LISBON SCHOOL OF ECONOMICS & MANAGEMENT
UNIVERSIDADE DE LISBOA

MESTRADO EM

CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

Resumo Alargado e Abstract

UTILIZAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS EM STARTUPS DE PORTUGAL

FABIO RODRIGUES TEIXEIRA

ORIENTAÇÃO:

PROF. DOUTOR NUNO JOEL GASPAR FERNANDES CRESPO

JURI:

PRESIDENTE: PROF. DOUTORA CARLA MARIA MARQUES CURADO

VOGAL: PROF. DOUTOR PEDRO JOSÉ MARTO NEVES

Outubro - 2019

RESUMO

De acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística (INE, 2018), foram criadas 66.353 empresas em Portugal entre 1 de Janeiro de 2013 e 31 de Dezembro de 2018. Este é o saldo positivo entre todas as empresas constituídas e todas as dissolvidas nos últimos 6 anos no país. Destas empresas, 65% (42.887) foram criadas apenas nos últimos dois períodos fiscais. Os dados revelam ainda pequenas retrações nos anos de 2014 e 2016.

Estes números revelam sem sombra de dúvidas um grande momento no cenário empreendedor de Portugal, com muitos profissionais assumindo riscos, gerando empregos e produzindo riqueza, apoiando-se em informações cada vez mais disponíveis no mercado, como cursos *online* e *offline*, aulas, seminários, licenciaturas e mestrados. Há também grande disponibilidade de ferramentas de gestão para apoiar novos empreendedores diretamente na internet, muitas vezes de forma gratuita, como sistemas de contabilidade e de fluxos de caixa, fluxos de projetos, planos de negócios pré-formatados, serviços de criação de logótipos e marcas, etc. O próprio Governo de Portugal criou um programa chamado "Empresa na Hora", que consiste num conjunto de soluções de apoio ao empreendedor, tornando possível registar uma nova empresa em apenas algumas horas, em um único balcão, e iniciar operações com *website* praticamente funcional.

Em sintonia com diversos outros mercados do mundo, floresce também em Portugal um determinado setor do empreendedorismo que são as empresas conhecidas como "*Startups"*, termo que designa aquelas empresas com até 10 anos de idade que apresentam produtos, serviços ou modelos de negócios inovadores, lideradas por empreendedores que buscam crescimento rápido de faturação e/ou número de funcionários (European Startup Monitor, 2015).

Grande parte das *Startups* nascem com a esperança da "multiplicação dos pães", na expectativa de produzir milhões de Euros em facturação num curto espaço de tempo, atrair investidores (*business angels*; *equity*, *venture capital*, rodadas de investimento "*Series A*" ou "*Series B*") ou partirem para sua Oferta Inicial de Ações na bolsa.

Muito da preparação para a abertura de uma empresa dá-se ainda na fase de estudo de mercado e de compreensão da viabilidade do modelo de negócios pretendido. Este estudo é conhecido como "plano de negócios" (*Business Plan*) e muitas empresas falham justamente por não entender, nem oferecer soluções adequadas às necessidades do mercado, seus próprios objetivos ou mesmo os caminhos a desbravar neste processo de abertura da empresa (Brinckmann, Grichnik, & Kapsa,2008).

Enquanto uma grande parte dos empresários e escolas de gestão pelo mundo advogam ser imprescindível a elaboração de um sério e profundo plano de negócios antes da abertura de uma nova empresa (Shane & Delmar, 2003), especialmente como uma ferramenta de apresentação para investidores e banqueiros (Honig & Karlsson, 2004), é possível também encontrar diversas referências académicas, especialmente nos Estados Unidos, que advoga que realizar um estudo tão grande e demorado ainda antes de abrir a empresa, seria um desperdício de tempo e recursos, considerando que o mercado é altamente volátil e que melhor seria lançar rapidamente uma versão mínima de seu produto ou serviço e se adaptar às reações do mercado, corrigindo e adaptando suas ofertas (Bhidé, 2000; Mintzberg, 1994).

Este trabalho visa estudar a utilização desta ferramenta chamada plano de negócios pelas *Startups* de Portugal, através de entrevistas semi-estruturadas com empresários que se encontram em diferentes fases de abertura de suas empresas, algumas de forma independente e outras até mesmo inseridas em *hubs* de aceleração de desenvolvimento de negócios conhecidas como "incubadoras" ou "aceleradoras", serão analisadas como e se as *Startups* realizaram um estudo completo de plano de negócios, se utilizaram outras ferramentas ou estudos preliminares ou mesmo nenhum estudo prévio. Sempre dentro do território Português, será avaliada a decisão que os impeliu a utilizar ou não o documento completo de plano de negócios antes de abrir a empresa, as alternativas a este documento, se consideram que suas empresas teriam obtido resultados diferentes da realidade atual, caso tivessem escolhido o outro caminho entre ter feito ou não o plano de negócios e se referenciam ou não este instrumento como uma verdadeira ferramenta de negócios, guiando seus passos pelos primeiros anos de operação.

Palavras-Chave: Empreendedorismo; plano de negócios, *Startup*; Marketing; Business Model Canvas

ABSTRACT

According to data from INE (Instituto Nacional de Estatística, 2018), 60,517 new companies were created between January 1st , 2013 and December 31st , 2018 in Portugal. This is the positive balance among all the companies incorporated and all dissolved in the last 6 years in the country. From these, 71% (42,887) only in the last two fiscal periods. The data also show small declines in the years 2014 and 2016.

These numbers undoubtedly reveal a great moment in Portugal's entrepreneurial scene, with a great number of professionals taking risks, generating jobs and producing wealth, relying on information increasingly available in the market, such as online and offline courses, classes, seminars, degrees and master's degrees. There is also an immense availability of management tools to support new entrepreneurs directly on the internet, often for free, such as accounting and cash flow systems, project systems, preformatted business plans, logo creation systems, etc. The Government of Portugal itself has created a program called "Empresa na Hora", a set of solutions to support the entrepreneur, which makes it possible to register a new company in just a few hours, at a single counter, and start operations with almost functioning website.

Another important sector of entrepreneurship in Portugal are the companies known as "Star-Ups", a term that designates companies that thrives to present a significative differential in its offerings comparing to already stablished offerings.

Many of these companies are born with the wish of “bread multiplication”, expecting to generate millions of Euro in a very short spam of time, to attract angel investors, Equity, Venture and go on for its Initial Purchasing Offer (IPO).

A very representative part of a company construction resides in the first market studies and the viability of its pretended Business Model, and a lot of recently born companies fails exactly for ignoring the market pains, their objectives and the paths to find into this search.

Several academic references, specially from the United States of America, are searching comprehension about how entrepreneurs have being preparing themselves for this path and how can this previous to opening study called “Business Planning” actually helping define the future of the company.

This project aims to understand, inside Portugal Geography, how these companies have being preparing themselves for their entrance in the market, form the documental point of view, previous studies, research ant correlated items. How many of these companies have prepared a complete

Business Plan prior to their openings, How many of them have revisited this document for references and how many of them have updated it and have been referencing it as a real business tool, guiding their paths through their first operation years.

Keywords: Entrepreneurship; Business Plan; *Startup*; Marketing; Business Model Canvas