

A Importância do Plano de Negócios como Ferramenta para Estruturação Empresarial

The Importance of the Business Plan as a Business Structuring tool

Elio Manoel da Silva Junior¹

Wesley Ferreira Carlos²

Marcos César Bottaro³

Cleide Henrique Avelino⁴

RESUMO

O Plano de Negócios é uma ferramenta essencial para o empreendedor que deseja investir em um novo negócio e até mesmo em uma possível manutenção em um empreendimento que já esteja em atividade. O investimento é analisado colocando em pauta alguns fatores específicos e, após a verificação de sua viabilidade, caso seja viável, é realizada uma pesquisa aprofundada de informações ligadas à atividade em questão, para obter um Plano de Negócios que potencialize e maximize as chances de o sucesso de um empreendimento. Para a realização do presente estudo, foi utilizada pesquisa bibliográfica para fundamentar os objetivos iniciais. A partir da pesquisa realizada, constatou-se que utilizar o Plano de Negócios aumenta as chances de sucesso de uma empresa, pois prevê possíveis riscos e ameaças e a prepara com uma estruturação que reduza a taxa de erros. Dessa forma, após o desenvolvimento completo do Plano de Negócios, é possível obter diversos resultados como quando será obtido o retorno do investimento, sua viabilidade, oportunidades e ameaças.

Palavras – chave: Investimento, Plano de Negócios, Sucesso.

ABSTRACT

The Business Plan is an essential tool for the entrepreneur who wants to invest in a new business or perform a maintenance on an existing one. The investment is analyzed considering some specific factors and after verifying its viability, in case it is viable, a deeper research related to the activity is carried out thus making it possible to obtain a Business Plan which may maximize the chances of success of that enterprise. The present study was developed through bibliographical research, in order to substantiate the primary objectives. Through this research, it was possible to verify that the Business Plan increases the chances of success of a company, since it predicts possible risks, threats and provides the company a structure that minimizes the chances of failure. Therefore, after completely developing the Business Plan, it is possible to obtain several results such as the investment's payback, its viability, opportunities and threats.

Keywords: Investment, Business Plan, Success.

¹ Acadêmico do 8º termo do curso de Administração no Centro Universitário Católica Salesiano Auxilium – Unisalesiano Campus Araçatuba.

² Acadêmico do 8º termo do curso de Administração no Centro Universitário Católica Salesiano Auxilium – Unisalesiano Campus Araçatuba.

³ Administrador, Mestre em Ciências da Educação; Especialização em Gerência Contábil, Financeira e Auditoria; Docente do Centro Universitário Católica Salesiano Auxilium – Unisalesiano Campus Araçatuba.

⁴ Contadora; Especialização em Contabilidade, Administração e Finanças; Católica Salesiano Auxilium – Unisalesiano Campus Araçatuba.

Introdução

O Plano de Negócios é uma das ferramentas mais importantes para o empreendedorismo, pois possibilita que o empreendedor tenha uma ideia do que vai enfrentar no decorrer da atividade, e assim se preparar da melhor forma. O empreendedor que utiliza o Plano de Negócios consegue aumentar a taxa de acerto nas decisões tomadas.

No meio empresarial ocorrem mudanças muito rápidas, sejam políticas, jurídicas, culturais, demográficas e outras que influenciam diretamente no empreendimento. Um empreendedor deve manter seu empreendimento atualizado, e para que não cometa erros nesse processo diário, o Plano de Negócios é indispensável, pois no mesmo deve conter as estratégias e soluções para tais mudanças.

Outro fator importante é o aumento do desemprego, muitas das novas empresas se tornam realidade a partir da necessidade de renda das famílias sem carteira assinada, e esses novos empreendimentos surgem sem que o empreendedor tenha conhecimentos básicos das rotinas administrativas, pessoas que não planejam para empreender, ou até mesmo a urgência em gerar recursos.

Este trabalho conta com uma estrutura de Plano de Negócios baseada em conceitos de autores especializados no assunto. Nesta estrutura, é possível verificar a importância de utilizar esta ferramenta para obter informações sobre tudo que envolve o negócio, e assim, avaliar os resultados das ações quando forem executadas.

Para que o planejamento seja maximizado é necessário ter um conhecimento aprofundado do mercado em que a atividade será introduzida. Para isso, uma pesquisa deve ser realizada com o foco voltado para tudo que for relacionado ao empreendimento.

Esta pesquisa teve como objetivo geral, demonstrar as etapas de elaboração de um Plano de Negócios, buscar informações para mostrar ao empreendedor que sua utilização é determinante para se obter sucesso, expor a necessidade de iniciar um empreendimento usando métodos específicos de empreendedorismo, apontar os pontos positivos e o que deve ser evitado e mostrar os fatores determinantes para se obter uma maior taxa de acertos dentro de um empreendimento.

Para realizar este trabalho, partiu-se do pressuposto de que utilizar um Plano de Negócios bem estruturado junto a outros fatores aumenta as chances de sucesso de uma empresa, pois prevê possíveis riscos e ameaças e a prepara com uma estruturação que reduza a taxa de erros.

Para a fundamentação teórica do trabalho, realizou-se pesquisas em bibliografias de autores conceituados e sites de profissionais da área, com a finalidade de esclarecer os objetivos expostos no presente trabalho e evidenciar sua importância no ambiente empresarial.

A importância Plano de Negócios

O Plano de Negócios é o planejamento para um empreendimento, ou seja, é uma ferramenta que auxilia na fase inicial de empresas, e pode ser utilizada em suas reestruturações, expansões, e também, como é muito utilizada, para obter uma visão dos resultados que a empresa pode vir a apresentar caso os parâmetros que foram traçados inicialmente sejam rigorosamente seguidos. (ROSA, 2013)

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado. (ROSA, 2013, p.13)

De acordo com o autor acima, o Plano de Negócios, são diretrizes que o empreendedor deve seguir ao iniciar um empreendimento, junto aos procedimentos necessários. Ele é responsável por apontar pontos positivos e o que deve ser evitado para não cometer erros na prática, trazendo assim vantagens competitivas ao empreendimento. No documento consta todo o planejamento inicial e para o decorrer da atividade, servindo como roteiro de como se portar diante de eventuais problemas ou oportunidades e quais atitudes tomar.

As informações contidas são uma pré-visualização dos fatores que estarão relacionados ao negócio, pois desta forma é possível obter uma visão mais clara do que pode acontecer. É o planejamento documentado, reunindo todas as diretrizes, ameaças, oportunidades, variáveis, ideias, estratégias e viabilidade. Esse documento reúne o que o empreendedor deve conhecer antes de entrar em qualquer empreendimento.

O Plano de Negócio auxilia o empreendedor a encontrar o caminho correto, ou seja, o rumo que o mesmo deve tomar, pois por meio da sua estruturação o empreendedor adquire experiência e conhecimento para passar por inúmeras e

variadas situações. A partir dele são estabelecidos os serviços que serão oferecidos, o público alvo, os objetivos buscados o ambiente do mercado, os concorrentes, os recursos usados. (DORNELAS, 2012)

Além disso, com o Plano de Negócios, as estratégias ficam claras e definidas, onde todos os recursos envolvidos e funções dos colaboradores são pré-determinados, para que o empreendedor mantenha a atividade organizada, aumentando seu desempenho, eficácia e economia de tempo.

Importância do Plano de Negócios para o empreendedor

Para iniciar um negócio, é de extrema importância que o empreendedor tenha os conhecimentos necessários de empreender, aumentando assim suas chances de sucesso. Isso é proporcionado por um bom Plano de Negócios, que lhe garanta maior percentual de acertos em suas decisões. Um bom Plano de Negócios mostra ao empreendedor os caminhos que devem ser trilhados para alcançar o objetivo desejado.

De acordo como Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae (2014), grande parte das empresas fecharam as portas pois não fizeram um planejamento prévio, e parte dos empreendedores não levantaram as informações necessárias sobre o mercado. Mais da metade das empresas encerram suas atividades pois não realizaram o planejamento de itens básicos antes do início de suas atividades.

A cada dez empresas abertas, sete fecham nos primeiros três anos de atividade. (DORNELAS, 2018)

Os dados acima, mostram a necessidade do Plano de Negócios, a necessidade do planejamento para que a empresa possua sucesso.

Segundo o Sebrae (2014), 55% dos empreendedores não elaboraram um Plano de Negócios, 46% das empresas não sabiam o número de clientes que possuíam, 39% não sabiam o capital de giro necessário para abrir a empresa e 38% não sabiam o número de concorrentes existentes no mercado.

Ainda segundo o Sebrae (2018), a pessoas que mais empreenderam foram os pós-graduados, citando ainda que o aumento da taxa de desemprego influenciou diretamente na abertura desses novos empreendimentos. Cerca de 25% dos novos empreendimentos são iniciados pela necessidade.

De acordo com o Serasa Experian (2019), foram abertos 281.644 novos empreendimentos em julho de 2019, isso se deve ao mal momento da economia nacional e grande parte das empresas abertas se deve ao aumento na taxa de desemprego, esse dado mostra um aumento exponencial no número de novos negócios, e com um mercado cada vez mais agressivo, vemos inúmeras pessoas iniciarem seus negócios sem um roteiro, sem conhecimento e sem planejamento.

Esses novos empreendimentos são os chamados empreendedores por necessidades sendo, na maioria das vezes, pessoas sem o conhecimento necessário para manter um negócio nos eixos, se juntando, conseqüentemente, a um grande percentual de empreendedores que cresce cada vez mais.

Para que os objetivos sejam alcançados com eficiência, o Plano de Negócios deve ser seguido, e não ser apenas mais um documento na gaveta, as informações contidas no sumário executivo devem ser realizadas como descritas. As informações do Plano de Negócios, devem ser geradas a partir de pesquisas reais, e não com embasamento em experiências pessoais, pois, no ambiente econômico existem mudanças diárias, sendo necessário atualizações constantes dos conhecimentos base, e qualquer informação desatualizada pode acarretar o insucesso do Plano de Negócios. (DORNELAS, 2012)

Dornelas (2008) diz que o Plano de Negócios é fundamental para o sustento da empresa. Com um Plano de Negócios bem planejado, a empresa consegue gerar mais lucros, diminuindo a taxa de insucesso.

No Plano de Negócios é possível encontrar informação para sanar a maioria das dúvidas, as estratégias que devem ser usadas em determinados momentos, assim como as estratégias que serão usadas pelos gestores. Esse planejamento gera ao empreendedor visão futura, desenvolvendo um empreendedor mais eficaz, de modo que ele não comete erros, ou grande parte deles, estabelecendo diretrizes para o seu negócio.

Bernardi (2008) enfatiza que o Plano de Negócios não é garantia de sucesso, lucro ou longevidade, porém, as chances de acertos são maiores, o mesmo busca orientar o empreendedor e o ajudar reduzir os erros e decisões incorretas.

Ao estruturar um Plano de Negócios, deve-se ter cautela, pois ele que irá mostrar as variáveis que influenciaram na empresa. Um Plano de Negócios mal estruturado, acarreta decisões incorretas, decisões essas que influenciam negativamente na empresa.

A partir do momento que o empreendedor tem um Plano de Negócios em mãos, fica claro e evidente que pesquisas foram feitas, e experiências foram adquiridas, onde erros encontrados, descobertos e assistidos, já são de conhecimento do administrador.

Fica claro que os dados coletados no Plano de Negócio são essenciais para a iniciação, manutenção de um projeto, proporcionando longevidade e maior taxa de sucesso diante de um mercado cada vez mais agressivo.

Planejamento

O planejamento é a criação de métodos para se chegar a um ponto. Em um negócio, seja ele inicial ou já estabelecido, ele vem para auxiliar e reger regras e assim chegar a um objetivo. Quando um planejamento é feito, cria-se um controle, fazendo com que as atividades exercidas para se alcançar a meta sejam mais eficazes. (DORNELAS, 2012)

Segundo Bateman (1998) o planejamento é o processo pelo qual um indivíduo passa para alcançar seus objetivos, esse processo é composto pela tomada das decisões que afetam diretamente os objetivos almejados, assim algo bem planejado, garante sucesso futuro.

Para Oliveira (2012), o planejamento vem para desenvolver processos, técnicas e atitudes administrativas, mostrando ao administrador os resultados de suas atitudes de hoje e as inúmeras possibilidades futuras, isso facilita e torna mais eficaz, eficiente as ações do presente.

Identificar Oportunidades e Ameaças

Para Fillion (1999), os empreendedores necessitam buscar aprendizado constante, sobre o que está acontecendo ao seu redor, e assim detectar oportunidades, riscos e soluções, para saber agir diante de diversas situações. Ele deixa claro que o empreendedor deve manter como foco a capacidade de detectar as oportunidades e ameaças existentes, e se tal oportunidade lhe é útil e como tal ameaça influencia na sua atividade.

Ao identificar as oportunidades, o empreendedor deve investir, analisando e expandindo seu Plano de Negócios. Quando uma ameaça é identificada, o manual lhe mostrará qual atitude é mais viável. Todos os pontos, dúvidas, incertezas e certezas devem estar de acordo com o Plano de Negócios.

Bernardi (2008) diz que para a criação de um Plano de Negócios, deve-se realizar pesquisas reais no meio empresarial, nos objetivos do empreendimento, e

analisar as estratégias que serão usadas para que não haja erros. Evidencia também, que é necessário a análise da estrutura do negócio, nos investimentos e nos recursos necessários. Por fim, se existe viabilidade nesse projeto e o mais importante, se ele terá, e qual será seu retorno financeiro, dessa forma o empreendedor identifica pontos fracos e oportunidades existentes no mercado.

A análise proposta por Bernardi (2008), visa a identificação de possíveis erros, e pontos fracos do empreendimento, assim o empreendedor consegue antecipar-se ao erro criando estratégias para preveni-lo.

Alguns detalhes podem influenciar nas escolhas, como os conhecimentos e habilidades que o empreendedor possui, se ele tem o potencial necessário para o negócio se sustentar, esses são, na maioria das vezes, os motivos pelo qual o empreendedor decide abrir seu próprio negócio. Quando não existe o conhecimento técnico das funções que viram a ser desempenhadas, o empreendedor é mais frágil, isso requer maior atenção e maior necessidade de pessoal.

Segundo Sales (2004), o empreendedor é de extrema importância, pois é peça fundamental e necessária diante do cenário econômico, sendo responsável por inovações e tendências no mercado e evidencia a capacidade de inovação e geração de riquezas, acarretando por fim o crescimento econômico.

O Plano de Negócios possui cinco objetivos primários, sendo eles testar a viabilidade do negócio, orientar o desenvolvimento das técnicas e estratégias, atrair investidores, transmitir credibilidade e desenvolver a equipe de gestão. (DORNELAS, 2012)

De acordo com Dornelas (2012), o Plano de Negócios possui dez itens principais em sua estrutura, sendo eles: Capa, Sumário, Sumário Executivo, Descrição da Empresa, Produtos e Serviços, Mercado e Competidores, Marketing e Vendas, Análise Estratégica, Plano financeiro e Anexos.

Capa

A primeira parte do Plano de Negócios deve ser a capa. É nesta parte em que se encontram os detalhes primários da empresa, tais como o nome da empresa, seu endereço, formas de contato, logo, dados dos principais colaboradores, data em que o plano foi elaborado e ainda o nome do responsável por sua elaboração. (DORNELAS, 2012)

Sumário

O sumário contém todos os subtítulos subsequentes, nele deve estar bem distribuído, dividido em subtópicos os assuntos que serão tratados nas páginas posteriores, a fim de que o leitor encontre ali onde está o que procura ao abrir o plano. (DORNELAS, 2012)

Sumário Executivo

O sumário executivo é uma das partes mais importantes do Plano de Negócios, pois ele contém resumos dos assuntos que serão tratados no Plano de Negócios. Orienta-se aos administradores que seja feito por último, por se tratar de resumos dos conteúdos posteriores.

Deve conter no Sumário Executivo, respostas para as seguintes perguntas: (DORNELAS, 2012)

a) O quê?

Qual o propósito do seu plano?

O que você está apresentando?

O que é a sua empresa?

Qual é o seu produto serviço?

b) Onde?

Onde sua empresa está localizada?

Descreva o ambiente.

Onde está seu mercado?

c) Por quê?

Por que você precisa do dinheiro requisitado?

d) Quanto?

De quanto dinheiro você necessita?

e) Como?

Como você empregará o dinheiro na sua empresa?

f) Quando?

Quando seu negócio foi criado?

E quais produtos/serviços serão disponibilizados, qual o público alvo e quais necessidades serão supridas.

No Plano de Negócios, consta as mais variadas informações, a necessidade de uma escrita formal, deve-se ao empreendedor que não possui conhecimentos

administrativos, servindo assim como apoio.

Dornelas (2012) diz ainda, que o na descrição da empresa deve ser escrito para o público alvo, sendo assim é importante que o administrador o escreva buscando ênfase nos assuntos que interessam o público em questão.

Descrição da Empresa

Na descrição da empresa, deverá conter a história e a estrutura da empresa em questão, as informações básicas de toda empresa, tais como dados do negócio, forma jurídica, LTDA., EIRELI, MEI, SA, descrição do empreendimento, local de atividade, área de atuação, margem de crescimento e a situação atual. (DORNELAS, 2012)

É indispensável que o administrador deixe na descrição da empresa o diferencial, pois trata-se de um ponto que atrai público alvo e investidores.

Dornelas (2012) cita a importância da existência de informações de cada membro da equipe gerencial, ou seja, suas competências, experiências e referências, pois os investidores vão querer saber onde e em quem estão investindo seu dinheiro.

Produtos e Serviços

O empreendedor deve apresentar de forma clara o produto/serviço oferecido pela empresa, bem como as características técnicas e produtivas, os benefícios e os motivos pelos quais os clientes optam pelo que é oferecido pelo empreendedor (DORNELAS, 2012).

O empreendedor deve estruturar um plano para o Pós-Venda, de forma que dúvidas, reclamações e demais assuntos sobre o produto/serviço ofertado seja acompanhado, dando total suporte ao cliente.

Mercado e competidores

De acordo com Dornelas (2008), analisar o mercado é o ponto mais importante do Plano de Negócios, pois é onde se cria as estratégias que serão utilizadas para abordar o público alvo, sendo o ponto onde o empreendedor fideliza o cliente, buscando agregar seu nome ao produto, dessa forma Dornelas deixa claro que o ao fazer essa análise, o empreendedor não deve buscar apenas descobrir quais

são seus concorrentes diretos, mas também os indiretos, ou seja, aqueles que vedem produtos ou serviços que possa substituir o seu.

Segundo Dornelas (2012), o administrador deve:

- a) Descrever o setor em que o negócio está inserido.
- b) Perfil de consumidores
- c) Definir principais competidores, seus pontos fortes e fracos, preços, prazos, localização, benefícios, convênios
- d) Identificar possíveis substitutos

Marketing e vendas

No *Marketing* e Vendas o administrador deve deixar claro e determinada a estratégia que será utilizada no seu plano de *marketing*, ou seja, o que será feito para promover sua marca diante do mercado. A propaganda é feita a partir da análise do ambiente, onde já deve estar definido o público alvo, marca, objetivo, metas e estratégias. (DORNELAS, 2012)

Para Dornelas (2008), as estratégias de *Marketing* são o ponto principal para a empresa atingir seus objetivos e identificar seu público alvo. Mas para que isso ocorra é necessário a observação dos 4PS para atingir os objetivos definidos, sendo eles:

- a) Produto: é a descrição e características do produto diante do mercado, o detalhamento do mesmo tais como, cor, tamanho, propaganda, variedade, desempenho, design etc., ou seja, é o que o cliente vê quando visualiza um produto disponibilizado pela empresa.
- b) Preço: é o valor do produto/serviço para o consumidor, para formação de valor, o empreendedor deve agregar ao mesmo os custos de produção/execução.
Deve ser definido se o valor será baixo para buscar uma maior fatia do mercado, ou se ele terá um alto valor, dessa forma buscando uma qualidade maior. O preço é definido de acordo com o objetivo que o empreendimento deseja atingir.
- c) Promoção: é ligado a forma que o produto será anunciado no mercado, ou seja, sua propaganda. Utiliza-se inúmeras maneiras de buscar atingir o público alvo, propaganda, banners, outdoor, cartão de visita, redes sociais

e todos os meios de comunicações possíveis.

- d) Praça/Ponto de Venda: é o ponto de venda, onde o produto/serviço será disponibilizado ao consumidor, ou seja, localização, local, estrutura física e meios de distribuição.

Planejamento Estratégico

O Planejamento Estratégico é responsável por definir objetivos e quais estratégias serão usadas para alcançá-los. Como definição, o planejamento estratégico é responsável por orientar o empreendedor a utilizar os recursos disponíveis de forma eficiente. (DORNELAS, 2008)

Planejamento estratégico é o processo administrativo que proporciona sustentação metodológica para se estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, visando ao otimizado grau de interação com os fatores externos – não controláveis – e atuando de forma inovadora e diferenciada. (OLIVEIRA, 2010, p. 17)

De acordo com o autor acima, a estratégia é a ação correta para atingir os objetivos traçados de acordo com o ambiente em que se encontra a empresa, dessa forma ele evidencia que para atingir objetivos, deve ser feita análises, a ponto de direcionar o empreendedor.

Oliveira (2010) diz ainda, que é necessário rever as estratégias, e criar alternativas, isso deve-se ao fato de que mudanças são reais e necessárias, e o administrador deve estar preparado diante de possíveis situações onde suas estratégias são ineficientes, caso ele possua um plano B, os problemas encontrados podem ser superados.

Para Dornelas (2008), o empreendedor deve ser racional, e mostrar a situação que o negócio se encontra, e quais são as estratégias para atingir os objetivos estabelecidos.

Plano Financeiro

Conforme Dornelas (2008), o plano financeiro, deverá descrever de forma simples todas as movimentações monetárias que deverão ser feitas no negócio. Deve conter o levantamento de todos os custos envolvidos na atividade, projeções de receitas, vendas, recursos necessários, entradas, saídas e em caso de problemas, de onde tirar dinheiro. É necessário que a empresa mantenha o hábito de criar

indicadores para controlar suas finanças e analisar se os objetivos estão sendo alcançados.

Anexos

Em Anexos o empreendedor colocará todo o material adicional, ou seja, os resultados dos períodos, indicadores, cronogramas, organogramas, contrato social, orçamentos, currículo da equipe gerencial, resultado das pesquisas, contratos ou quaisquer outros materiais que darão suporte ao Plano de Negócios.

Ao criar um Plano de Negócios, deve-se ter cuidado com a elaboração deixando bem claro os objetivos. O empreendedor deve conhecer os objetivos do negócio, pesquisar o mercado e usar dados da pesquisa e não dados sem embasamento, conhecer o público alvo e sempre atualizar os dados.

O plano de negócio pode ser resumido como sendo um documento no qual o empreendedor demonstra, em linguagem formal e objetiva, o negócio que quer conceber e mostrar para seus parceiros, sócios e futuros investidores, passando a estes a visão, a missão e os objetivos do empreendimento, o plano operacional, o plano de marketing, o plano financeiro, e o plano jurídico, de modo a facilitar seu entendimento e a sua aceitação por parte dos interessados. O plano de negócio apresenta a importância de um correto planejamento de todas as atividades e os recursos que um empreendimento necessita, em todos os momentos porque são poucas as chances de um sonho de negócio se tornar realidade. (WILDAUER, 2010, p. 39)

Wildauer (2010) diz que no Plano de Negócios encontra-se previamente o que se esperar do projeto, ou seja, é responsável por mostrar as informações essenciais e o conceito de todo o plano, suas estratégias, missão, visão, valores, planejamento financeiro e jurídico, vantagens competitivas do empreendimento e o que está será feito para atingir o objetivo primário. Ele diz ainda, que o Plano de Negócios deve ser de fácil entendimento, sendo necessário uma escrita formal para que todos entendam a objetividade do mesmo e suas diretrizes.

Análise sobre a Importância do Plano de Negócios para os Empreendedores

O Plano de Negócios é essencial para a manutenção e início de um empreendimento, utilizá-lo auxilia na tomada de decisões diante de eventuais problemas ou até mesmo oportunidades, o estudo busca conscientizar e convencer o empreendedor que utilizar o Plano de Negócios não é uma tarefa difícil, e sim algo fácil e indispensável.

Seguindo o Plano de Negócio apresentado, possíveis investidores conseguem avaliar a viabilidade do empreendimento, pois eles conseguem visualizar o potencial do negócio e quanto irão lucrar caso invistam ali o capital solicitado.

O Plano de Negócios não é apenas para os novos empreendedores, mas também para o empreendedor que necessita reestruturar seu empreendimento, não só como auxílio no momento do planejamento, mas também serve como base para suas ações, manual para desenvolvimento do empreendimento, e demonstrativo de retorno para possíveis investidores, ou seja, é mais que um documento, ele torna-se indispensável ao novo e velho empreendedor.

Conclusão

O Plano de Negócios se mostra indispensável no momento do planejamento, e também durante as atividades empresariais, pois é nele que constam as estratégias definidas pelo administrador.

Seguindo as diretrizes definidas, ou mesmo melhorando-as o administrador diminui os riscos existentes e amplia ideias, de forma que possibilita aproveitar todas as oportunidades que surgem no mercado. Os administradores devem sempre se embasar nos dados apresentados neste documento caso não queiram correr nenhum risco desnecessário.

Grande parte dos empreendedores existentes não usam ou não possuem conhecimento suficiente para evitar ou atravessar um momento de crise, pois não sabem como agir diante de situações que fogem do seu controle, e por fim acabam fechando ou impossibilitando o crescimento do empreendimento.

O Plano de Negócios é uma ferramenta completa e deve ser utilizada em qualquer situação, seja diante de um risco ou de uma possibilidade, servindo de suporte tanto para empreendedores, quanto para possíveis investidores. O Plano de Negócios mostra-se um pilar importante de um empreendimento, pois tem a responsabilidade por grande parte do sucesso obtido.

Assim, então deve ser usado regularmente, pois não se trata de algo difícil, ao contrário, se usado frequentemente torna-se fácil e vira um hábito.

Para que uma empresa seja bem estruturada em todos os quesitos, o Plano de Negócios deve estar sempre servindo como auxílio em qualquer tomada de decisão. Desta forma, todas as ações da empresa serão analisadas e corrigidas antes

mesmo de serem colocadas em prática.

Sendo assim, quanto mais informações sobre tudo o que envolve a atividade estiverem presentes no Plano de Negócios utilizado, será obtido um resultado ainda mais condizente com a realidade, abrindo assim maiores possibilidades.

Conclui-se desta forma que os objetivos deste trabalho foram atingidos, visto que foi evidenciado que a utilização do Plano de Negócios maximiza as chances de sucesso de um empreendimento, tornando sua utilização indispensável para evitar e reparar eventuais problemas e detectar oportunidades disponíveis.

A pesquisa encontrou informações para orientar o empreendedor, onde dados mostraram a necessidade do Plano de Negócios para um empreendimento, expondo a necessidade de iniciar um empreendimento usando métodos específicos de empreendedorismo. Ficou evidenciado os pontos positivos e o que deve ser evitado para se ter sucesso em um Plano de Negócios, expondo os fatores determinantes para se obter uma maior taxa de acertos dentro de um empreendimento.

O pressuposto teórico foi confirmado, uma vez que deixa claro que utilizar um Plano de Negócios bem estruturado junto a outros fatores aumenta as chances de sucesso de uma empresa, pois prevê possíveis riscos e ameaças e a prepara com uma estruturação que reduza a taxa de erros.

Referências Bibliográficas

BATEMAN, Thomas. **Administração: construindo vantagem competitiva**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

BERNARDI, L. A. **Manual de Plano de Negócios: fundamento, processos e estruturação**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008

_____. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

_____. **Plano de Negócios: Seu Guia Definitivo: O passo a passo para você planejar e criar um negócio de sucesso**. 2. ed. São Paulo: Empreende, 2016.

FILION, Louis. **Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios**. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 34, p.

05-38, abr./jun. 1999.

OLIVEIRA, Dajlma. **Teoria geral da administração: uma abordagem prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas 2012.

_____. **Planejamento Estratégico: Conceitos, metodologia e práticas**. 27 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ROSA, Cláudio A, **Como Elaborar um Plano de Negócios**. 1. ed. Brasília: Sebrae, 2013.

SALES, Alessandro; SOUZA NETO, Silvestre. **Empreendedorismo nas Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. RPA – Revista de Práticas Administrativas, v.1 nº, 2 Set/Out. 2004.

SERASA EXPERIAN. **Abertura de MEIs no primeiro semestre é 38% maior que em mesmo período de 2015**. Disponível em: <<https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/abertura-de-meis-no-primeiro-semester-e-38-maior-que-em-mesmo-periodo-de-2015-revela-serasa>> Acesso em: 10 out. 2019.

_____. **Abertura de novas empresas bate recorde histórico em julho**. Disponível em: <<https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/abertura-de-novas-empresas-bate-recorde-historico-em-julho-revela-serasa-experian>> Acesso em: 10 out. 2019.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **CAUSA MORTIS: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida**. Disponível em: <www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf> Acesso em: 10 out. 2019.

_____. **Perfil das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RO/Anexos/Perfil%20das%20ME%20e%20EPP%20-%2004%202018.pdf>> Acesso em: 10 out. 2019.

_____. **Uma análise sobre a taxa de empreendedorismo no Brasil**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/uma-analise-sobre-a-taxa-de-empreendedorismo-no-brasil,6a2c3e831153e510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 10 out. 2019.

_____. **Doze anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas**, Disponível em: <www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/mortalidade_12_anos.pdf> Acesso em: 10 out. 2019.

WILDAUER, Egon. **Plano de Negócios: Elementos Constitutivos e processo de Elaboração**. Curitiba: Ipbex, 2010.