

A estrutura do Plano de Negócios

Sumário Executivo
Resumo da empresa
Descrição dos Produtos e serviços

Estrutura do Plano de Negócios

- **Sumário executivo**
- **Resumo da empresa**
- **Produtos e Serviços**
- **Análise do Mercado**
- **Estratégia do Negócio**
- **Organização e Gerência do Negócio**
- **Planejamento Financeiro**

Sumário Executivo

- **Extrato competente e motivante do Plano de Negócios.**
- **Analistas ou financiadores:**
 - Muitas vezes lêem apenas o sumário executivo de um plano de negócios.
- **Instrumento de vendas do próprio plano:**
 - Atraente, motivante, objetivo, claro;
 - Não mais que três páginas.

Sumário Executivo

- **Principais informações do PN, tais como:**
 - OBJETIVO do Plano de Negócios;
 - Oportunidade vislumbrada e sua inserção no mercado.
- **Caracterização da empresa ou da unidade de negócio que será criada para aproveitar a oportunidade vislumbrada.**

Sumário Executivo

- Qual a visão do empreendedor da área de negócios de sua empresa e como deve posicioná-la no mercado?
- Qual sua relação com a oportunidade vislumbrada?
- Qual o mercado identificado para os produtos da empresa?
- Qual a MISSÃO DA EMPRESA?
- Quais os produtos/serviços que serão fabricados, vendidos, prestados, fornecidos pela empresa?

Sumário Executivo

- Qual o mercado para os produtos da empresa e como será feita a abordagem a este mercado?
- Qual a imagem da empresa que se quer projetar no mercado?
- Como serão vendidos os produtos?
- Como os produtos da empresa serão mantidos atualizados e como a empresa vai se manter com a tecnologia atual?

Sumário Executivo

- Como a empresa vai ser organizada para cumprir seus objetivos?
- Quais as características (perfil) do pessoal da empresa, suas funções e estrutura de remuneração?
- Quais os investimentos a serem feitos para a empresa se posicionar no mercado e se desenvolver ?
- Quanto será necessário mensalmente para manter a empresa em funcionamento sem faturar (“burning-rate”)?
- Qual o fluxo de caixa previsto para a empresa: como evoluirão suas receitas e despesas?

Sumário Executivo

- **Em que ponto a empresa passa a ter receitas capazes de cobrir suas despesas?**
- **Quando os investidores recuperam os investimentos feitos na empresa?**
- **QUAIS OS FATORES-CHAVE DE SUCESSO DA EMPRESA ?**

Exemplo de Sumário Executivo

A oportunidade de negócios demonstrada neste plano de negócios é a “X”, empresa que atua no setor de serviços laboratoriais, realizando análises de Genotoxicidade, Farmacogenética e Nutrigenômica. Oferece soluções para atender a necessidade de seus clientes através de ensaios laboratoriais de avaliação do potencial genotóxico de substâncias.

Os serviços são focados em empresas pertencentes aos setores farmacêuticos, de cosméticos e de alimentos. Cada vez mais, as empresas desses setores têm a necessidade de fornecer informações precisas quanto aos efeitos que seus produtos provocam, tanto no meio ambiente, quanto na saúde humana. Tais efeitos podem ser danosos, ou não, ao genoma humano ou qualquer impacto deletério sobre a saúde humana. Atualmente, a demanda por tais serviços não é satisfeita pelo mercado nacional.

Dessa maneira, os serviços prestados pela “X” têm o objetivo de: elucidar dúvidas a respeito dos efeitos de qualquer produto existente no mercado ou a ser lançado, corroborando com, por exemplo, a ação protetora, anti-oxidante ou anti-carcinogênica de substâncias; Desaconselhando do lançamento e uso de produtos que, nos testes, tenham produzido resultados danosos; Avaliação do genótipo de indivíduos envolvidos em estudos de desenvolvimento de novos fármacos; ou Avaliação da interação entre nutrientes, DNA e expressão gênica.

Os testes realizados pela empresa são ensaios laboratoriais de avaliação do potencial genotóxico de substâncias, por meio de técnicas como Teste de Ames, Ensaio Cometa, PCR, RFLP, Micronúcleo, Aberrações Cromossômicas, que permitem avaliar a ação destes compostos sobre o DNA. *(continua)*

Exemplo de Sumário Executivo

Os serviços prestados pela “X” apresentam respaldo no conhecimento e ampla experiência de sua equipe técnica, adquirida ao longo dos últimos dez anos, a qual é reconhecida pela comunidade científica. A empresa tem vantagens competitivas, pois dispõe de conhecimentos mais completos e pouco dominados pela concorrência, entre eles: farmacogenética e nutrigenômica.

Atualmente, os mercados aos quais pertencem os clientes-potenciais da “X”, faturam em torno de 280 bilhões de reais, sendo que muitas empresas são altamente capitalizadas, o que torna o negócio bastante atraente.

O objetivo da “X” é obter um faturamento anual de 1,9 milhão de reais até o seu quinto ano de operação.

Para a viabilidade do negócio, são necessários R\$ 1.124.572,00. O negócio irá gerar um VPL de R\$ 556.405,00 reais e uma TIR de 2,6% ao mês (36% a.a.) para um período de 5 anos. O *Payback* da empresa está projetado para o mês 46, após o início das operações.

Estrutura do Plano de Negócios

- Sumário executivo
- **Resumo da empresa**
- Produtos e Serviços
- Análise do Mercado
- Estratégia do Negócio
- Organização e Gerência do Negócio
- Planejamento Financeiro

Resumo da Empresa

- APRESENTAÇÃO DAS LINHAS GERAIS DA EMPRESA.
- Explicar o que a empresa ou unidade de negócio irá fazer. Qual o produto ou serviço que será comercializado?
- O que a empresa vende e como o faz.
- FORMA LEGAL DE EXISTÊNCIA E PROPRIETÁRIOS
 - Forma legal: sociedade simples, empresária, ou se é uma sociedade anônima por ações, etc..
- Sócios: características, currículos, aporte para a empresa.

Resumo da Empresa

- RESUMO DO STARTUP
- Como vai ser iniciada a empresa e como será sua operação nos primeiros 6 meses?
- Quais serão os recursos necessários para a operação inicial da empresa?
- Quais os objetivos que se pretende atingir nos primeiros 6 meses?

Resumo da Empresa

- Qual o **PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO** da empresa?
- Principais atividades e ordem lógica de realização:
 - Duração, recursos e custos de cada atividade.
- Os primeiros seis meses de uma organização são críticos
 - Momento de se estruturar
 - Conseguir os primeiros clientes
 - Muitas empresas podem simplesmente não ter faturamento nenhum nos primeiros seis meses.
- Como a empresa sobreviverá neste período?

Localização

- **Onde a empresa estará localizada e quais as características dessa sua instalação**
 - **Recursos e facilidades?**

Estrutura do Plano de Negócios

- Sumário executivo
- Resumo da empresa
- **Produtos e Serviços**
- Análise do Mercado
- Estratégia do Negócio
- Organização e Gerência do Negócio
- Planejamento Financeiro

Produtos e Serviços

- Detalha os produtos e serviços que a empresa ou unidade de negócios vai vender.
- Ciclo de vida dos produtos e serviços oferecidos:
 - Na indústria da moda, o ciclo de vida pode ser de um ano.
 - Na indústria de alta tecnologia, como software, equipamentos eletrônicos e celulares, os ciclos de vida estão se encurtando cada vez mais.
 - Já outras indústrias têm ciclos mais extensos, como por exemplo a indústria da alimentação.
- Direitos legais de propriedade do produto - direitos de autor, propriedade industrial, patentes, segredos industriais:
 - INPI – Instituto Nacional de Propriedade Industrial.

Produtos e Serviços

- Evolução do produto - pesquisa e desenvolvimento de novos produtos.
- É preciso definir os mecanismos que serão utilizados para estar atendo às novas demandas do mercado, aproveitando oportunidades de modificar e melhorar o produto, adicionando novas características e funcionalidades.

Produtos e Serviços

- **COMPARAÇÃO COM OS COMPETIDORES:**
 - Quais os competidores existentes no mercado e quais os serviços e produtos que oferecem?
 - Como o produto da empresa se situa na comparação com os competidores?
- **CUSTOS DE FORNECIMENTO:**
 - São aqueles necessários para disponibilizar os produtos e serviços ao usuário final.
 - Não são os preços cobrados aos clientes.
- Escolha do “benchmark” e sua importância.

Exemplo de Descrição de Produtos e Serviços

O produto

Trata-se de uma solução de preservação de órgãos, similar à solução da Universidade de Wisconsin (UW) que é considerada a solução “padrão ouro” para preservação de coração, rim, pâncreas e fígado.

Tecnologia Empregada

A solução de preservação de órgãos tem como função atenuar os efeitos fisiológicos e bioquímicos adversos causados pela isquemia (falta de oxigênio) a que os órgãos são submetidos durante os procedimentos de retirada, transporte e transplante. Esta solução permite a preservação e transporte de órgãos de doadores cadáveres, por períodos de pelo menos 24 horas, imprescindível ao sucesso dos transplantes de órgãos.

Para ser apropriada e efetiva, a solução terá uma composição que:

- Minimiza o inchaço celular induzido pela hipotermia;
- Previne acidose intracelular;
- Previne a expansão do espaço extracelular;
- Previne a injúria causada pelos radicais oxigênio livre;
- Fornece substratos para regeneração ATP

Exemplo de Descrição de Produtos e Serviços

Necessidade

O desenvolvimento de uma solução para preservação de órgão tem o objetivo de suprir o mercado nacional. No Brasil são realizados em torno de 5.000 transplantes/ano e nem todos os pacientes têm acesso às soluções de alta tecnologia, em virtude do custo. No Brasil, todas as soluções disponíveis são importadas e de altíssimo custo, em torno de 600 dólares/litro. Uma solução nacional permitirá o acesso de maior número de pacientes a este benefício.

Inovação

Este produto possui um grau de inovação tecnológica, visto que, não existe similar nacional e utiliza a mais avançada tecnologia na área de preservação de órgãos para transplante.

Exemplo de Descrição de Produtos e Serviços

Uso e Apelo

Para a prestação de seus serviços, a “Y” desenvolverá novas abordagens técnicas direcionadas ao desenvolvimento e à aplicação de métodos de biologia molecular e ao preparo de imuno-reagentes e de imunobiológicos, fundamentados principalmente em técnicas de biologia molecular ou na tecnologia do DNA recombinante, sendo que os produtos ou técnicas desenvolvidas serão destinados, respectivamente, ou ao diagnóstico de enfermidades virais de animais, ou à formulação de novas preparações vacinais para serem usadas nessas mesmas doenças.

Serviços de Diagnósticos

Serviços	
Respiratórias	Doença de Marek
	Doença de Marek
Imunossupressores	Bronquite Infecciosa Aviária
	Pneumovírus
Neoplásicos	Doença de Marek
	Leucose Aviária
	Reticuloendoteliose

Exemplo de Descrição de Produtos e Serviços

Tecnologia Empregada e Estágio Atual de Desenvolvimento

A empresa está desenvolvendo preparações de antígenos recombinantes virais (clonagem e expressão em *E. coli* ou leveduras), de anticorpos policlonais e de anticorpos monoclonais recombinantes (técnica de *phage display*) com especificidade para antígenos virais ou para marcadores proteicos do sistema imune dos animais, como isótipos de imunoglobulinas e padronizar as condições mais apropriadas de execução de diferentes métodos imunológicos, especialmente aqueles que fazem uso de anticorpos marcados com enzimas ou fluorocromos.

Serão usados para a detecção/identificação de antígenos ou de anticorpos anti-virais específicos, visando ao aprimoramento do diagnóstico laboratorial e do imuno-diagnóstico ou monitoramento sorológico pós-vacinal de doenças virais dos animais ou ainda de vacinas recombinantes para a imunoprofilaxia desses mesmos animais.

Exemplo de Descrição de Produtos e Serviços

Necessidades

A empresa produz serviços e produtos que vão de encontro a importantes necessidades dos clientes potenciais, tais como:

- Necessidades de diagnóstico de enfermidades infecciosas cujo controle é feito principalmente por vacinas específicas produzidas e comercializadas por empresas fabricantes e/ou distribuidoras de imunobiológicos;
- Necessidade de realizar vigilância epidemiológica dessas doenças infecciosas por parte das empresas de produção animal;
- Necessidade de elucidar o diagnóstico etiológico de doenças infecciosas, por exemplo através da detecção/ identificação de vírus nos animais afetados.

O diagnóstico acurado e a imunoprofilaxia eficaz são requisitos básicos para o sucesso de programas de controle de doenças infecciosas que podem gerar prejuízos à sanidade, à produção e, em caso de isso ocorrer, há consequências significativas como a interposição de importantes barreiras sanitárias para a exportação de carnes ou de produtos derivados de animais produzidos no Brasil.

O desenvolvimento de novas tecnologias de detecção ou de identificação de agentes infecciosos, torna disponível técnicas e/ou produtos inovadores para uso no diagnóstico de enfermidades dos animais, de modo a suprir a demanda nacional por tais tipos de análises, sobretudo para os animais de lotes a serem comercializados por exportação.

Demanda semelhante existe para vacinas mais efetivas dessas mesmas enfermidades, por parte de empresas de produção animal e, conseqüentemente dos fabricantes de vacinas que teriam interesse em dispor de vacinas com maior eficácia.