



“Como Elaborar um *Business Plan* – o Caso *PremaWell’s Laboratório*, SA”

[“PremaWell’s Prima pela sua Saúde”]

PremaWell’s
laboratório

Docente:

Professora Doutora Maria de Fátima Geadá

Autor:

Paulo Jorge Adriano Rodrigues

Lisboa, 10 de setembro de 2021

Índice

01. Introdução	3
02. Enquadramento	5
03. Plano Inicial de Negócio – “ <i>Start-up</i> ” <i>Business Plan</i>	6
04. Características de um Plano de Negócios.....	7
05. Metodologia.....	9
06. Estrutura do Plano de Negócios	10
07. Conclusões.....	11
08. Bibliografia.....	13
09. Anexos: Síntese	Erro! Marcador não definido.

PremaWell's
laboratório

01. Introdução

No âmbito da unidade curricular *Business Case* da 3.^a Edição do MBA Lisboa Atlântico, da Autónoma Academy, propusemo-nos elaborar um Plano de Negócios na área da biotecnologia, mais concretamente na criação de uma nova unidade industrial, com a designação PremaWell's Laboratório, SA, para conceber, desenvolver e produzir de vacinas e de dispositivos médicos (exemplo: testes rápidos, gel-desinfetante, luvas, máscaras, viseiras, etc.), atuando também como polo de investigação e desenvolvimento.

Esta ideia de negócio surgiu da necessidade de combater um perigo para a saúde pública, tema central nos dias de hoje – como é caso do vírus Covid-19. Transformar um desafio numa oportunidade, e obter sucesso durante a pandemia, constituem as nossas razões para iniciar o negócio.

Pretendemos com esta ideia de negócio apresentar uma candidatura no âmbito do Programa Portugal 2020, Aviso n.º13/SI/2021 - Inovação Produtiva, na Região Centro do País (NUTS II), onde a taxa de comparticipação de apoios é maior comparativamente com as regiões de Lisboa e do Algarve (*vide* Anexo).

O interesse do Estado Português em apoiar a produção da vacina, a possibilidade da sua comercialização na Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP) e em países com relações históricas de proximidade, também nos motivou, apostando, sempre, na internacionalização.

Apresentamos o artigo base que nos serviu de inspiração para a elaboração do plano de negócios que nos propomos realizar:

Notícia: Portugal em contactos para produzir vacinas contra a Covid-19



Fonte: Jornal Público (07/11/2020)

Mediante a evolução da nossa atividade, no futuro pretendemos expandir-nos para outros mercados, nomeadamente para o mercado africano. Como tal, temos como objetivo criar uma sucursal em Angola daqui a 5 anos, através do apoio dos acionistas José Fernandes e Mauro Alegria, que servirão de elo de ligação (Portugal vs Angola). Com esta visão pretendemos encurtar o *gap* entre país desenvolvidos e em vias de desenvolvimento no domínio da imunidade de grupo contra o Covid-19. Não só pretendemos produzir vacinas contra o Covid-19 em Angola, como pretendemos abranger todo o continente africano, tentando erradicar a todo o custo este vírus.

02. Enquadramento

Um Plano de Negócios é um instrumento de gestão imprescindível que tem como objetivo planejar as principais ideias e opções para uma análise correta de viabilidade de negócio, pretendendo proporcionar uma avaliação económica e financeira antes de pôr em prática essa ideia e minimizando, assim, a possibilidade de desperdiçar recursos e esforços, numa ideia sem viabilidade de longo prazo.

Segundo Chiavenato (2005), um plano de negócios consiste num planeamento antecipado pelo qual um empreendedor potencial, assente num conjunto de dados e informação sobre um determinado negócio, procura viabilizar uma dada ideia. Essencialmente, um plano de negócios segue os seguintes passos: previsão, programação, coordenação e controlo, numa ordem lógica, com o objetivo de atingir o sucesso.

Através desta ferramenta de gestão definem-se os principais objetivos do negócio, as fundamentações que o tornam viável e a parte operacional para os alcançar. Segundo o autor Engel (2009), o plano de negócios é muito mais do que um documento, é um processo que agrega uma equipa que une esforços, que assumem riscos.

No caso de criação de novos negócios, o plano de negócios é um instrumento de gestão para qualquer empresa, na medida em que poderão recolher ensinamentos em diferentes etapas de desenvolvimento em que encontram.

Dependendo do ponto de partida da empresa, o plano de negócios deverá ser elaborado, tendo em conta o objetivo a que se destina. Se o objetivo for atrair financiamento, o Plano de negócios deverá estar focado na análise de viabilidade económica e financeira.

Assim sendo, elaborar um plano de negócios força a equipa a refletir, esquematizar, planejar e prever um conjunto de oportunidades identificadas. No caso particular, o plano de negócios possui uma finalidade externa à empresa, na medida em que é apresentado aos potenciais investidores e outros *stakeholders* (Estado), acerca da oportunidade de negócio que a empresa pretende alcançar.

Em termos comunicacionais, o plano de negócios facilita a transmissão dos objetivos e estratégias da empresa, funcionando como motor de toda a equipa em torno de uma causa comum, podendo ser observada ao nível dos benefícios.

As vantagens são várias, no decorrer do processo de elaboração de um plano de negócios, destacando-se:

- Permite testar a viabilidade das ideias de negócio;
- Permite identificar os riscos e atenuá-los, através de medidas preventivas;
- Permite captar recursos financeiros junto de entidades terceiras (investidores, instituições bancárias, *joint ventures*, etc.);
- Permite transmitir comunicação entre a equipa de gestor e o promotor, pois possui informações como objetivos, valores, missões, estratégias e metas que o irão orientar;
- Transmite solidez e credibilidade;
- Reforça a equipa de gestão.

Em síntese, um plano de negócios é um documento que sistematiza os objetivos estratégicos de uma empresa, devendo ser utilizado para acompanhamento e controlo, comparando projeções e resultados, analisando desvios e a realização de ajustamentos.

03. Plano Inicial de Negócio – “*Start-up*” Business Plan

Os planos de negócios podem ser denominados de planos estratégicos, financeiros, de expansão, de custos, etc., e em cada um deles transmite a visão específica que pretende apresentar.

Os principais tipos de planos de negócios são os seguintes: i) Plano Inicial; ii) Plano de Crescimento; e iii) Plano de Reestruturação.

Apenas iremos apresentar o Plano Inicial de Negócios que é o mais utilizado, estando definidas as linhas gerais de uma nova ideia de negócio. Este é composto pelos

seguintes temas: caracterização da empresa, o produto ou serviço para o qual irá comercializar, a análise de mercado, mercados externos, recursos humanos e análise financeira. A análise financeira inclui as demonstrações de resultados e o balanço previsionais, o mapa dos *cash flows* e os indicadores-chave.

É o plano de negócios ideal para o lançamento de um novo negócio, como o caso da PremaWell's Laboratório, SA, devendo definir o rumo que a empresa pretende seguir, sendo importante que seja realista, rigoroso, objetivo na sua conceção.

Dado que se trata de um plano para reforçar uma ideia de negócio, alguns atributos são fundamentais a cumprir:

- A justificação da ideia do projeto, devendo ser inovadora em relação ao mercado;
- A justificação técnica da ideia, no caso dos produtos e serviços a oferecer, bem como os preços a serem praticados; e
- A credibilidade da equipa de gestão.

04. Características de um Plano de Negócios

PremaWell's
laboratório

Qualquer que seja o Plano de Negócios, este deverá apresentar a “ideia” ou o “sonho” da equipa de gestão aos potenciais investidores e *stakeholders* de forma a cativá-los, devendo esta ainda sentir as principais necessidades ou “dores” de mercado. Como tal, o Plano de Negócios deverá basear-se no modelo chamada do “4 M’s”:

- **Magia** – Os investidores tem que se sentir convencidos com o “sonho” da equipa de gestão. O Plano de Negócios tem de os convencer que a sua oportunidade de investimento não se baseia apenas em “miragens”, mas sim numa ideia exequível a um problema atual;
- **Motivação da Equipa de Gestão** – A qualidade da equipa de gestão é um dos elementos mais importantes de um investimento, potencialmente bem-sucedido. Deste modo o Plano de Negócios tem de demonstrar que a equipa de gestão está motivada, preparada e que será capaz de implementar a estratégia definida;

- Mercado – Para que a ideia de negócio cresça é necessário haver clientes. Nesse âmbito a prospeção de mercado, de parceiros, fornecedores e de clientes são fundamentais para o sucesso de uma empresa.
- Moeda/Dinheiro – O Plano de Negócio deverá ter um estudo de viabilidade económico-financeira do projeto. Caso seja viável e com perspectivas de retorno sobre o investimento, será mais fácil de convencer os potenciais investidores.

As principais características de um Plano de Negócios deverão ser as seguintes:

- Fácil de ler – É importante que o documento esteja bem redigido, formatado e de fácil leitura; e que deva focar os aspetos essenciais, de forma clara e objetiva, e se necessário conter bibliografia técnica específica para esclarecimentos.
- Ser adequado ao tipo de leitor – O plano poderá ter diversos objetivos, pelo que se pode dirigir a diversos indivíduos ou organizações. Por outro lado, deve conter mais do que uma versão, adaptáveis a cada sujeito ou momento de tempo.
- Dar um aspeto profissional – Apostar na qualidade do documento, *design* gráfico, qualidade de impressão, etc.
- Experiência da equipa de gestão – Demonstrar que a equipa de gestão é constituída por elementos altamente qualificados e com credibilidade, possuindo conhecimentos ímpares, de forma a conseguirem dar resposta aos desafios que surjam.
- Abordagem focada no mercado – Pensar na forma como o produto ou serviço irá ser recebido pelo mercado e como irá satisfazer as necessidades dos seus consumidores.
- Evidenciar que o negócio é único – Explicar que o fator crítico de sucesso do negócio, ou seja, as características únicas no mercado nacional e que lhe dá vantagem competitiva face aos seus adversários internacionais.
- Gerir os riscos empresariais – O Plano de Negócios deverá também evidenciar os pontos fracos e as ameaças externas. Fazer menção aos riscos e a forma de os prevenir revela que a equipa de gestão é realista e tem consciência das dificuldades.
- Apresentação de cenários realistas – O documento deverá ser realista quanto à capacidade da empresa e o potencial de mercado dos seus produtos e serviços. Não

se deve exagerar na dimensão da empresa, no volume de vendas, nem na capacidade produtiva instalada.

- Ter uma atitude positiva – Enfatizar os aspetos positivos da ideia de negócio; demonstrar confiança e terminar a apresentação convencendo o júri, dando a ideia de que o negócio é irresistível.
- Ser crítico – Antes de se dar por concluído o Plano de Negócios dever-se-á fazer uma análise crítica e fundamentada.

Em suma, um plano de negócios deverá possuir um conjunto de características fundamentais, a saber: ser simples, objetivo, realista e estrutural.

05. Metodologia

Para além da vasta referência literária existente na área financeira que serve de apoio à elaboração de um Plano de Negócios e ao Modelo Financeiro, iremos recorrer aos seguintes guias e ficheiros em Excel (com um horizonte temporal de 5 anos) disponibilizados pelo IAPMEI, a saber:

- Guia Prático do Empreendedor IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P.
- Guia Explicativo para a Criação do Plano de Negócios e do seu Modelo Financeiro IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P. Abril 2016.
- Concurso para Apresentação de Candidaturas Aviso n.º13/SI/2021, Sistema de Incentivos “Inovação Produtiva”.

Ficheiro em Excel - Ferramenta de Avaliação de Projeto de Investimento

PRODUTOS E SERVIÇOS > APOIO EMPRESARIAL E FORMAÇÃO > FERRAMENTAS DE APOIO À GESTÃO > FERRAMENTA DE AVALIAÇÃO DE PROJETOS DE INVESTIMENTO

Ferramenta de Avaliação de Projetos de Investimento

A ferramenta de avaliação de projetos de investimento possibilita aos empreendedores e às empresas avaliar e testar a rentabilidade de novos investimentos, com duas opções: 5 anos e 10 anos de exploração. Esta ferramenta permite:

- > apoiar a estruturação de uma ideia negócio ou de um projeto de investimento;
- > facilitar a avaliação e análise de rentabilidade de novos investimentos;
- > suportar o diálogo e a negociação com os stakeholders, em particular com financiadores.

DOCUMENTOS PARA DOWNLOAD

FORMULÁRIOS E QUESTIONÁRIOS

Ferramenta de avaliação de projetos de investimento (10 anos de exploração)
XLS - 657 KB

Ferramenta de avaliação de projetos de investimento (5 anos de exploração)
XLS - 569 KB

Última atualização
19-03-2021

Avalie este conteúdo
○○○○○

Imprimir

Enviar por email

Partilhar Facebook

Partilhar LinkedIn

Partilhar Twitter

APOIO DE PROXIMIDADE ÀS EMPRESAS

ACADEMIA DE PME

ESPAÇO EMPRESA

FERRAMENTAS DE APOIO À GESTÃO

DIAGNÓSTICO I4.0

FERRAMENTA DE AVALIAÇÃO DE PROJETOS...

AUTODIAGNÓSTICO FINANCEIRO

INNOVATION SCORING

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

COMISSÃO PERMANENTE DE APOIO AO INVESTIDOR...

DINAMIZAÇÃO DA PRODUÇÃO NACIONAL

OPORTUNIDADES DE

Fonte: IAPMEI (Disponível em: <https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Assistencia-Tecnica-e-Formacao/Ferramentas/Ferramenta-de-Avaliacao-de-Projetos-de-Investment.aspx>)

06. Estrutura do Plano de Negócios

Antes de elaborarmos o Plano de Negócios é importante realizarmos uma pesquisa aprofundada de informação que servirá de apoio à apresentação de um plano eficaz.

Por outro lado, o Plano de Negócios poderá ajudar-nos a concretizar melhor a nossa ideia de negócio, testar a sua viabilidade económico-financeira e o seu próprio interesse, fazendo, quando necessário, reajustamentos, ou mesmo abandonar a ideia que se revela pouca vantajosa.

O Plano de Negócios bem elaborado pode ajudar-nos a definir em termos operacionais o nosso negócio, evidenciando aspetos como: Quem?, O quê?, Onde?, Como?, Quando? e Porquê?.

Deste modo, o Plano de Negócios é um documento que deve ser organizado e estruturado, e ao mesmo tempo, apelativo, disponibilizando todas as informações necessária à sua realização.

O nosso Plano de Negócios está estruturado da seguinte forma:

- Capítulo 1. Plano Sectorial e Estratégico
- Capítulo 2. Plano Jurídico-Legal
- Capítulo 3. Plano de Comunicação e de *Marketing*
- Capítulo 4. Plano Económico-Financeiro
- Capítulo 5. Plano de Gestão e Controlo de Riscos
- Capítulo 6. Plano de Investimento e Financiamento
- Capítulo 7. Plano de Gestão de Recursos Humanos
- Capítulo 8. Plano de Gestão Operacional, Logística e de Transportes
- Capítulo 9. Plano de Atividades de Inovação e o Uso de *Data Analytics*
- Capítulo 10. Plano de Gestão Ambiental e Energético
- Capítulo 11. Plano de Segurança e Emergência Interna (PSEI).

PremaWell's
laboratório

07. Conclusões

Qualquer processo de criação de um novo negócio deve ter como referência a elaboração de um Plano de Negócios. Este é importante para o sucesso futuro da empresa, dado que permite estruturar a informação recolhida sobre a ideia de negócio, proporcionando avaliar a sua viabilidade económico-financeira.

Antes de se avançarmos com a criação de uma empresa é importante conhecermos o meio envolvente e o sector de negócio onde se vai atuar, bem como a capacidade financeira e a adaptação à dimensão do negócio que pretendemos investir. Assim sendo, a elaboração de um Plano de Negócios é fundamental para a gestão quotidiana do negócio, pois possibilita:

- 1) Avaliar a viabilidade económica e financeira;
- 2) Guiar as operações e implementar a estratégia de negócio;
- 3) Atrair recursos e parceiros de negócio;
- 4) Crescer e desenvolver a empresa de forma sustentável; e
- 5) Promover os Recursos Humanos da empresa.

A elaboração do Plano de Negócios é um processo que exige trabalho, dedicação, esforço coletivo, e na maioria dos casos exige conhecimentos financeiros, levando a que muitos empresários recorram a apoio técnico especializando junto de consultoras.

O Plano de Negócios deve expor as potencialidades dos empreendedores e a possibilidade de condução do negócio. Por outro lado, deve traduzir a estratégia a implementar, devendo estar estruturado de forma clara, eficaz e simples.

Concluimos que o Plano de Negócios sobre a PremaWell's Laboratório, SA, que para além de apresentar viabilidade económico-financeira, está interligado com os conceitos da Indústria 4.0, Transição Energética e Economia Circular, estando ainda estruturado com a realidade nacional, podendo captar investidores que queiram apostar na área de biotecnologia.

PremaWell's
laboratório

08. Bibliografia

- Barros, C. (2007), Avaliação Financeira de Projetos de Investimento, Escolar Editora.
- Cebola, A. (2011), Projetos de Investimento de Pequenas e Médias: Elaboração e Análise, Lisboa, Edições Sílabo.
- Chiavenato, I. (2005), Empreendedorismo – Dando asas ao espírito empreendedor, 1.ª Edição São Paulo: Saraiva.
- Dornelas, J. (2005), Transformando ideias em negócios, Rio de Janeiro.
- Esperança, J. e Carlos, D. (2012), Empreendedorismo e Planeamento Financeiro – Transformar oportunidades em negócios, Criar micro, pequenas e médias empresas, 1.ª Edição, Edições Sílabo.
- Guia Explicativo para a Criação do Plano de Negócios e do seu Modelo Financeiro IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P. Abril 2016.
- Guia Prático do Empreendedor IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P.
- Koller, T., Goedhart, M. & David, W. (2010), *Valuation: Measuring and Managing the value of Companies, University Edition, 5th Edition.*
- Kuratko, D. & Hodgetts, R. (2001), *Entrepreneurship: A contemporary approach, Fort Worth, Harcourt College Publishers.*
- Megre, L. (2013), Análise de Projetos de Investimento, Uma perspetiva económica, Lisboa: Edições Sílabo.
- Porter, M. (1986), Estratégia Competitiva: Técnicas para análise de indústrias e da concorrência, Campus.
- Silva, E. (2014), O Cálculo do Risco em Projetos de Investimento, Vida Económica.
- Silva, E. Queirós, M. (2011), Gestão Financeira: Análise de Investimentos, Porto, Vida Económica, 2.ª Edição

- Soares, I.; Moreira, J.; Pinho, C. e Couto, J. (2012), Decisões de Investimento – Análise Financeira de Projetos, Edição/Reimpressão, Edições Sílabo.

PremaWell's
laboratório