisões antigas de outra empresa.
- A apresentação pública subestima a plataforma: os módulos de Farmácia e Marketplace, por exemplo, nem constam no site. Se há mais módulos ou funcionalidades fora do material de marketing, vale mapear tudo antes de fechar qualquer tabela de preços, porque cada vertical escondida é receita que ainda não está a ser comunicada a clientes potenciais desse sector.
- O módulo Marketplace aparece no painel mas não foi possível confirmar o que faz em detalhe a partir das capturas disponíveis; antes de o incluir na tabela de preços com um valor firme, vale a pena descrever o que ele cobre.

3. Leitura do Mercado Angolano

A fiscalização da AGT tornou a facturação certificada uma obrigação em vez de uma escolha, o que cria procura pouco elástica para os módulos ligados a essa exigência: uma empresa pode adiar comprar um módulo de marketing, mas não pode continuar a emitir facturas rejeitadas sem consequência. Isso justifica precificar de forma diferente os módulos de conformidade fiscal e os módulos de conveniência, algo que a tabela actual não distingue.

Ao mesmo tempo, o poder de compra das micro e pequenas empresas continua limitado, e qualquer aumento de preço precisa de vir acompanhado de um caminho de entrada acessível — daí a lógica dos planos por níveis descrita a seguir, em vez de um único valor para todos.

4. Benchmark de Mercado

Antes de subir os preços, vale confirmar contra o que a InovaGest está a competir. Os valores abaixo vêm de concorrentes que operam directamente em Angola ou que servem de referência internacional para o mesmo tipo de software, convertidos para Kz a uma taxa aproximada de 1 EUR ≈ 1.040 Kz.

Concorrente	O que oferece	Preço observado
Cegid Vendus (Angola)	Apenas facturação certificada e POS. Sem contabilidade, sem RH, sem tesouraria.	**6.500 a 22.900 Kz/mês, conforme o plano**
Primavera BSS (Angola)	Facturação certificada gratuita até 15 milhões de Kz de facturação; depois passa a paga.	**Grátis na fase inicial; tabela paga não divulgada**
Cegid Primavera Evolution (Cloud, referência internacional)	ERP completo: contabilidade, facturação, stocks e RH.	**Desde ≈52.000 Kz/mês; contabilidade completa só a partir de ≈156.000 Kz/mês (2 utilizadores) + ≈38.500 Kz por utilizador extra**

Fontes: páginas públicas de preços da Cegid Vendus Angola, da Primavera BSS e do parceiro Cegid HeraPrime (Portugal), consultadas em Agosto de 2026.

O ponto que salta à vista: um concorrente que faz só facturação, sem nenhum dos outros módulos, já cobra em Angola entre 6.500 e 22.900 Kz por mês. A InovaGest, com contabilidade completa, facturação AGT, RH, tesouraria e módulos verticais como HotelERP e Farmácia, está a cobrar 5.500 Kz por módulo, ou seja, menos do que a concorrência cobra só pela parte de facturação isolada. Isto não é um erro de décimas, é uma diferença de várias vezes o preço praticado no mesmo mercado, para uma proposta de valor bem mais completa.

5. Proposta de Preços por Módulo

A tabela abaixo corrige essa distorção. Os valores continuam abaixo do que a Cegid Primavera cobra por um ERP internacional equivalente, mas deixam de estar abaixo de um concorrente local que faz só uma fracção do que a InovaGest faz.

Módulo	Categoria	Preço/mês (Kz)	Racional
Contabilidade	Crítico	**18.000**	Dupla entrada completa (Diário, Razão, Balancete, DRE, Apuramento de IVA); a Cegid Primavera só entrega o equivalente a partir de ≈156.000 Kz/mês
Facturação AGT	Crítico	**15.000**	Um concorrente local que faz só isto já cobra até 22.900 Kz/mês; aqui vem integrado com toda a contabilidade

SAF-T AGT	Crítico	**9.000**	Exigido por decreto; o cliente não tem forma prática de contornar
RH & Salários	Operacional	**14.000**	Substitui cálculo manual de INSS/IRT, propenso a erro todos os meses
Tesouraria	Operacional	**11.000**	Multi-conta bancária e aprovação de despesas
Comercial & POS	Operacional	**15.000**	Equivalente ao plano mais completo de um concorrente local de POS, aqui já ligado à contabilidade
HotelERP	Vertical	**26.000**	PMS completo com restaurante, economato e serviços por hora incluídos; substitui três sistemas separados
Farmácia	Vertical	**25.000**	Substitui software farmacêutico dedicado; catálogo de medicamentos, stock, POS e caixa numa área sensível e regulada
Formação DTP	Vertical	**22.000**	Único módulo do género identificado na concorrência; cobre formadores, formandos, cronograma, avaliação e certificados, com a legislação citada na própria interface
Gestão de Projectos	Complementar	**8.500**	Valor claro para construção e consultoria; não é crítico para todos
Activos Fixos	Complementar	**9.000**	Cadastro, depreciação, manutenção e leilão de activos; relevante para quem tem frota, equipamento ou imóveis
GED — Documentos	Complementar	**7.000**	Valorizado por quem já sofreu perda de documentos
Marketing	Complementar	**7.000**	Bom para captar clientes, mas dispensável nos primeiros meses
Integrações	Complementar	**5.500**	Facilita, mas raramente é o motivo da compra
Marketplace	Por confirmar	—	Módulo presente no painel; preço a definir assim que se confirmar o âmbito exacto

Valores de referência para o mercado angolano, em Kz, por empresa, por mês. Ajustáveis por volume de facturação ou número de utilizadores em contratos institucionais.

6. Planos Combinados

Vender módulo a módulo funciona para o cliente que já sabe o que quer. A maioria decide mais depressa perante um pacote com nome e propósito claro. Os planos abaixo agrupam os módulos com maior sentido para cada perfil de cliente, com o valor combinado a corresponder exactamente à soma dos módulos que os compõem, sem desconto escondido, para que o cliente veja com clareza quanto está a pagar por cada parte do sistema. Um desconto comercial, quando fizer sentido oferecer, deve ser negociado à parte e registado como tal, nunca embutido silenciosamente no preço do pacote.

Plano	Composição	Valor combinado (Kz/mês)
Início	Contabilidade + Facturação AGT	**33.000 Kz**
Crescimento	Início + SAF-T AGT + RH & Salários + Tesouraria + Comercial & POS	**82.000 Kz**
Hotelaria	Contabilidade + Facturação AGT + Tesouraria + HotelERP	**70.000 Kz**
Farmácia	Contabilidade + Facturação AGT + Comercial & POS + Farmácia	**73.000 Kz**
Formação	Contabilidade + Facturação AGT + Formação DTP + GED	**62.000 Kz**
Institucional	Todos os módulos, multi-empresa, gestor de conta e SLA dedicado	**192.000 Kz**

O valor do plano Institucional corresponde à soma de todos os catorze módulos ao preço de tabela; na prática, é o ponto de partida de uma negociação dimensionada por número de empresas do grupo, volume de facturas e nível de suporte acordado.

7. Modelo de Desconto e Fidelização

- Pagamento anual antecipado: 15% de desconto sobre o valor mensal, o que melhora o fluxo de caixa da operação e reduz o cancelamento nos primeiros meses.
- Grupos com mais de uma empresa: 10% de desconto a partir da segunda empresa activada, para grupos económicos e redes de igrejas ou associações com várias unidades.
- Programa de parceria com contabilistas e consultores: comissão recorrente de 15% a 20% sobre o valor mensal de cada cliente indicado, paga enquanto o cliente permanecer activo. Este canal encaixa naturalmente no perfil de quem já presta consultoria organizacional e tem acesso a empresas que precisam de regularizar a contabilidade.

8. Estratégia Internacional e Boas Práticas de Precificação

Estas são práticas comuns em software por assinatura fora de Angola, adaptadas ao contexto local em vez de copiadas directamente.

- Marca própria sobre tecnologia de terceiros (white label): vender como InovaGest, com a Inova Capacita como ponto de contacto único do cliente, é a mesma lógica usada por muitos parceiros Cegid e Sage — a marca que aparece na factura e no suporte é a do revendedor, não a do fabricante da tecnologia. Isso dá controlo total sobre preço, posicionamento e relação com o cliente, mesmo sem ser dono do código.
- Entrada pelo módulo obrigatório: usar a Facturação AGT como porta de entrada, porque a decisão de compra aí é quase forçada, e expandir depois para RH, Tesouraria ou Comercial. É o modelo land-and-expand usado por Xero e QuickBooks para entrar em pequenas empresas e depois vender módulos adicionais.
- Preço por valor percebido, não por custo de produção: um módulo de conformidade fiscal pode e deve custar mais do que um módulo de marketing, mesmo que o esforço de desenvolvimento tenha sido semelhante, porque o custo de não ter o módulo é diferente para o cliente.
- Cobrança adicional por volume nos planos maiores: incluir um número de facturas ou de funcionários processados no preço base e cobrar um valor marginal acima disso, em vez de um tecto rígido que obriga o cliente a mudar de plano.
- Contrato próprio para o segmento institucional: bancos e seguradoras normalmente exigem garantias de segurança de dados e SLA por escrito que um plano self-service não cobre; nesses casos, negociar caso a caso costuma trazer um valor por cliente muito superior à tabela padrão.
- Expansão regional aproveitando a arquitectura modular: os módulos fiscais podem ser adaptados à legislação de Moçambique ou Cabo Verde sem refazer o produto todo, o que abre mercado fora de Angola quando a base local estiver consolidada.
- Cobrança em USD para clientes fora de Angola ou com receita em moeda estrangeira, já que o kwanza tem historial de desvalorização — actualmente perto de 920 Kz por dólar — e isso protege a receita da erosão cambial.

Um ajuste de baixo custo e alto impacto é registar já um domínio .ao para a InovaGest: para o comprador institucional, esse detalhe pesa mais do que parece, e corrige-se em pouco tempo, antes de a marca ganhar tracção no mercado.

9. Próximos Passos

- Testar a tabela de preços proposta com três a cinco clientes de perfis diferentes antes de a aplicar de forma geral, explicando a diferença de valor face ao que hoje se paga por soluções mais limitadas.
- Redigir um contrato-padrão para o plano Institucional, com SLA, tempo de resposta e política de dados definidos por escrito.
- Preparar material de vendas e tabela de comissões para o programa de parceria com contabilistas.
- Rever o domínio e a apresentação institucional voltados para clientes de Agosto