

REGTECH ROTULAGEM DE EMBALAGENS

UNIFEOB

SUMÁRIO

Introdução	04
Capítulo 1 - Planejamento Estratégico	05
Missão, Visão e valores	
Análise SWOT	
Capítulo 2 - Produtos/serviços	07
Descrição detalhada do portfólio	
Diferenciais competitivos	
Capítulo 3 - Mercado e clientes	09
Público-alvo e segmentação	
Análise da concorrência	
Estratégia de preços	
Conclusão	12

AUTORAS



Ana Carolina Souza Ferreira 22000070

Beatriz Coutinho Mendes 23000859

Catharine Chavelly dos Santos Finoti 23000116

Eduarda Moffa Beloni 23000566

Júlia Mori Yasumaro 23000261

Sarah Fernandes Danziger Petrolini 22001438

INTRODUÇÃO

Uma startup é uma empresa recém-criada, geralmente de base tecnológica, que busca desenvolver um modelo de negócio inovador, repetível e escalável, operando em um cenário de extrema incerteza.

Diferente de uma pequena empresa tradicional (como uma padaria ou um escritório de advocacia), o objetivo principal de uma startup não é apenas gerar lucro imediato, mas sim crescer de forma acelerada e dominar um mercado.



CAPÍTULO 1



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO MISSÃO, VISÃO E VALORES ANÁLISE SWOT

Planejamento estratégico

O Planejamento Estratégico da RegTech Suplementos é a bússola que direciona a empresa no complexo e dinâmico mercado regulatório. Ele é construído sobre o princípio de que o conhecimento farmacêutico, quando potencializado pela Inteligência Artificial, torna-se a principal vantagem competitiva.

Esta seção estabelece o propósito fundamental do nosso negócio (Missão), onde queremos chegar (Visão) e os princípios éticos e operacionais que guiarão todas as decisões (Valores). Em seguida, a Análise SWOT fornece uma fotografia clara do cenário atual, permitindo-nos alinhar nossas Forças (como a IA e o Foco Vertical) com as Oportunidades de Mercado (como a crescente fiscalização da ANVISA).

Ao detalhar estes pilares, garantimos que cada ação da startup, desde o desenvolvimento do software até o atendimento ao cliente, contribua diretamente para o nosso objetivo final: transformar o risco regulatório do cliente em um diferencial de velocidade e conformidade.

Missão, visão e valores

Missão: Automatizar e garantir a conformidade regulatória de rotulagem para o setor de suplementos, minimizando os riscos legais e maximizando a agilidade no lançamento de produtos.

Visão - Ser a plataforma RegTech líder e de referência na América Latina para o mercado de suplementação, reconhecida pela precisão da Inteligência Artificial e pela excelência no suporte especializado.

Valores:

- Precisão e Conformidade: Compromisso inegociável com a legislação vigente (ANVISA).
- Inovação Orientada a Risco: Utilizar a IA como Recurso-Chave para mitigar o risco legal, o problema mais caro do cliente.
- Transparência e Confiança: Construir um relacionamento Individual e Humanizado que complemente a tecnologia.

Análise SWOT



Forças

Foco Vertical (Nicho):
Domínio exclusivo da
legislação de
Suplementos (Vantagem
Injusta).

Tecnologia Pura (IA):
Escalabilidade e
velocidade na análise que
a consultoria tradicional
não alcança.

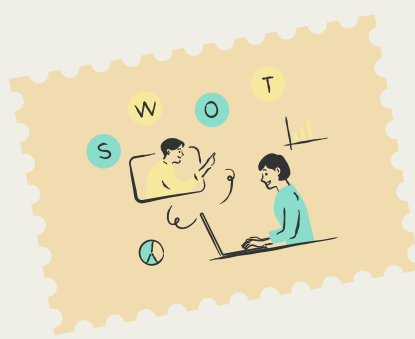
Modelo Híbrido: SaaS
(Recorrência) +
Consultoria (Alta
Margem).



Oportunidades

Aumento da Fiscalização:
Crescente rigor da
ANVISA, aumentando a
demanda por soluções de
risco. Parcerias

Estratégicas:
Complementaridade com
Laboratórios e
Fornecedores de
Embalagem (Ex:
Packster) como canais de
aquisição.



Fraquezas

Alto Custo de
Desenvolvimento da IA:
Exige investimento
constante.

Ceticismo Inicial do
Cliente: Resistência em
confiar dados críticos à IA
(mitigado pelo suporte
humano).



Ameaças

Velocidade Regulatória:
Mudanças rápidas na
ANVISA podem
desatualizar a IA.
Concorrência Horizontal:
Empresas maiores
podem estender o escopo
para o nicho de
suplementos.

CAPÍTULO 2



PRODUTOS/SERVIÇOS DESCRIÇÃO DETALHADA DO PORTFÓLIO DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Produtos/serviços

Descrição detalhada do portfólio

Produto	Foco	Modelo de receita
Plataforma SaaS de Rotulagem (Software as a Service)	A automatização da conformidade legal.	Assinatura Recorrente (Mensal/Anual), baseada no volume de produtos ou análises
Módulo de IA	Análise automatizada (OCR + Visão Computacional) de fórmulas e rótulos	Incluso na assinatura.
Consultoria Especializada (Serviço Premium)	Validação humana e resolução de casos complexos.	Venda por Serviço (Hora/Projeto) ou pacotes de alto valor agregado.
Serviços Complementares	Geração de laudos de pre-compliance e suporte para dossiês de importação.	Incluso na Consultoria ou em planos premium de assinatura.

Diferenciais competitivos - Vantagem Injusta

A chave para o sucesso em um mercado dominado por consultorias tradicionais (humanas) e grandes softwares genéricos é a capacidade de oferecer algo que a concorrência não pode copiar facilmente ou replicar na mesma velocidade. Nossos diferenciais não são apenas recursos, mas sim a nossa Vantagem Injusta.

O Conceito de Vantagem Injusta (Unfair Advantage)

A Vantagem Injusta é qualquer atributo ou recurso que a sua empresa possui e que concede uma superioridade sustentável no mercado, sendo difícil de ser comprada ou imitada pela concorrência. É o que faz o seu produto ser único e irresistível para o cliente.

No caso da RegTech Suplementos, nossa Vantagem Injusta não é a IA sozinha, mas a combinação de:

- O sucesso da startup reside em transformar as barreiras de entrada (complexidade regulatória) em um diferencial competitivo.
- RegTech Verticalizada: Foco exclusivo no nicho de Suplementação, oferecendo uma precisão que a Forpy (horizontal) não consegue entregar.
- Inteligência Artificial (IA) como Pilar: A IA é o Recurso-Chave que garante a velocidade de análise, prometendo 60% de redução no tempo de criação de rótulos (Lição da Forpy).

- Proposta de Valor: Risco Zero: O foco está na Redução do Risco Legal e nos gastos com erros de rotulagem, entregando um ROI (Retorno sobre Investimento) claro, ao contrário da Packster (foco na qualidade física).
- O Farmacêutico no Loop: O especialista humano atua na validação técnica e na consultoria personalizada (Human-in-the-Loop), garantindo a confiabilidade da IA e a conformidade com a Farmacopeia Brasileira (Contexto do Projeto Integrado).



CAPÍTULO 3

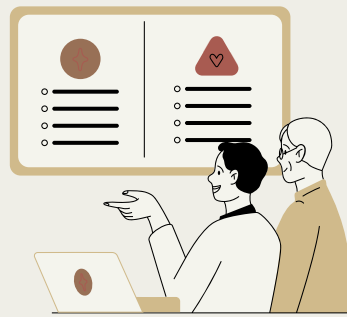
MERCADO E CLIENTES PÚBLICO-ALVO E SEGMENTAÇÃO ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA ESTRATÉGIA DE PREÇOS

Público-alvo e segmentação

O mercado-alvo são as empresas que enfrentam a maior dor regulatória e têm alto potencial de crescimento.

- **Segmento Primário** (Foco da Venda): Pequenas e Médias Empresas (PMEs) e Startups de Nutrição e Suplementação.
- Característica: Precisam escalar rápido, mas não têm um departamento regulatório interno, sendo altamente sensíveis ao risco.
- **Segmento Secundário:** Importadores e Empresas de Bebidas Funcionais.
- Característica: Enfrentam a alta complexidade de adequar produtos estrangeiros à legislação nacional.





Análise da Concorrência (Lições de Packster e Forpy)

A análise confirma que a startup é um Parceiro Estratégico de produção e um Concorrente Verticalizado de inteligência digital.

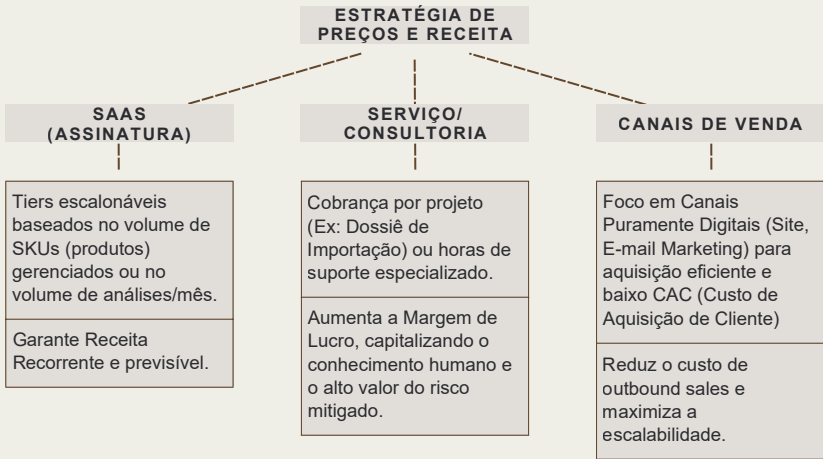
- **Benchmark Operacional (Packster):** A Packster é o pilar da Execução Física. Nossa lição é usar os Canais Puramente Digitais para gerenciar o volume de clientes e garantir que o cliente esteja pronto para a produção de alta qualidade da Packster, eliminando o risco antes da impressão.

- **Concorrência de Inteligência (Forpy):** A Forpy é o pilar da Inteligência Digital. Nossa lição é adotar o Modelo de Receita Híbrido (SaaS + Consultoria) e a especialização em tecnologia. Nosso Foco Vertical em Suplementos nos diferencia da Forpy (que atende Alimentos & Bebidas)



Estratégia de Preços e Receita

A Estratégia segue o modelo Híbrido para maximizar o LTV (Lifetime Value).



A estratégia de preços da RegTech Suplementos é híbrida e orientada a valor, refletindo a mitigação de um alto risco legal (multas e recalls) em vez de um custo operacional. Nossa principal fonte de receita é a Assinatura Recorrente (SaaS), que garante escalabilidade e previsibilidade ao ser modularizada pelo volume de produtos (SKUs) gerenciados pelo cliente. Complementarmente, a receita de Serviço Premium (Consultoria), cobrada por projeto, maximiza a margem de lucro ao capitalizar a expertise farmacêutica especializada em casos de alta complexidade. Este modelo dual assegura um alto Retorno sobre Investimento (ROI) para o cliente e estabilidade financeira para a startup.



CONCLUSÃO



O Plano Estratégico da RegTech Suplementos demonstra uma visão de negócio robusta, posicionada na intersecção de dois mercados em expansão: o setor de suplementos e a tecnologia de conformidade (RegTech). Nossa análise confirma que a maior dor do cliente — o risco de multas e a complexidade regulatória — é, na verdade, nossa maior Vantagem Injusta.

A estratégia de longo prazo está ancorada na Inteligência Artificial (IA), que garante escalabilidade, e na expertise do Farmacêutico, que assegura a precisão técnica e a confiança, operando como o essencial "Humano no Loop". Ao adotar um modelo de receita híbrido (SaaS + Consultoria), garantimos tanto a previsibilidade do fluxo de caixa quanto a alta margem de lucro em serviços especializados.

Este projeto não apenas atende a uma demanda crítica do mercado, mas também se alinha com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), especificamente o ODS 3 (Saúde e Bem-Estar) e ODS 12 (Consumo e Produção Responsáveis). Ao tornar os rótulos 100% transparentes e em conformidade, capacitamos o consumidor a tomar decisões mais seguras e responsáveis.

A RegTech Suplementos está pronta para iniciar o Cronograma de Desenvolvimento, transformando o conhecimento científico em uma solução tecnológica que irá redefinir o padrão de qualidade e conformidade regulatória na América Latina.