

## Um estudo comparativo de softwares de plano de negócios

**Wéder César Neto**

Graduando em Engenharia de Produção pelo Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP),  
wederdwp@gmail.com

**André Luís Silva**

Professor de Engenharia de Produção na Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP),  
andreluismg@gmail.com

### Resumo

O empreendedorismo vem ganhando força, estando assim, cada vez mais presente na vida do cidadão comum e se tornando uma nova possibilidade de atuação profissional. Os motivos para isso não são poucos: dificuldades encontradas na busca pela inserção no mercado de trabalho, ou mesmo na expectativa de realizar sonhos profissionais, dentre outros. Porém, empreender é uma atividade que requer muito planejamento e dimensionamento de recursos, pessoas, além das metas. Neste sentido tornou-se essencial a utilização do Plano de Negócios para avaliar a viabilidade do empreendimento. Fazer tal planejamento sem um software de Plano de Negócios, mesmo sendo possível, não é uma ação fácil. Nesta perspectiva, algumas empresas desenvolvedoras de softwares viram um nicho de mercado e colocaram seus produtos à disposição dos empreendedores. Mas qual dos diversos produtos (softwares de Plano de Negócios) utilizar para o planejamento de uma empresa? Há diferenças entre estes? O objetivo do trabalho aqui descrito foi analisar e compreender os softwares destinados à criação de arquivos de Plano de Negócios. Valeu-se de uma comparação de cinco softwares como metodologia. Os resultados desta comparação dizem que existem diferenças razoáveis entre os itens comparados.

**Palavras-chave:** Planos de Negócios. Software. Empreendedorismo.

### 1 Introdução

Quando se tem uma ideia e o objetivo de torná-la um negócio lucrativo, vários podem ser os caminhos para tentar executar tal feito. No entanto, sem uma forma elaborada e estruturada, as chances de insucesso aumentam. Tendo em vista que são diversos os fatores que contribuem para uma possível realização de um empreendimento, torna-se necessário fazer um estudo

detalhado das variáveis que podem transformar aquela ideia em algo concreto. Este cenário abrigou espaço para a identificação do que se chama hoje de Plano de Negócios.

A decisão da criação de um Plano de Negócios é resultado da necessidade que o empreendedor tem de calcular e entender melhor os riscos e os contextos existentes. Sendo assim, o Plano de Negócio tem como objetivo compreender estes tais riscos, através da formulação de um documento textual. O referido documento possui o resultado de pesquisas e estudos que mensuram a viabilidade do negócio, levando em consideração uma série de aspectos que são abordados no decorrer da sua elaboração.

Mesmo o Plano de Negócios sendo originário de uma necessidade do empreendedor, a sua definição e estruturação difere de autor para autor. Isto é colocado, pois, cada um utiliza daquela definição que julga mais apropriada para determinado fim. Um exemplo de definição é colocado por Hashimoto e Borges (2013). Segundo estes autores, Plano de Negócios é um documento que reúne informações sobre o futuro empreendimento, com o objetivo de apresentar uma análise de sua potencialidade (e viabilidade) e facilitar sua implementação.

Já para Maximiano (2005) Plano de Negócios projeta a imagem da empresa que ainda não existe, mas que se sabe como será, para que se possam analisar antecipadamente os problemas a serem resolvidos e decisões a serem tomadas.

Na definição do Rosa (2007) 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 Negócios permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

Percebe-se que as três definições não são iguais, propriamente ditas, mas semelhantes. Este contexto abriga margem para interpretações diferentes de um Plano de Negócios.

Não distante destas múltiplas definições, as tecnologias destinadas ao Plano de Negócios também variam. Há algumas empresas que se dedicaram a criar tecnologias para a geração

dos referidos arquivos de Planos de Negócios. Porém, o que se percebe é que estas tecnologias não são iguais, apesar de haver pontos semelhantes.

Um exemplo desta tecnologia é o software Como Elaborar um Plano de Negócio 3.0 (CEPN 3.0). Este software foi desenvolvido pelo Sebrae-MG, não possui custos, está disponível para sistema operacional Windows e tem cinco itens em sua estrutura. Outro software é o MakeMoney. Diferentemente do primeiro, este software é pago, funciona também somente em sistema operacional Windows e tem oito itens em sua estrutura.

Neste contexto, algumas questões são instigadas: O que há de diferente entre estas tecnologias? E o que pode ser dito como igual? Estas questões foram aquelas que motivaram a realização deste trabalho, que tem como objetivo analisar e compreender as tecnologias destinadas a criação de arquivos de Plano de Negócios. Para tanto se realizará uma comparação entre algumas tecnologias existentes.

O texto está estruturado da seguinte forma: A primeira parte, como já apresentada, a introdução. Na segunda parte será apresentada a revisão de literatura sobre Plano de Negócios. A terceira parte será dedicada à descrição da metodologia utilizada. A quarta parte serão descritos os resultados da pesquisa e, por fim, a última parte com as considerações finais.

## **2 Plano de Negócios**

A análise sobre Plano de Negócios inclui abordar alguns temas. O primeiro deles trata da definição conceitual de Plano de Negócios. Esta definição varia de autor para autor. Alguns deles tratam a definição com detalhes técnicos dos itens que compõem o Plano de Negócios. Este é o caso apresentado por Salim (2005). Segundo este autor, Plano de Negócios é um documento que contém a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros. Porém, há autores que não descrevem qual item compõe o Plano de Negócios,

mas sim uma ideia geral de seu objetivo. Este é o caso dos textos apresentados por Maximiano (2005) e por Rosa (2013) citados na Introdução.

Não distante destas definições, há aqueles autores que mensuram os possíveis resultados com o emprego de um Plano de Negócios para descrever a própria definição. Este é o caso de Pavani (2000), que diz: a existência de um Plano de Negócios diminui a probabilidade de morte precoce das empresas, uma vez que parte dos riscos e situações operacionais adversas. Estas citações são exemplos do quanto é complexo estruturar a definição de tal termo.

Além desta dificuldade quanto a definição conceitual, há outro ponto muito importante. Este diz respeito aos itens que compõem um Plano de Negócios. Neste quesito há muito o que se ponderar. Primeiramente, a quantidade de itens que deve compor este Plano de Negócios não é algo concluído/finalizado. A Tabela 01 apresenta a quantidade de itens que alguns autores sugerem.

Tabela 1 – Autores e quantidade de itens que compõem um Plano de Negócios.

Modelo de Plano de Negócios	Número de itens
Farah, Cavalcanti e Marcondes (2008)	8
Sebrae (2013)	8
Salim, (2005)	6
Lacruz, (2008)	5
Dornelas,(2013)	9

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Debatendo-se não mais a quantidade de itens, mas sim quais são estes, é interessante observar que há alguns itens que são comuns entre os autores consultados e que também há aqueles que não estão presente em todos. A Tabela 02 apresenta quais são estes itens diferindo de autor para autor.

Pode-se observar que a seção “Sumário executivo” está presente em quatro das cinco estruturas citadas. O modelo de Farah, Cavalcanti e Marcondes (2008) possuiu o chamado roteiro básico para um Plano de Negócios, onde é feito um desenvolvimento das ideias de forma a responder algumas perguntas relacionadas às expectativas, objetivos pessoais e conceitos sobre o negócio. Esta etapa se assemelha ao “Sumário executivo” dos demais modelos, no entanto, não é tão completo.

Da mesma forma, o tópico “Análise de mercado” se apresenta em quatro modelos, sendo que Dornelas (2013) o chama de “Mercado e competidores”. Já o modelo de Lacruz (2008) aborda este tópico na seção “Plano de marketing”, onde é exposta a análise do mercado competitivo e a definição da estratégia a ser executada pela empresa. Porém, estes termos não são iguais.

Os modelos de Dornelas (2013) e de Rosa (2013) também possuem o tópico “Marketing”, sendo que o Plano de Negócios de Rosa (2013) se apresenta mais completo quanto a este tema, pois trata de vários fatores que não se encontram nos outros modelos.

Um tópico muito relevante que está presente em todos os modelos apresentados é o “Plano financeiro”. No modelo de Rosa (2013) é a quinta etapa do Plano de Negócios, e é onde se define o capital de giro, a estimativa de investimentos, faturamento mensal e o tempo de retorno do investimento. Já no modelo de Dornelas (2013) é a última etapa e o autor o chama de Finanças. Não distante destas, há o modelo de Lacruz (2008) que deixa o “Plano financeiro” para a terceira etapa. Segundo este autor, por meio do “Plano financeiro” é possível saber se o projeto representa uma boa opção para os recursos a serem utilizados na sua operacionalização, em comparação com alternativas de investimentos.

Tabela 2 – Autor e itens que compõem um Plano de Negócios.

Lacruz (2008)	Rosa (2013)	Dornelas (2013)	Salim (2005)	Farah, Cavalcanti e Marcondes (2008)
Plano de marketing	Sumário executivo	Sumário executivo	Sumário executivo	Roteiro básico para um Plano de Negócios
Descrição da empresa	Análise de mercado	O conceito do negócio	Descrição prod./serv.	Objetivos
Plano financeiro	Plano de marketing	Mercado e competidores	Análise de mercado	Análise de mercado
Sumário executivo	Plano operacional	Equipe de gestão	Estratégia do negócio	Produção-tecnologia
Plano de implementação	Plano financeiro	Produtos e serviços	Organização e gerencia do negócio	Organização e recursos humanos
	Construção de cenários	Estrutura e operações	Plano financeiro	Finanças-projeções
	Avaliação estratégica	Marketing e vendas		Forma de organização
	Avaliação	Estratégia de crescimento		Formalização
		Finanças		

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Ao analisar o tópico que trata dos “Recursos humanos e organizacionais” percebe-se que os modelos de Farah, Cavalcanti e Marcondes (2008) e Dornelas (2013) são os que dão uma maior ênfase neste tópico, com destaque para o modelo de Farah, Cavalcanti e Marcondes (2008), que utilizou de duas etapas em sua abordagem. A primeira relacionada a produção-tecnologia de forma a abordar as necessidades organizacionais como equipamentos necessários, tipo de matéria-prima e controle de qualidade. A segunda etapa trata da organização e recursos humanos para tópicos referentes aos responsáveis por cada área, orçamento dos trabalhadores e planos contingenciais.

No modelo de Salim (2005) focou-se mais na parte da composição da equipe gerencial, estrutura da organização e formas de remuneração. Porém, deixou de citar grande parte das necessidades organizacionais, como equipamentos e máquinas utilizadas, matérias-primas necessárias e a questão de orçamentos. Já o modelo de Rosa (2013) aborda algumas necessidades organizacionais como o layout, capacidade produtiva, equipamentos e a matéria-prima necessária, já em relação aos “Recursos humanos” apenas cita quais profissionais são necessários contratar.

Para Lacruz (2008) o último elemento de um Plano de Negócios é o “Plano de implementação”, que é o cronograma de execução da implementação do empreendimento. Este deve conter três partes principais:

- Detalhamento das principais atividades de implementação;
- Os responsáveis pela execução destas atividades;
- O caminho crítico do cumprimento das atividades.

De acordo com Lacruz(2008) a melhor maneira de se desenvolver esta parte do plano é através do gráfico de Gantt, pois neste gráfico a leitura das atividades, prazos e responsáveis é facilmente detectada. Mas, caso não seja possível, um descritivo das atividades, responsável, status da atividade e prazo de realização pode ser feito.

Após ser implementado, o empreendimento deve seguir para um novo estágio que seria a busca pelo seu crescimento. Dornelas (2013) aborda em seu modelo o tópico “Estratégia de crescimento”. Segundo ele, ao descrever a estratégia de crescimento no Plano de Negócios você estará mostrando como sua empresa atingirá seus objetivos para se desenvolver continuamente, com vistas a superar os desafios que virão.

Ao fazer a estratégia de crescimento o empreendedor deve buscar responder a algumas perguntas, como:

- O que sua empresa será no futuro?
- Qual a razão de seu negócio?
- Quais são os objetivos e metas de seu negócio?

De maneira geral, esses dois tópicos possuem funções diferentes, o “Plano de implementação” está voltado para a execução da implementação do empreendimento. Já a “Estratégia de Crescimento” trata da visão futura do negócio de modo a se projetar uma estratégia para alcançar esta visão. No entanto, mesmo não estando em um mesmo modelo, pode-se dizer que os tópicos são complementares.

Seguindo a mesma linha, o modelo de Salim (2005) possui o tópico “Estratégia do negócio”, que para o autor seria o caminho para ir de um ponto atual a um ponto pretendido, obedecendo as restrições e respeitando um determinado prazo. É nesse ponto que o empreendedor traça seus objetivos a curto e longo prazo, bem como o que deve ser feito para alcançar esses tais objetivos.

Após analisar os diferentes Planos de Negócios é possível concluir que existem algumas semelhanças para determinados tópicos, da mesma forma que também existem diferenças para outros. Sendo assim, pode-se dizer que os Planos de Negócios possuem focos diferentes, no entanto, do ponto de vista de conteúdo o Plano de Negócios de Farah, Cavalcanti e Marcondes (2008) mostrou-se mais completo, mas não necessariamente melhor que os

demais. Isto é colocado, visto que cada empreendedor possui uma necessidade, ficando assim sob sua decisão escolher o plano que melhor lhe atende para a realização de seus objetivos.

### 3 Metodologia

A metodologia para se fazer frente ao objetivo é aqui caracterizada. Para tanto, é importante lembrar do objetivo proposto: analisar e compreender as tecnologias destinadas à criação do arquivo do Plano de Negócios. Por “tecnologia” está se referindo aos softwares destinados à criação de Planos de Negócios. Ou seja, a pesquisa realizada teve como propósito analisar quais softwares que criam e auxiliam na criação do arquivo e Plano de Negócios.

Para investigar os softwares existentes, estruturou-se um estudo comparativo.

Os critérios de escolha dos softwares a serem comparados foram: custo monetário para sua aquisição, disponibilidade na web, oferta do software para teste pela empresa.

A justificativa pela escolha dos critérios citados foi baseada nas maiores dificuldades encontrada pelos empreendedores ao buscarem um software de elaboração de Planos de Negócios.

Com os critérios estabelecidos em mãos, optou-se pelos seguintes softwares: Empreenda!, MakeMoney10, Como Elaborar um Plano de Negócios 3.0, Profit, SmartBusinessPlan. As variáveis investigadas em cada software e a justificativa de se abordá-las são:

- Preço: Este item foi selecionado para dar ao leitor uma perspectiva financeira quanto a aquisição do software.
- Tamanho em memória para instalação: quantidade de espaço necessário para a total instalação do software. A justificativa pela sua utilização na comparação se dá devido a

diversidade de configurações de computadores que permite a existência daquelas configurações onde não é possível sua instalação.

- Sistema operacional: Pretendeu-se, com este item, apresentar as possibilidades existentes para a instalação do software.
- Suporte oferecido: No decorrer da elaboração de um Plano de Negócios ocorrem muitas dúvidas, sendo assim, o tipo de suporte oferecido é essencial para um bom desenvolvimento do plano.
- Manual do usuário: Um bom manual de instruções aos usuários é essencial para que seja possível se fazer um bom uso do software em questão.
- Idioma disponível: Visto que é grande o número de usuários que não possuem conhecimento em outras línguas além do português, este é um ponto importante a ser analisado.
- Onde é oferecido: De que maneira é possível adquirir o software. A facilidade ou dificuldade de encontrá-lo pode ser um fator essencial para a sua escolha.
- Geração de arquivo: Qual o tipo de arquivo que é gerado pelo software

Estas são as variáveis mesuradas para se realizar a análise entre os softwares.

A pesquisa descrita pode ser classificada sobre aos pontos: quanto à natureza, quanto à forma de abordagem, e quanto aos objetivos.

Quanto à natureza, é possível afirmar que se trata de uma Pesquisa Básica, pois tem por essência gerar informação e conhecimento para o avanço científico. Além disso, não visa uma aplicação. Segundo Miguel (2011) e Appolinário (2011) a Pesquisa Básica não tem uma finalidade imediata, mas produz dados, informação e conhecimento para serem empregados em pesquisas e/ou trabalhos posteriores.

Quanto à abordagem, a pesquisa feita é classificada como Qualitativa, pois priorizou apontar as informações sobre os softwares selecionados. Segundo Appolinário (2011), Lakatos e Marconi (2017) o objetivo da Pesquisa Qualitativa é estudar as particularidades do item/grupo pesquisado. Ou seja, o objetivo de uma Pesquisa Qualitativa é entender o porquê de certas

coisas, como por exemplo: de que forma as escolhas são realizadas; e/ou como se dá a percepção de um grupo específico sobre um fato ou objeto.

Por fim, quanto aos objetivos, é possível afirmar que a pesquisa é Descritiva pois nela se descreve as características dos softwares selecionados (ou população analisada). Lakatos e Marconi (2017), Miguel (2011) dizem que a pesquisa descritiva prima por descrever fatos observados sem gerar interferências.

Outro item importante de se apresentar refere-se ao procedimento técnico utilizado. Valeu-se de um procedimento documental das informações disponíveis de cada software de elaboração de Plano de Negócios. A fonte dos dados e informações foram os sites de promoção/venda dos respectivos softwares. Outra fonte foram os próprios softwares disponibilizados. Porém, nem todos os softwares foram disponibilizados.

A coleta e a análise dos dados obtidos na pesquisa foram realizadas nos dias 16 de janeiro de 2017 a 17 de fevereiro de 2017.

## **4 Resultados**

Após selecionar os softwares e também os critérios de avaliação, prosseguiu-se com a análise dos mesmos. Para apresentar o resultado desta análise, segue primeiro uma apresentação de cada um dos softwares com textos obtidos nas empresas e instituições responsáveis pela sua distribuição.

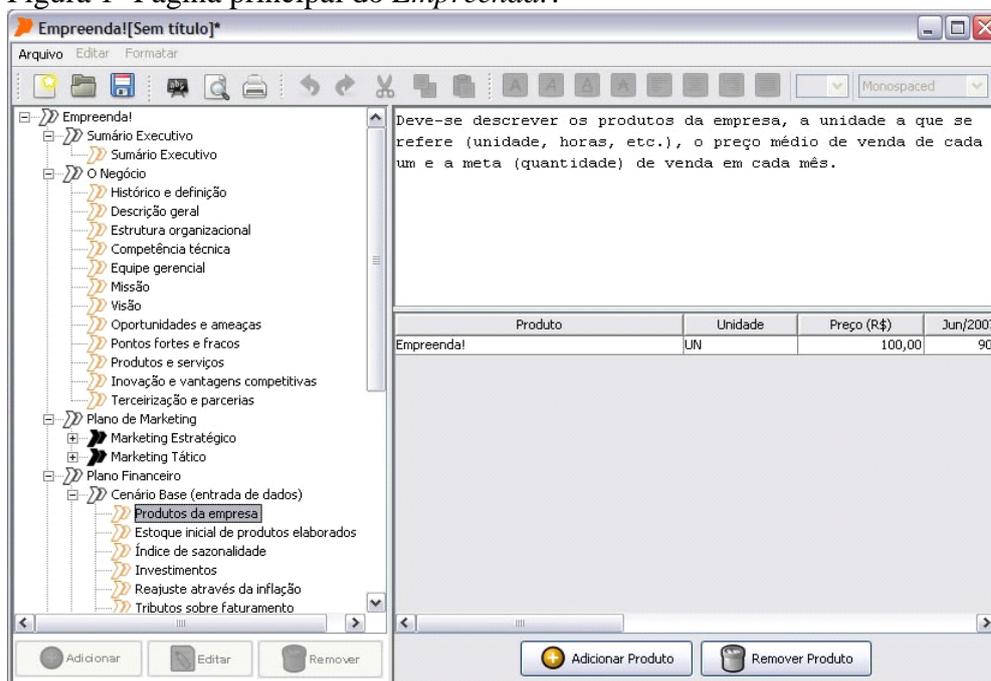
### **4.1 Softwares selecionados**

#### **4.1.1 Empreenda**

O Empreenda! é um software de Plano de Negócios desenvolvido com a finalidade de auxiliar você na tarefa de elaboração e planejamento do seu negócio. Através de um modelo de Plano

de Negócios que engloba um plano de marketing, um plano financeiro e um plano de ação exclusivo você terá um negócio bem planejado (Empreenda, 2017).

Figura 1- Pagina principal do *Empreenda!*.

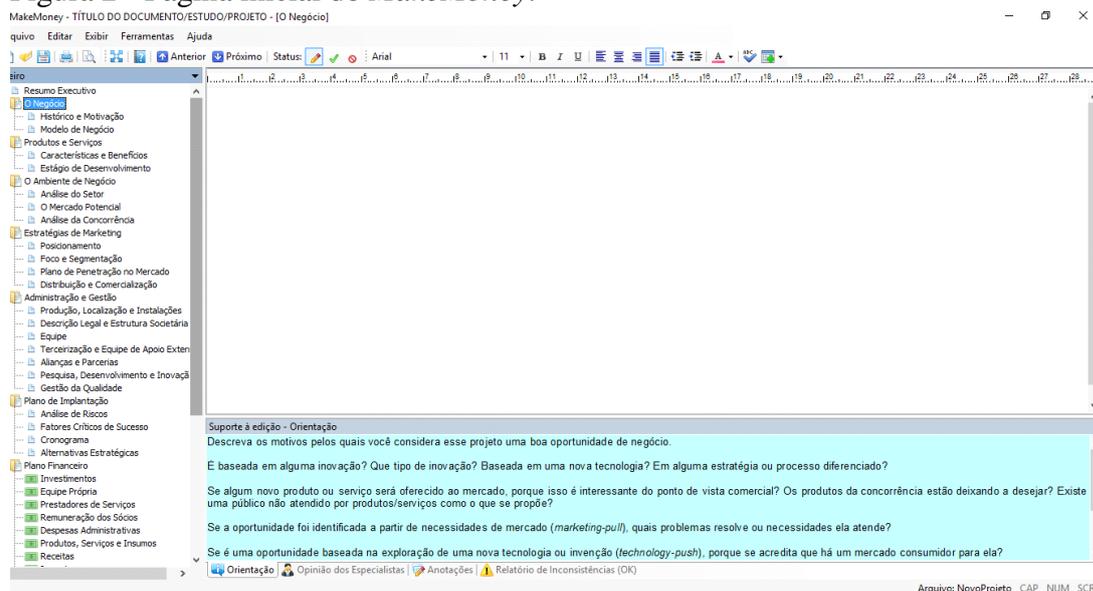


Fonte: Empreenda (2017).

#### 4.1.2 MakeMoney10.

O *MakeMoney* é a ferramenta ideal para testar uma ideia de produto, avaliar a viabilidade de uma inovação, planejar um novo empreendimento ou ajudar uma empresa existente a inovar, aumentar sua competitividade e acessar novos mercados (MakeMoney, 2017).

Figura 2 - Página inicial do *MakeMoney*.



Fonte: MakeMoney (2017).

### 4.1.3 Profit

O *Profit* é um software para elaboração e gerenciamento de Plano de Negócios que auxilia o empreendedor no planejamento do seu negócio. É o software certo para quem busca um planejamento mais consistente e profissional (Profit, 2017).

Figura 3 - Pagina inicial do *Profit*.



Fonte: Profit (2017).

#### 4.1.4 Como Elaborar um Plano de Negócios 3.0

O plano *Como Elaborar um Plano de Negócios 3.0 (CEPN 3.0)* irá ajudá-lo a concluir se sua ideia é viável e a buscar informações mais detalhadas sobre o seu ramo, os produtos e serviços que irá oferecer, seus clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do seu negócio (Sebrae, 2017).

Figura 4 - Pagina inicial do *CEPN 3.0*.

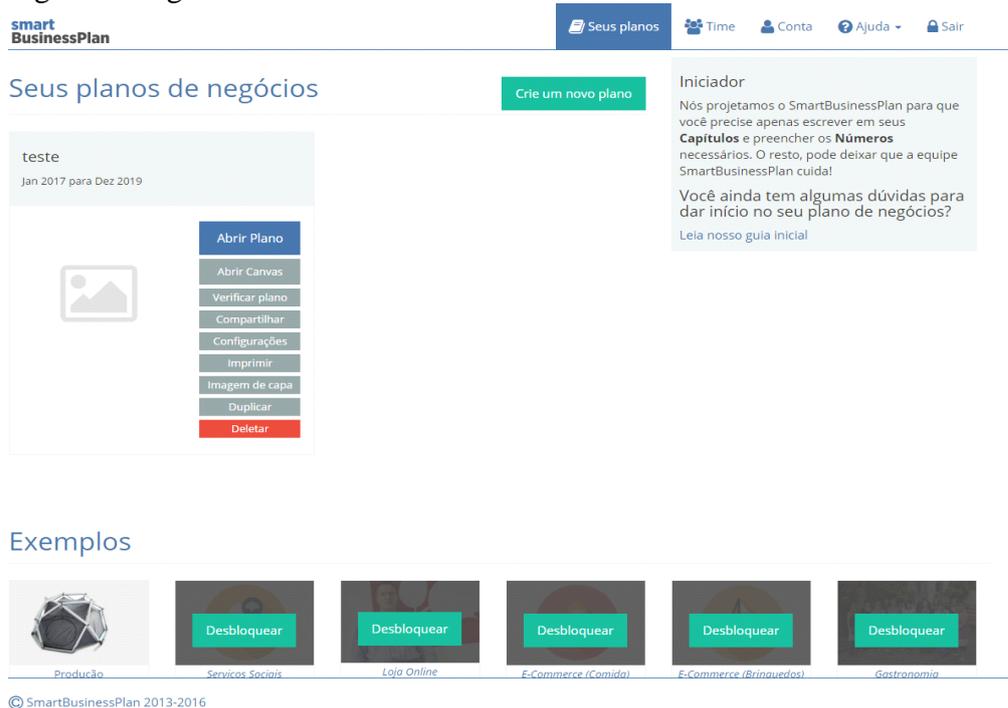


Fonte: Sebrae (2017).

#### 4.1.5 SmartBusinessPlan.

*SmartBusinessPlan* é o software que simplifica o Plano de Negócios. De forma intuitiva e clara, tanto a ferramenta quanto o website foram feitos para dar o suporte necessário para o empreendedor que deseja se organizar, abrir um novo negócio ou ter uma melhor perspectiva da sua empresa (Smartbusinessplan, 2017).

Figura 5- Pagina inicial do *SmartBusinessPlan*



Fonte: Smartbusinessplan (2017).

## 4.2 Análises dos sistemas

Como já mencionado, a análise foi feita nos dias 16 de janeiro de 2017 a 17 de fevereiro de 2017 e são apresentadas na Tabela 3. Analisando os preços dos softwares percebe-se uma similaridade, sendo que o Empreenda! e o MakeMoney são vendidos pelo mesmo preço e ambos possuem licença permanente. O Profit é vendido por um preço semelhante, no entanto, sua licença é anual. O SmartBusinessPlan tem o maior custo e possui um diferencial de oferecer uma opção de pacote mensal.

Em relação ao suporte oferecido, todos os softwares possuem este serviço. Contudo, não foi possível testar a sua qualidade nem a forma como é viabilizado o suporte. Isto é colocado, por se tratar de um ponto sensível em atividades para se gerar um Plano de Negócios. Ou seja, o suporte para tirar dúvidas quanto as utilizações do software são diferentes daquelas para se tirar dúvidas sobre o empreendimento que está sendo descrito.

Todos os softwares possuem disponibilidade para o sistema Windows, sendo que o Empreenda! e o SmartBusinessPlan também possuem disponibilidade para os sistemas Linux

e Mac OS. Além do sistema operacional, observou-se que nenhum dos softwares possui versão para os sistemas operacionais de dispositivos móveis (celular, smatphones, tablets).

Tabela 3 – Análise dos itens comparados nos softwares.

	<i>Empreenda</i>	<i>MakeMoney10</i>	<i>CEPN 3.0</i>	<i>Profit</i>	<i>SmartBusinessPlan</i>
Preço	R\$ 199,00	R\$ 199,00	Grátis	R\$ 198,00 anual	R\$ 55/mês R\$ 259/12 meses
Memória para instalação	35 MB	80 MB disco 256 MB RAM	21,7 MB disco	24 MB disco 64 MB RAM	Não necessita
Sistema operacional	Windows, Linux, Mac OS	Windows	Windows	Windows	Windows, Linux, Mac OS
Suporte	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Manual do usuário	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Idioma	Português	Português	Português	Português	Português, Inglês, Alemão
Onde é oferecido	Site	Site	Site	Site	Site
Geração de arquivos	Doc, pdf, Rtf, odt, html, xls, csv e xml	Doc	Doc e pdf	Doc	pdf

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Sobre o manual, todos os softwares possuem. Contudo, não foi possível analisar a qualidade dos mesmos. Todos os manuais estão escritos no idioma português. Os manuais possuem os seguintes números de páginas: *CEPN 3.0* 164 páginas, *MakeMoney* 27 páginas. O *SmartBusinessPlan* possui um guia interativo como manual, os demais softwares apenas disponibilizam os manuais de uso após a compra do produto, dessa maneira não foi possível analisá-los.

O software *SmartBusinessPlan* possui três opções de idiomas: português, inglês e alemão, nos demais softwares está disponibilizado apenas o idioma português. Quanto ao acesso aos produtos, todos os softwares podem ser adquiridos nos sites das empresas responsáveis pelo seu desenvolvimento.

O único software que se difere no quesito instalação é o *SmartBusinessPlan*. Este software não necessita de instalação, seu uso é feito online em uma plataforma que se encontra no site da empresa. Em todos os softwares é possível salvar o projeto de forma que se pode dar continuidade no mesmo em um outro momento.

Em quase todos os softwares analisados há a geração de arquivo no formato doc e pdf. Já o *Empreenda!* possui uma maior disponibilidade, permite exportação para JasperReports, PDF, RTF, ODT, HTML, XLS, CSV e XML.

### **4.3 Estruturas existentes nos sistemas.**

Visto que para cada software existe um tipo de estrutura, e que dentre elas existem semelhanças e diferenças, este item foi selecionado para proporcionar uma maior compreensão de cada modelo.

A Tabela 4 mostra quais itens os softwares possuem. O primeiro item na análise refere-se ao “sumário”. Neste tópico o empreendedor faz uma apresentação resumida de seu projeto, sendo assim o cartão de visitas do negócio. Todos os softwares analisados possuem a opção de criar um “sumário executivo”. Os softwares *Profit*, *Empreenda!*, *CEPN 3.0*, *SmartBusinessPlan* possuem uma opção exclusiva para criar “sumário executivo”, enquanto o *MakeMoney* possui uma opção “Resumo Executivo”, que é utilizado como “sumário executivo”. Neste critério, o software *CEPN 3.0* se difere por subdividir o “sumario” em várias partes, o que pode auxiliar no preenchimento do Plano de Negócios.

O software *SmartBusinessPlan* apresenta também o tópico “Conceito do Negócio” onde é feito um breve resumo sobre o conceito de negócio da empresa e é onde o empreendedor descreve os benefícios do produto/serviço para o cliente.

O *Empreenda!* é um software que possui cinco tópicos, quantidade menor, quando comparado com os outros quatro softwares. Neste software há o tópico "O negócio" que contem 17 subtópicos no qual o empreendedor pode detalhar diferentes aspectos do negócio como a estrutura organizacional, missão, os produtos e serviços, e etc. Alguns destes subtópicos são encontrados como tópicos em outros softwares, como é o caso do subtópico "Gestão de pessoas", que se assemelha ao tópico "Equipe de gestão" do *SmartBusinessPlan*, sendo este o único software que possui um tópico (e não um subtopico) destinado somente a este assunto.

Tabela 4 – Estruturas existentes nos Planos de Negócios.

<i>Empreenda!</i>	<i>MakeMoney</i>	<i>CEPN 3.0</i>	<i>Profit</i>	<i>SmartBusinessPlan</i>
Sumário executivo	Resumo executivo	Sumario executivo	Plano de Marketing	Sumário executivo
O negócio	O negócio	Análise de mercado	de Descrição da empresa	Conceito do negócio
Plano de marketing	Produtos e serviços	Plano de marketing	de Parâmetros	Mercado e competidores
Plano financeiro	O ambiente de negócio	Plano operacional	Plano financeiro	Marketing e vendas
Plano de ação	Estratégias de marketing	Plano financeiro	Plano de riscos	Equipe de gestão
	Administração e gestão	Construção de cenários	Sumario executivo	Estrutura e operações
	Plano de implantação	Avaliação estratégica	Plano de implementação	Estratégia de crescimento
	Plano financeiro Anexo	Avaliação do plano		Finanças
				Anexos

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Em relação ao “Mercado”, todos os softwares analisados possuem uma parte destinada a este estudo. Esta seção permite a escrita e detalhamento dos concorrentes e o posicionamento do negócio no mercado. Os softwares, *CEPN 3.0* e *SmartbusinessPlan*, oferecem uma seção exclusiva para essa etapa. No software *Profit* esta seção é elaborada junto ao “Plano de Marketing”, já no *Empreenda!*, este estudo é feito no tópico “Plano de Marketing”. No *MakeMoney* existe o tópico "O ambiente do negócio", onde é feito o estudo do mercado.

O tópico referente ao “Marketing” do *MakeMoney* permite a descrição do posicionamento para se distinguir o produto/serviço da concorrência. São apresentadas algumas perguntas que ajudam. Eis algumas: Como a empresa deseja ser reconhecida pelo mercado? Que imagem ela deseja passar? Como a empresa deseja que seus produtos e serviços sejam reconhecidos pelo mercado? Também é feito um plano de penetração no mercado, é definido o foco e segmentação, e a distribuição e comercialização.

Os demais softwares também possuem tópicos referentes ao “Plano de Marketing”. Além do *MakeMoney*, o software *Empreenda!* também se destaca nesse critério, pois neste software o “Plano de Marketing” é composto por duas partes, marketing estratégico e marketing tático. Um item do Plano de Negócios que está presente em todos os softwares analisados é o “Plano Financeiro”. Neste tópico há, além das tabelas, gráficos e indicadores.

O software *CEPN 3.0*, possui o tópico “Construção de cenários” onde o empreendedor prepara cenários onde o negócio obtém resultados financeiros otimistas ou pessimistas. No *Profit* também é possível construir cenários, esta opção se encontra no tópico “Parâmetros”. O *MakeMoney* possui o tópico “Plano de implantação” onde é possível traçar alternativas estratégicas para situações onde as coisas não estejam como o planejado. Além disso, também é feito um cronograma a ser cumprido. Os softwares *Profit* e *Empreenda!* também possuem tópicos destinados a se fazer um cronograma de atividades a serem executadas. No *Profit* este tópico possui o nome “Plano de implementação”, e no *Empreenda!* “Plano de ação”. Por fim, há de se considerar que em todos os softwares pesquisados não tem como segmentar o Plano de Negócios em “empresa de venda de produtos” ou “empresa de venda de serviços”. Esta questão onera o usuário do software a ter que lidar com tópicos e/ou subtópicos que não correspondem à realidade.

## **5 Considerações finais**

Este trabalho teve por objetivo fazer um estudo de softwares destinados à elaboração de Planos de Negócios. Foram selecionados cinco softwares para este estudo, o que permitiu uma abrangência dos modelos disponíveis no mercado. Dessa forma o presente trabalho pôde ser feito de maneira eficaz, conseguindo-se assim atingir de forma satisfatória o objetivo proposto.

Vale mencionar que este estudo não teve por objetivo definir qual software seria o melhor, mas sim de servir como material de apoio para que o usuário possa conhecer melhor suas opções de softwares e assim fazer a escolha que suprirá suas necessidades. Portanto, pode-se dizer que o empreendedor que optar por elaborar um Plano de Negócios encontrará boas opções e detalhamentos.

Os softwares foram selecionados e analisados com base em uma metodologia, na qual foram estabelecidos os critérios a serem avaliados. Esta metodologia se mostrou adequada, tendo em vista que foi possível diferenciar os softwares em virtude dos aspectos ditos como essenciais e assim fazer um bom comparativo dos mesmos.

Dentre os softwares analisados, percebe-se que existe certa paridade entre os mesmos. Contudo apesar dessa semelhança, alguns softwares possuem suas particularidades, o que os diferenciam uns dos outros e dá ao empreendedor uma maior variedade de recursos a serem explorados.

Como trabalho futuro, tendo como base o estudo aqui apresentado, sugere-se a realização de mais pesquisas quanto ao material de apoio, tais como ‘manual do usuário’ e ‘suporte ao usuário’. Isto é colocado, pois nesta pesquisa apenas analisou-se a existência ou não destes. Ou seja, a qualidade destes não foi testada/analisaada.

### *A comparative study in business plan software*

#### **Abstract**

*The entrepreneurship has been gaining strength, being thus more and more present in the life of the common citizen and becoming a new possibility of professional performance. The reasons for this are not few: difficulties found in the search for the insertion in the market of work, or same in the expectation to carry through professional dreams amongst others. However, make business is an activity that requires a lot of planning and dimensioning of resources, people, goals, among others. In this sense it became essential to use the Business Plan to evaluate the viability of the enterprise. Doing such planning without software, even if it is possible, is not an easy action. In this perspective, some companies built a market and made their products available to entrepreneurs. But which of the several products (Business Plan software) use to plan the company? The main goal of this project was to analyze and understand the Business Plan softwares. Five softwares were compared in the methodology process. The results say that there are reasonable differences between the items compared.*

**Keywords:** *Business Plans. Software. Entrepreneurship.*

## Referências

APPOLINÁRIO, Fabio. **Dicionário de metodologia científica**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2011.

DORNELAS, José. **Planos de Negócios: exemplos práticos**. 1ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

Empreenda. Disponível em: <<http://www.empreendacomsucesso.com.br/empreenda/home>>. Acesso em: 19 jan. 2017.

LACRUZ, Adonai José. **Plano de negócios passo a passo: transformando sonhos em negócios**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2008.

LAKATOS, Eva Maria e MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MAKEMONEY. Disponível em: <<http://makemoney.starta.com.br/>>. Acesso em: 17 nov. 2016.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. 2ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

MIGUEL, Paulo Augusto Cauchick. **Metodologia de pesquisa em engenharia de produção e gestão de operações**. 2ª ed. São Paulo: Elsevier-Campus, 2011.

Profit. Disponível em: <[http://www.profit-pn.com.br/download/Profit\\_Leitores.zip](http://www.profit-pn.com.br/download/Profit_Leitores.zip)>. Acesso em: 17 nov. 2016.

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um Plano de Negócios**. Brasília : SEBRAE, 2013.

SALIM, Cesar Simões. **Construindo planos de empreendimento: negócios lucrativos, ações sociais e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

SEBRAE, Manual Como elaborar um Plano de Negócios. Disponível em: <<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/cartilha-manual-ou-livro/como-elaborar-um-plano-de-negocio#>>. Acesso em: 17 nov. 2016

Smartbusinessplan. Disponível em: <<https://br.smartbusinessplan.com/>>. Acesso em: 17 nov. 2016.

**Recebido em: 29/01/2018 - Aprovado em: 20/04/2018 - Disponibilizado em: 2/07/2018**