

PLANO DE NEGÓCIOS
COMO FERRAMENTA
ESTRATÉGICA: A
IMPORTÂNCIA DO MODELO
CANVAS PARA O
DESENVOLVIMENTO
EMPRESARIAL

BUSINESS PLAN AS A STRATEGIC TOOL: THE IMPORTANCE OF THE
CANVAS MODEL FOR BUSINESS DEVELOPMENT

Ciências Humanas • 23/05/2026

REGISTRO DOI: [10.70773/revistatopicos/779468966](https://doi.org/10.70773/revistatopicos/779468966)

Hellen Vidal Guimarães¹

RESUMO

O presente artigo aborda a importância do plano de negócios como instrumento estratégico para o desenvolvimento e sustentabilidade das empresas em um cenário de elevada competitividade e constantes mudanças econômicas. O estudo destaca que muitas organizações enfrentam dificuldades administrativas devido à ausência de planejamento estruturado, comprometendo sua capacidade de crescimento, inovação e permanência no mercado. Nesse contexto, apresenta-se o Modelo Canvas como uma ferramenta moderna, prática e eficiente para auxiliar empreendedores na visualização dos principais elementos do negócio, permitindo identificar oportunidades, riscos, proposta de valor, segmentos de clientes, estrutura de custos e fontes de receita. A pesquisa possui caráter bibliográfico e qualitativo, fundamentada em livros, artigos científicos e publicações acadêmicas relacionadas ao empreendedorismo, gestão estratégica e inovação empresarial. Os resultados demonstram que o uso do plano de negócios aliado ao Modelo Canvas contribui significativamente para a organização empresarial, tomada de decisão, redução de falhas administrativas e aumento da competitividade. Conclui-se que o planejamento estratégico, quando associado a ferramentas gerenciais adequadas, torna-se essencial para empresas que buscam crescimento sustentável e melhor posicionamento no mercado.

Palavras-chave: Plano de negócios; Modelo Canvas; Gestão estratégica; Empreendedorismo; Planejamento empresarial.

ABSTRACT

This article discusses the importance of the business plan as a strategic tool for the development and sustainability of companies in a highly competitive environment marked by constant economic changes. The study highlights that many organizations face

managerial difficulties due to the absence of structured planning, compromising their growth capacity, innovation, and market permanence. In this context, the Canvas Model is presented as a modern, practical, and efficient tool to help entrepreneurs visualize the main elements of the business, enabling the identification of opportunities, risks, value proposition, customer segments, cost structure, and revenue streams. The research is characterized as bibliographic and qualitative, based on books, scientific articles, and academic publications related to entrepreneurship, strategic management, and business innovation. The results demonstrate that the use of the business plan combined with the Canvas Model significantly contributes to business organization, decision-making, reduction of management failures, and increased competitiveness. It is concluded that strategic planning, when associated with appropriate management tools, becomes essential for companies seeking sustainable growth and better market positioning.

Keywords: Business plan; Canvas Model; Strategic management; Entrepreneurship; Business planning.

1. INTRODUÇÃO

O ambiente empresarial contemporâneo caracteriza-se por constantes transformações econômicas, tecnológicas e sociais, exigindo das organizações maior capacidade de adaptação, inovação e planejamento estratégico. Nesse contexto, o plano de negócios surge como uma ferramenta essencial para auxiliar empresas na definição de objetivos, análise de mercado, identificação de oportunidades e mitigação de riscos, contribuindo diretamente para a sustentabilidade e competitividade organizacional.

Segundo Dornelas (2021), o planejamento empresarial representa um dos principais fatores responsáveis pelo sucesso de novos empreendimentos, pois permite ao empreendedor compreender o mercado, estruturar estratégias e tomar decisões fundamentadas. Entretanto, muitas empresas, especialmente micro e pequenas organizações, iniciam suas atividades sem um planejamento adequado, o que aumenta significativamente as chances de falência nos primeiros anos de funcionamento.

Além disso, o crescimento da competitividade e das exigências do mercado consumidor faz com que as organizações necessitem de métodos mais dinâmicos e eficientes para visualizar e organizar seus modelos de negócio. Nesse cenário, destaca-se o Modelo Canvas, desenvolvido por Osterwalder e Pigneur (2011), como uma ferramenta estratégica capaz de simplificar a construção do plano de negócios, permitindo uma visão ampla e integrada da empresa.

O Modelo Canvas possibilita que empreendedores identifiquem de maneira prática os principais componentes organizacionais, como proposta de valor, relacionamento com clientes, canais de distribuição, atividades-chave, parceiros estratégicos, estrutura de custos e fontes de receita. Dessa forma, a ferramenta contribui para o alinhamento estratégico e para a melhoria do processo decisório empresarial.

A problemática desta pesquisa consiste em compreender de que forma o plano de negócios, aliado ao Modelo Canvas, pode contribuir para o desenvolvimento organizacional e para a redução de falhas administrativas nas empresas. A relevância do estudo justifica-se pela necessidade crescente de utilização de ferramentas

gerenciais eficientes que auxiliem empreendedores na criação, organização e expansão sustentável de seus negócios.

O objetivo geral deste artigo é analisar a importância do plano de negócios para as empresas, destacando o Modelo Canvas como uma solução estratégica para identificação e análise dos principais pontos organizacionais. Como objetivos específicos, busca-se compreender os conceitos de planejamento empresarial, apresentar as principais características do Modelo Canvas e analisar os benefícios dessa ferramenta na gestão empresarial.

Dessa forma, o estudo pretende demonstrar que o uso de ferramentas estratégicas adequadas pode fortalecer o processo de gestão, aumentar a competitividade organizacional e proporcionar maior segurança na tomada de decisões empresariais.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA OU REVISÃO DA LITERATURA

2.1. Planejamento Estratégico e Plano de Negócios

O planejamento estratégico constitui um processo fundamental para a administração das organizações, sendo responsável por direcionar ações, definir metas e estabelecer estratégias capazes de garantir vantagem competitiva no mercado. Conforme Chiavenato (2020), planejar significa antecipar cenários e preparar a organização para enfrentar desafios futuros de maneira eficiente e organizada.

Nesse contexto, o plano de negócios destaca-se como um documento estratégico que reúne informações essenciais sobre a empresa, incluindo análise de mercado, estrutura operacional, planejamento financeiro, público-alvo e estratégias de crescimento. Segundo Dolabela (2008), o plano de negócios permite reduzir

incertezas e aumentar as chances de sucesso empresarial, pois fornece ao empreendedor uma visão clara do empreendimento.

Além disso, o plano de negócios contribui para a identificação de oportunidades e ameaças, possibilitando maior controle administrativo e financeiro. Empresas que utilizam planejamento estruturado tendem a apresentar maior capacidade de adaptação às mudanças econômicas e maior eficiência na gestão organizacional.

2.2. A Importância do Modelo Canvas

O Modelo Canvas foi desenvolvido por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur com o objetivo de simplificar a elaboração de modelos de negócio. A ferramenta tornou-se amplamente utilizada por empreendedores devido à sua praticidade, objetividade e capacidade de proporcionar visão estratégica integrada da empresa.

Segundo Osterwalder e Pigneur (2011), o Canvas é estruturado em nove blocos fundamentais: segmentos de clientes, proposta de valor, canais, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades-chave, parceiros principais e estrutura de custos.

O modelo permite que empreendedores organizem visualmente os principais aspectos do negócio, facilitando análises estratégicas e processos de inovação. Além disso, a ferramenta favorece a comunicação entre equipes, investidores e gestores, tornando o planejamento mais dinâmico e colaborativo.

Outro aspecto relevante é que o Canvas contribui para redução de erros administrativos, uma vez que possibilita identificar falhas

operacionais, inconsistências financeiras e oportunidades de melhoria antes da implementação efetiva do negócio.

2.3. Benefícios do Uso do Canvas nas Empresas

A utilização do Modelo Canvas oferece diversos benefícios para organizações de diferentes portes e segmentos. Entre os principais benefícios destacam-se a clareza organizacional, agilidade no planejamento, facilidade de atualização estratégica e maior compreensão do modelo de negócio.

De acordo com Sebrae (2023), empresas que utilizam ferramentas de planejamento estratégico apresentam maior probabilidade de crescimento sustentável, pois conseguem alinhar objetivos organizacionais às necessidades do mercado consumidor.

Além disso, o Canvas favorece processos de inovação empresarial ao estimular análises constantes sobre valor entregue ao cliente, posicionamento de mercado e eficiência operacional. Dessa forma, a ferramenta auxilia empresas na construção de diferenciais competitivos e no fortalecimento de sua atuação no mercado.

2.4. A Relação Entre Planejamento Estratégico e Competitividade

O planejamento estratégico possui papel fundamental na construção da competitividade empresarial, especialmente em mercados caracterizados por constantes mudanças econômicas e tecnológicas. Empresas que desenvolvem estratégias organizadas conseguem responder com maior rapidez às oscilações do mercado, identificar oportunidades e minimizar ameaças externas.

Segundo Porter (1999), a vantagem competitiva depende diretamente da capacidade da organização em criar diferenciais sustentáveis perante seus concorrentes. Nesse contexto, o plano de negócios torna-se essencial para direcionar ações estratégicas e estabelecer metas organizacionais coerentes com os objetivos empresariais.

Além disso, organizações que adotam práticas estruturadas de planejamento apresentam maior eficiência operacional e financeira, fortalecendo sua posição no mercado. A ausência de planejamento, por outro lado, pode gerar desperdícios de recursos, desorganização administrativa e dificuldades na tomada de decisão.

O Modelo Canvas contribui significativamente para a competitividade empresarial ao permitir uma visualização rápida e integrada dos principais fatores estratégicos da empresa. Dessa forma, empreendedores conseguem compreender melhor o funcionamento do negócio e adaptar suas estratégias conforme as exigências do mercado.

2.5. Os Nove Blocos do Modelo Canvas

O Modelo Canvas é composto por nove blocos estratégicos que representam os principais elementos de um negócio. Esses componentes permitem uma análise ampla da organização e auxiliam na construção de estratégias empresariais mais eficientes.

2.5.1. Segmento de Clientes

Refere-se ao público-alvo da empresa, ou seja, os consumidores que receberão os produtos ou serviços oferecidos pela organização.

Identificar corretamente o segmento de clientes é essencial para desenvolver estratégias adequadas de marketing e relacionamento.

2.5.2. Proposta de Valor

A proposta de valor representa os diferenciais competitivos da empresa e os benefícios oferecidos aos clientes. Trata-se do motivo pelo qual os consumidores escolhem determinada organização em vez da concorrência.

2.5.3. Canais

Os canais correspondem aos meios utilizados pela empresa para entregar produtos, serviços e informações aos clientes. Incluem canais físicos, digitais e estratégias de comunicação.

2.5.4. Relacionamento com Clientes

Esse bloco descreve como a empresa estabelece e mantém relacionamento com seus consumidores, visando fidelização e satisfação do cliente.

2.5.5. Fontes de Receita

As fontes de receita representam as formas pelas quais a empresa gera faturamento. Podem incluir vendas diretas, assinaturas, licenciamento e prestação de serviços.

2.5.6. Recursos Principais

Correspondem aos recursos necessários para funcionamento da empresa, incluindo recursos financeiros, humanos, tecnológicos e

estruturais.

2.5.7. Atividades-chave

São as principais atividades realizadas pela organização para garantir entrega de valor ao cliente e funcionamento adequado do negócio.

2.5.8. Parcerias Principais

As parcerias estratégicas auxiliam empresas na redução de custos, ampliação de mercado e desenvolvimento de soluções inovadoras.

2.5.9. Estrutura de Custos

Refere-se aos custos envolvidos na operação da empresa, incluindo despesas fixas, variáveis, operacionais e administrativas.

3. METODOLOGIA

A presente pesquisa caracteriza-se como bibliográfica, descritiva e de abordagem qualitativa. A pesquisa bibliográfica foi desenvolvida a partir da análise de livros, artigos científicos, trabalhos acadêmicos e publicações relacionadas ao planejamento estratégico, empreendedorismo, gestão empresarial e Modelo Canvas.

Segundo Gil (2019), a pesquisa bibliográfica permite ao pesquisador compreender diferentes perspectivas teóricas sobre determinado tema, proporcionando fundamentação científica para o desenvolvimento do estudo.

A abordagem qualitativa foi utilizada devido à necessidade de interpretar conceitos, práticas organizacionais e contribuições estratégicas do plano de negócios e do Modelo Canvas para o ambiente empresarial. O estudo também possui caráter descritivo, pois busca apresentar características, aplicações e benefícios dessas ferramentas no contexto organizacional.

Os dados foram coletados por meio de análise documental e revisão da literatura especializada, possibilitando a construção de reflexões sobre a importância do planejamento estratégico para empresas contemporâneas

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES OU ANÁLISE DOS DADOS

A análise da literatura demonstra que empresas que adotam práticas de planejamento estratégico possuem maior capacidade de organização, adaptação e competitividade no mercado. O plano de negócios revela-se uma ferramenta indispensável para orientar decisões empresariais, reduzir riscos e ampliar oportunidades de crescimento sustentável.

Observou-se também que muitas organizações enfrentam dificuldades financeiras e operacionais devido à ausência de planejamento estruturado. Em diversos casos, empreendedores iniciam suas atividades sem conhecimento aprofundado sobre mercado, público-alvo, custos operacionais e estratégias competitivas, aumentando as chances de insucesso empresarial.

Nesse cenário, o Modelo Canvas apresenta-se como uma alternativa eficiente e acessível para auxiliar empresas na construção de modelos de negócio mais organizados e estratégicos. Sua estrutura

visual simplificada facilita a identificação dos principais elementos organizacionais e promove maior clareza no processo decisório.

Outro ponto relevante identificado na pesquisa refere-se à flexibilidade do Canvas, permitindo atualizações rápidas conforme mudanças do mercado. Isso contribui para que empresas acompanhem tendências, adaptem estratégias e desenvolvam soluções inovadoras de forma mais dinâmica.

Além disso, verificou-se que o Canvas favorece a comunicação interna e o alinhamento estratégico entre equipes, tornando o planejamento mais participativo e eficiente. Empresas que utilizam a ferramenta conseguem visualizar de forma integrada seus processos, objetivos e recursos necessários para geração de valor ao cliente.

Os resultados evidenciam ainda que o uso do plano de negócios associado ao Modelo Canvas contribui para redução de falhas administrativas, melhoria da gestão financeira e fortalecimento da competitividade empresarial, tornando-se um importante diferencial estratégico no ambiente corporativo atual.

4.1. Aplicação Prática do Modelo Canvas

Na prática empresarial, o Modelo Canvas pode ser utilizado tanto por empresas iniciantes quanto por organizações já consolidadas no mercado. Em startups, por exemplo, a ferramenta auxilia na validação de ideias e identificação de oportunidades de inovação.

Já em empresas tradicionais, o Canvas contribui para reestruturação estratégica, análise de mercado e desenvolvimento de novos produtos e serviços. Sua aplicabilidade ampla demonstra que a

ferramenta possui grande relevância para diferentes contextos organizacionais.

Além disso, o Canvas promove maior integração entre setores empresariais, permitindo alinhamento entre objetivos financeiros, operacionais e mercadológicos. Dessa forma, o modelo fortalece a gestão estratégica e amplia a capacidade de adaptação das organizações diante das transformações do mercado.

4.2. Empresas Que Utilizam Planejamento Estratégico

Diversas empresas de sucesso utilizam planejamento estratégico como ferramenta essencial para crescimento organizacional. Grandes organizações como Amazon, Apple e Tesla desenvolvem estratégias estruturadas para inovação, expansão de mercado e fortalecimento competitivo.

No Brasil, pequenas empresas também vêm adotando ferramentas de gestão estratégica, principalmente o Modelo Canvas, devido à sua simplicidade e praticidade. O Sebrae incentiva fortemente o uso do Canvas em novos empreendimentos, auxiliando empreendedores na estruturação de seus negócios.

Empresas que realizam planejamento adequado conseguem maior controle financeiro, melhor gestão de recursos e maior capacidade de adaptação diante das mudanças econômicas.

4.3. Principais Erros das Empresas Sem Planejamento

A ausência de planejamento estratégico pode gerar diversos problemas organizacionais. Entre os principais erros observados em empresas sem plano de negócios destacam-se:

- Falta de controle financeiro;
- Desconhecimento do mercado;
- Ausência de estratégias competitivas;
- Má definição do público-alvo;
- Dificuldades operacionais;
- Baixa capacidade de inovação;
- Falta de organização administrativa.

Esses fatores aumentam significativamente os riscos de falência empresarial, especialmente nos primeiros anos de funcionamento.

4.4. A Importância da Inovação Empresarial

A inovação tornou-se um dos principais fatores de competitividade no ambiente corporativo contemporâneo. Empresas inovadoras conseguem desenvolver soluções diferenciadas, melhorar processos internos e ampliar sua participação no mercado.

O Modelo Canvas contribui diretamente para inovação empresarial ao estimular análises estratégicas constantes sobre valor entregue ao cliente, tendências de mercado e oportunidades de crescimento.

Além disso, o planejamento estratégico auxilia organizações na construção de cultura inovadora, promovendo melhorias contínuas e maior eficiência operacional.

5. CONCLUSÃO/CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conclui-se que o plano de negócios representa uma ferramenta essencial para o desenvolvimento sustentável das empresas, contribuindo diretamente para organização estratégica, redução de riscos e melhoria do processo decisório. A pesquisa demonstrou que organizações que adotam práticas estruturadas de planejamento possuem maiores possibilidades de crescimento e competitividade no mercado.

Verificou-se também que o Modelo Canvas se destaca como uma solução moderna, prática e eficiente para análise dos principais elementos empresariais, proporcionando visão integrada do negócio e facilitando processos de inovação e gestão estratégica.

Os objetivos propostos neste estudo foram alcançados ao compreender a relevância do planejamento empresarial, apresentar as características do Modelo Canvas e analisar os benefícios da ferramenta para as organizações. A pesquisa evidenciou que o Canvas auxilia empreendedores na identificação de oportunidades, estruturação de estratégias e melhoria da comunicação organizacional.

Dessa forma, conclui-se que o uso do plano de negócios aliado ao Modelo Canvas fortalece a gestão empresarial, aumenta a capacidade competitiva das organizações e contribui significativamente para a sustentabilidade dos empreendimentos em um mercado cada vez mais dinâmico e exigente.

Como limitação do estudo, destaca-se a utilização exclusiva de pesquisa bibliográfica, sugerindo-se para pesquisas futuras a realização de estudos de caso e análises práticas em empresas que utilizam o Modelo Canvas como ferramenta estratégica.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração:** teoria, processo e prática. 6. ed. Barueri: Atlas, 2020.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa.** São Paulo: Sextante, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo:** transformando ideias em negócios. 8. ed. São Paulo: Empreende, 2021.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores.** 3. ed. São Paulo: Pearson, 2018.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento estratégico:** conceitos, metodologia e práticas. 34. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation:** inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

PORTER, Michael. **Vantagem competitiva:** criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

SEBRAE. **Plano de negócios:** estrutura e importância para pequenas empresas. Brasília: Sebrae, 2023. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 15 maio 2026.

¹ Mestra em Economia Empresarial pela Universidade Cândido Mendes, MBA em Gestão de Negócios - IBMEC, Especialista em Finanças e Gestão Corporativa pela Universidade Cândido Mendes, Graduada em Ciências Econômicas - UFRRJ. Atualmente é Analista de Representação de Mercados na ANBIMA. Trabalhou como Especialista de Investimentos no banco Itaú, gerente de Negócios no banco Santander e no suporte ao agente administrativo no banco do Brasil e na CVM. Possui a certificação CPA -10, CPA -20, CEA, CFP, PQO -BMFBOVESPA, CA- 600 ABECIP, Certificação de Especialista em Ativos Virtuais (CEAV).