

### Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



A elaboração de um Plano consistente substitui as opiniões subjetivas por números, metas de desempenho e estratégias.

### Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750

Fax: (5511) 3887 7215

[contato@acquisitions.com.br](mailto:contato@acquisitions.com.br)

[www.acquisitions.com.br](http://www.acquisitions.com.br)

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar  
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)  
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Tanto a cultura do planejamento como a importância de um Plano de Negócios ainda são pouco difundidos no Brasil. A elaboração de um Plano consistente substitui as opiniões subjetivas por números, metas de desempenho e estratégias.

A ACQUISITIONS pode assessorar seus clientes na elaboração de um Plano de Negócios com a finalidade de se tornar uma dinâmica ferramenta de gestão permitindo o planejamento e decisão a respeito do futuro da empresa. Seus fundamentos estarão embasados em realidades atuais do mercado, clientes e concorrência, incorporando a identificação não só das oportunidades com também dos principais riscos e medidas para mitigá-los.

Analisa os pontos fortes e fracos em relação à concorrência e o ambiente de negócio; avalia com profundidade o mercado e definem-se estratégias de marketing para os produtos e serviços; analisa o desempenho financeiro do negócio e a capacidade da empresa de geração de riqueza ao longo do horizonte estabelecido no processo através da utilização técnicas adequadas, avaliando alternativas de investimentos e retorno sobre o capital investido.

É uma importante ferramenta de negociação e ajuda para levantar recursos, pois a maior parte dos financiadores ou investidores não colocará dinheiro em uma empresa sem antes ver o seu plano de negócio. O plano pode ser usado como uma ferramenta de negociação e contribui para aprovação de empréstimos nos bancos e acesso a linhas de financiamento.

A apresentação do Plano de Negócio leva em consideração na sua formatação o público que se destina, cabendo destacar:

- ▶ **Parceiros** – para definição de estratégias e discussão sobre formas de interação entre as partes;
- ▶ **Bancos** – para pleitos de financiamentos de equipamentos e instalações, capital de giro, modernização, expansão da empresa, etc.
- ▶ **Investidores** – entidades de capital de risco, pessoas jurídicas, bancos de investimento etc;
- ▶ **Fornecedores** – para negociação na compra de mercadorias, matéria-prima e formas de pagamentos;
- ▶ **A própria empresa** – para comunicação, interna, da gerência com o conselho de administração e com os empregados (comprometimento mútuo de metas e resultados);
- ▶ **Clientes** – para venda do produto e/ou serviço e publicidade da empresa;
- ▶ **Sócios** – para convencimento em participar do empreendimento e formalização da sociedade;
- ▶ **Mantenedores de Incubadoras** – iniciação de empresas, com condições operacionais facilitadas, mantidas por instituições de classe, centros de pesquisas, órgãos governamentais.

### Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



O Plano de Negócios abrange uma análise detalhada da Empresa, o Mercado, Produtos e Serviços, Operações e outros aspectos.

### Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750  
Fax: (5511) 3887 7215  
contato@acquisitions.com.br  
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar  
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)  
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

### Formato de Plano de Negócio

#### Sumário executivo

#### A empresa

- ▶ Missão, Visão e Valores.
- ▶ História da Empresa
- ▶ Vantagens Competitivas da Empresa: Equipe Gerencial e Pessoas-Chave, Localização Geográfica da Empresa, Diferenciais no Processo Produtivo, Diferenciais no Atendimento às Necessidades dos Clientes.
- ▶ Histórico de Performance Financeira
- ▶ Proprietários/Acionistas

#### Análise de Mercado

- ▶ Análise Setorial - Descrição, Tamanho, Características e Tendências.
- ▶ Mercado-Alvo: Segmentação, Tamanho, Participação no mercado atual e projeção, Preços e Margens (Bruto), Principais Tendências, Principais Aliados e Parceiros, Mercados Secundários.
- ▶ Estudos de Mercado: Clientes Potenciais, Reações dos Clientes-Alvo, Grau de Satisfação, Sensibilidade ao Preço.
- ▶ Concorrência: Identificação de Concorrentes, Forças, Fraquezas, Relevância Perante a Concorrência, Barreiras à Entrada no Mercado, Provável Reação à Entrada.
- ▶ Restrições Regulatórias: Exigências Regulatórias dos Clientes ou do Governo, Prováveis Alterações na Regulamentação, Aspectos Políticos.
- ▶ Estratégia de Marketing e Vendas: Promoção e Publicidade, Plano, Potenciais Aliados, Cronograma de Atividades.

#### O Produto/Serviço

- ▶ Descrição: Benefícios ou Propriedades, Necessidades Atendidas, Vantagens Competitivas, Estágio Atual.
- ▶ Ciclo de Vida do Produto: Descrição, Fatores;
- ▶ Propriedade Intelectual: Patentes, Riscos, Proteção;
- ▶ Atividades de Pesquisa e Desenvolvimento: Atividades Atuais, Atividades Futuras, Orçamentos, P & D da Concorrência;

#### Operações

- ▶ Infra-estrutura,
- ▶ Recursos Humanos,
- ▶ Logística,
- ▶ Principais Fornecedores, Gestão de Ativos, Insumos Críticos, Alianças com Fornecedores.
- ▶ Análise de Custo das Mercadorias Vendidas
- ▶ Escalabilidade

### Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



#### Impactos Sociais e Ambientais

##### Pessoal-Chave e Recursos Humanos

- ▶ Pessoal-Chave: Posições e Responsabilidades, Experiências e Habilidades, Pacote de Remuneração, Diretoria, Assessoria Externa;
- ▶ Recursos Humanos: Filosofia e Estilo de Gestão, Organograma, Pacotes de Salários e Benefícios, Obrigações Trabalhistas, Pacotes e Métodos de Incentivo, Políticas de Promoção, Projeções, Políticas.

##### Demonstrativos Financeiros Projetados

- ▶ Premissas: Necessidades de Capital, Pessoal, Custos de Marketing e Vendas, Investimentos em Infra-estrutura, Inventários e Contas a Pagar, Contas a Receber, Encargos de Dívida.
- ▶ Resultados Projetados
- ▶ Balanço Projetado
- ▶ Fluxo de Caixa Projetado
- ▶ Indicadores Financeiros e Comparações
- ▶ Orçamentos e Fluxos de Caixa Mensais
- ▶ Cenários Financeiros e Análise do Ponto de Equilíbrio
- ▶ Sistemas e Controles Financeiros: Sistemas de Informação Financeiras e Administrativas, Relações com Bancos e Financiadores, Controles Financeiros, Gestão de Fluxo de Caixa, Auditorias e Relatórios.

##### Financiamento

- ▶ Investimentos e Financiamentos até o Presente: Detalhes de Propriedade, Evolução do Financiamento.
- ▶ Acordos Entre Acionistas
- ▶ Objetivos do Financiamento: Condições e Cronograma, Uso dos Recursos, Mudança da Propriedade, Exigências Futuras de Financiamento.
- ▶ Benefícios do Investimento

## Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750  
Fax: (5511) 3887 7215  
[contato@acquisitions.com.br](mailto:contato@acquisitions.com.br)  
[www.acquisitions.com.br](http://www.acquisitions.com.br)

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar  
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)  
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL