

CENTRO ESTADUAL EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PHILADELPHO GOUVÊA NETTO
Técnico em Administração

Cristiane da Silva Correa
Gessiane da Silva Ferreira
Heitor Henrique Alves Silvestrin Delfino
Leandro Rodrigues Barbosa

HELP ACCESSIBILITY

São José do Rio Preto
2025

Cristiane da Silva Correa
Gessiane da Silva Ferreira
Heitor Henrique Alves Silvestrin Delfino
Leandro Rodrigues Barbosa

HELP ACCESSIBILITY

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Philadelpho Gouvêa Netto, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientador: Prof. Elton Roberto da Silva

São José do Rio Preto
2025

RESUMO

O presente plano de negócios propõe a criação de uma empresa especializada na prestação de serviços de assessoria e consultoria em acessibilidade, com o objetivo de suprir a carência de orientações técnicas rigorosas e atualizadas em ambientes públicos e privados. A iniciativa busca atender empresas e instituições que enfrentam dificuldades para adaptar seus espaços físicos, seus serviços e seus sistemas de comunicação às normas vigentes de acessibilidade. Durante a fase de investigação, identificaram-se desafios recorrentes, especialmente a falta de conhecimento técnico especializado, a inexistência de diagnósticos completos e a dificuldade de implementar soluções acessíveis de maneira eficaz. Para fundamentar o estudo, foram empregadas metodologias exploratórias e descritivas, como pesquisas bibliográficas, entrevistas com gestores e usuários, além da análise de dados coletados por meio de formulários e levantamentos estruturados.

Palavras-chave: acessibilidade; consultoria; prestação de serviços.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Capital Social	11
Tabela 2 – Empresas Concorrentes	13
Tabela 3 – prestadores de serviços terceirizados	14
Tabela 4 – Preço dos Serviços	15
Tabela 5 – Quadro de Colaboradores	18
Tabela 6 – Estimativa dos Investimentos Fixos	19
Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal	19
Tabela 8 – Estimativa dos Custos de Comercialização	20
Tabela 9 – Estimativa dos Custos Fixos Operação Mensais.....	21
Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal	21

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Layout do escritório	17
--	-----------

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Cadastro Nacional Pessoa Jurídica (CNPJ)

Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE)

Código de Endereçamento Postal (CEP)

Empresa de Pequeno Porte (EPP)

Limitada (LTDA)

Pessoa com Deficiência (PCD)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 SUMÁRIO EXECUTIVO	9
2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio	9
2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições	9
2.3 Dados do Empreendimento	10
2.4 Missão da Empresa	10
2.5 Setores de Atividade	11
2.6 Forma Jurídica	11
2.7 Enquadramento Tributário	11
2.8 Capital Social	11
2.9 Fonte de Recursos	12
3 ANÁLISE DE MERCADO	13
3.1 Estudo dos Clientes	13
3.2 Estudo dos Concorrentes	13
3.3 Estudo dos Fornecedores (Prestadores de Serviços)	14
4 PLANO DE MARKETING	15
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços	15
4.2 Preço	15
4.3 Estratégias Promocionais	16
4.4 Estrutura de Comercialização	16
4.5 Localização do Negócio	16
5 PLANO OPERACIONAL	17
5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico	17
5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços	17
5.3 Processos Operacionais	18
5.4 Necessidade de Pessoal	18

6 PLANO FINANCEIRO	19
6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos	19
6.2 Estimativa do Faturamento Mensal.....	19
6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização	20
6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....	21
6.5 Demonstrativo de Resultados	21
 7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	22
7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.	22
 8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	23
8.1 Avaliação do Plano de Negócio	23
 9 CONCLUSÃO	24
 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	25

1 INTRODUÇÃO

A acessibilidade é um direito fundamental garantido pela Lei nº 13.146/2015 - Estatuto da Pessoa com Deficiência, e um pilar essencial para a inclusão social e a sustentabilidade empresarial. No entanto, muitas empresas ainda enfrentam desafios para adequar seus espaços, serviços e comunicações às normas de acessibilidade, seja por falta de conhecimento técnico, recursos ou orientação especializada.

Diante desse cenário, este plano de negócio propõe a criação de uma empresa de consultoria em regularização de acessibilidade, com o objetivo de auxiliar organizações a cumprirem as exigências legais, promoverem a inclusão e, consequentemente, ampliarem seu mercado consumidor. A iniciativa não apenas visa atender a demandas regulatórias, mas também contribuir para um ambiente corporativo mais ético, socialmente responsável e competitivo.

Ao longo deste estudo, serão abordados: a importância da acessibilidade no contexto empresarial, as principais barreiras enfrentadas pelas empresas, as normas aplicáveis e um modelo de negócios viável para a consultoria. Por meio de pesquisas bibliográficas, análise de casos e estratégias de gestão, busca-se demonstrar como essa solução pode gerar impacto positivo tanto para os clientes da consultoria quanto para a sociedade como um todo.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio

A criação de uma empresa de consultoria em regularização de acessibilidade, com o objetivo de auxiliar organizações a cumprirem as exigências legais, promoverem a inclusão e, conseqüentemente, ampliarem seu mercado consumidor.

2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

Empreendedor 1 – Ana Laura da Silva, residente na rua Maria Antonieta, nº 001, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-0000, e-mail meunome@hotmail.com. Graduação em Administração. Responsável pela administração geral da empresa.

Empreendedor 2 – Cristiane da Silva Correa, residente na rua Maria Antonieta, nº 202, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-0000, e-mail meunome@hotmail.com. Bacharelado em Administração de Empresas, MBA em Gestão Empresarial e Liderança Estratégica, Curso de Extensão Internacional em Estratégia Corporativa, Certificação em Coaching Executivo. Diretora Executiva, responsável pela liderança estratégica e operacional.

Empreendedor 3 – Gessiane da Silva Ferreira, residente na rua Maria Antonieta, nº 202, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-0000, e-mail meunome@hotmail.com. Bacharelado em Comunicação Social – Publicidade e Propaganda, Pós-graduação em Marketing Digital e Estratégias de Negócio. Gerente de Marketing. Responsável por liderar a estratégia de marketing digital e tradicional da empresa.

Empreendedor 4 – Heitor Henrique Alves Silvestrin Delfino, residente na rua Maria Antonieta, nº 202, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-0000, e-mail meunome@hotmail.com. Bacharelado em Marketing. Analista de Marketing, atua diretamente na execução e monitoramento de

campanhas digitais, na criação de conteúdo estratégico e na análise de dados para otimização contínua das ações de marketing.

Empreendedor 5 – Leandro Rodrigues Barbosa, residente na rua Maria Antonieta, nº 202, na cidade de Nova Granada, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-0000, e-mail meunome@hotmail.com, Mestrado em Administração de Empresas (MBA Executivo ou Mestrado Acadêmico), Bacharelado em Engenharia de Produção, MBA em Gestão de Operações e Supply Chain, MBA Executivo em Administração e Estratégia Empresarial. Diretor Operações, lidertodas as atividades operacionais da empresa, garantindo eficiência, redução de custos, excelência em atendimento e crescimento escalável.

Empreendedor 6 – Pedro Henrique dos Santos, residente na rua Maria Antonieta, nº 001, na cidade de Bady Bassitt, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-0000, e-mail meunome@hotmail.com. Bacharelado em Administração de Empresas, Certificação Lean Six Sigma Green Belt, MBA em Gestão Empresarial e Operações, Bacharelado em Engenharia de Produção. Gerente Operacional, responsável por coordenar as operações diárias da empresa, garantindo a eficiência dos processos logísticos e a excelência na entrega de serviços.

2.3 Dados do Empreendimento

Razão Social: Help Acceessibility Assessoria e Consultoria Ltda.

Nome Fantasia: Help Accessibility

Empresa inscrita no CNPJ 00.000.670/0001-69, com sede na rua Independência, nº 133, Centro, na Cidade São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Cep 15120-000, Telefone (17) 3271-2021, e-mail helpaccessibility@gmail.com.

2.4 Missão da Empresa

Garantir que empresas cumpram as normas de acessibilidade, promovendo inclusão e evitando multas.

2.5 Setor de Atividade

7490-1/01 – Atividades de intermediação e consultoria em acessibilidade e inclusão

2.6 Forma Jurídica

Sociedade Ltda (LTDA)

2.7 Enquadramento Tributário

Simples Nacional.

2.8 Capital Social

Tabela 1 – Capital Social

Empreendedor	Valor Investido	% Participação
Ana Laura da Silva	R\$ 30.000,00	16%
Cristiane da Silva Correa	R\$ 30.000,00	16%
Gessiane da Silva Ferreira	R\$ 30.000,00	17%
Heitor Henrique Alves Silvestrin Delfino	R\$ 30.000,00	17%
Leandro Rodrigues Barbosa	R\$ 30.000,00	17%
Pedro Henrique dos Santos	R\$ 30.000,00	17%
Capital Social	R\$180.000,00	100%

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.9 Fonte de Recursos

O capital social de R\$ 180.000,00 (cento e oitenta mil reais) será proveniente de recursos próprios dos sócios, oriundos de empréstimos e venda de bens.

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos Clientes

Help Accessibility estuda sempre seus clientes para compreender as necessidades, desafios e aspirações de organizações empresariais e as pessoas que buscam soluções de acessibilidade inclusiva no ambiente de trabalho.

Neste sentido, são realizadas pesquisas de mercado, workshops entre outros para atrair insights valiosos dos consumidores, procurando entender os nossos clientes e consumidores e os desejos na luta por seus direitos, podemos customizar melhorias e antecipar suas necessidades futuras e construir confiança e entrega real dos nossos serviços.

A análise dos clientes é importante para o crescimento e desenvolvimento de novos princípios oferecendo soluções de acessibilidade em todos os processos.

3.2 Estudo dos Concorrentes

Tabela 2 – Empresas Concorrentes

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
CAVI acessibilidade	Atende todo o Brasil	Não oferece treinamentos e workshops e baixa usabilidade do website

Fonte: Do próprio autor, 2025.

3.3 Estudo dos Fornecedores (Prestadores de Serviços)

Tabela 3 - Prestadores de serviços terceirizados

Prestador de Serviços	Preço Médio	Condições de Pagamento
Engenheiro	R\$ 1.820,00	Entrada + 30 dias
Obra Tipo I (pedreiro, ajudante, pintor e serviços gerais)	R\$ 3.560,80	Entrada de 30% + 60 dias
Obra Tipo II (pedreiro, ajudante, pintor e serviços gerais)	R\$ 6.510,80	Entrada de 30% + 60 dias
Obra Tipo III (pedreiro, ajudante, pintor e serviços gerais)	R\$ 10.511,60	Entrada de 30% + 60 dias

Fonte: Do próprio autor, 2025.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Os serviços de consultoria fornecerão orientações técnicas e estratégias personalizadas para cada cliente. Vamos analisar seus espaços físicos, serviços e comunicações oferecendo soluções práticas que garantam a acessibilidade inclusiva para todos principalmente ao público Pessoa com Deficiência (PCD) e idoso.

Além disso, vamos orientar as empresas sobre a importância da inclusão e equidade e como isso pode favorecer positivamente os avanços empresariais a inclusão da pessoa com deficiência no ambiente de trabalho.

4.2 Preço

Tabela 4 - Preço dos Serviços

Serviços	Preço
Consultoria de acessibilidade na empresa	R\$ 2.000,00
Workshop e palestras	R\$ 1.000,00
Treinamento de acessibilidade para funcionários	R\$ 250,00
Obra Tipo I (pedreiro, ajudante, pintor e serviços gerais)	R\$ 7.121,60
Obra Tipo II (pedreiro, ajudante, pintor e serviços gerais)	R\$ 12.021,60
Obra Tipo III (pedreiro, ajudante, pintor e serviços gerais)	R\$ 16.511,60
Engenheiro	R\$ 3.560,00

Fonte: Do próprio autor, 2025.

4.3 Estratégias promocionais

Na prestação dos serviços de consultoria, vamos utilizar estratégias promocionais como webinars educativos, parcerias com associações de pessoas com deficiência e campanhas nas redes sociais. Também vamos utilizar o marketing social onde iremos implementar palestras para as organizações que aderirem aos nossos serviços. O nosso intuito é que as empresas vejam a acessibilidade não apenas como uma obrigação legal, mas como uma oportunidade para ampliar seu mercado.

4.4 Estruturas de comercialização

A estrutura de comercialização será baseada em um modelo que permitirá alcançar um público amplo e que atenda diferentes necessidades. Dentre eles teremos o atendimento híbrido, presenciais e online, facilitando assim os nossos clientes a aderirem ao nosso sistema de nossos serviços oferecidos.

4.5 Localização do negócio

A localização do escritório da empresa será na rua Independência, nº 133, Centro, na Cidade São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Cep 15120-000, Telefone (17) 3271-2021, e-mail helpaccessibility@gmail.com.

5 PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout ou Arranjo Físico

O escritório será dividido em setores: recepção, sala de reuniões, administrativo, sala dos computadores, copa, sala de descanso e banheiros (adaptados para quem possui necessidades especiais).

Segue abaixo, o layout de como será o escritório:

Figura 1 – Layout do escritório



Fonte: Pinterest, 2025.

5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

A capacidade produtiva do aplicativo A11y, será atender até 10.000 (dez mil) usuários utilizando simultaneamente o aplicativo.

5.3 Processos Operacionais

O plano operacional inicia-se com a prospecção de clientes e o diagnóstico das necessidades específicas. Em seguida, elabora-se uma proposta personalizada e realiza-se uma análise técnica com base nas normas vigentes. As soluções são planejadas e orientadas conforme a realidade do cliente, incluindo possíveis adequações, treinamentos e recomendações. Ao final, são entregues relatórios e, se necessário, certificações. O processo se encerra com acompanhamento contínuo para garantir a manutenção das boas práticas.

5.4 Necessidade de Pessoal

Tabela 5 – Quadro de Colaboradores

Cargo/Função	Qualificações Necessárias / Salários
Recepcionista	Ensino médio completo; informática básica, curso de recepcionista (diferencial). / \$1.620,00
Zeladoria	Ensino médio completo. / \$1.720,00

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

Tabela 6 – Estimativa dos Investimento Fixos

Descrição	Valor
Máquinas e Equipamentos	R\$ 9.000,00
Móveis e Utensílios	R\$ 17.700,00
Investimento Pré-Operacional	R\$ 10.000,00
Total	R\$ 36.700,00

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.2 Estimativa do Faturamento Mensal

Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal

Descrição	Valor (Unitário)	Estimativa de Serviços	Faturamento
Consultoria de acessibilidade na empresa	R\$ 2.000,00	05	R\$ 10.000,00
Workshop e palestras	R\$ 1.000,00	05	R\$ 5.000,00
Treinamento de acessibilidade para funcionários	R\$ 250,00	40	R\$ 10.000,00
Obra Tipo I (pedreiro, ajudante, pintor e serviços gerais)	R\$ 7.121,60	02	R\$ 14.243,20
Obra Tipo II (pedreiro, ajudante, pintor e serviços gerais)	R\$ 12.021,60	01	R\$ 12.021,60

Obra Tipo III (pedreiro, ajudante, pintor e serviços gerais)	R\$ 16.511,60	01	R\$ 16.511,60
Engenheiro	R\$ 3.560,00	06	R\$ 21.360,00
Total			R\$ 89.136,40

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 8 – Custo de Comercialização

Descrição	Valor Anual	Valor Mensal
Aplicativo A11y	R\$ 599,90	R\$ 49,99
Site	R\$ 118,90	R\$ 9,90
Serviços de Terceiros	R\$ 268.838,40	R\$ 22.403,20
Total	R\$ 269.557,20	R\$ 22.463,00

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 9 – Custo Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo Total Mensal
Aluguel	R\$ 4.000,00
Água	R\$ 300,00
Energia Elétrica (Peines Solares)	R\$ 300,00
Telefone/ internet	R\$ 200,00
Contabilidade	R\$ 800,00
Material para Escritório	R\$ 1.200,00
Produto de Limpeza	R\$ 350,00
Salários	R\$ 5.160,00
Encargos (FGTS)	R\$ 412,80
Pró-Labore	R\$ 25.200,00
Tributos	R\$ 13.815,14
Total	R\$ 51.737,94

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.5 Demonstrativo de Resultados

Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal

Receita Total com Serviços Mensais	R\$ 89.136,40
Custos de Comercialização Mensais	R\$ 22.463,00
Custo Fixos Operacionais Mensais	R\$ 51.737,94
Lucro Líquido	R\$14.935,46

Fonte: Do próprio autor, 2025.

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

Força: na análise da Força Interna, a equipe tem conhecimento especializado em acessibilidade e uma metodologia disposta para ajudar empresas a seguir as normas de acessibilidade. Com experiência em projetos de inclusão, trabalharemos para transformar leis em ações práticas e para nossos clientes.

Oportunidades: percebe-se que muitas empresas e acessos públicos têm dificuldade em seguir as normas de acessibilidade isso ocorre devido à falta de conhecimento e ausência de orientações especializada, ou pelo fato de não quererem adotar essa medida que é lei obrigatória. A demanda por acessibilidade cresce devido às leis e ao fato de que empresas acessíveis são vistas como mais comprometidas quando adotam a diversidade e a inclusão, o que é valorizado pela sociedade e oportunidade para as pessoas que necessitam dessa acessibilidade ampliada.

Fraquezas: a fraqueza está ligada em como comunicar-se de forma eficiente a profundidade do nosso conhecimento e a importância da nossa consultoria em acessibilidade para um público empresarial que possa ainda não reconhecer a urgência ou os benefícios dessa adequação a diversidade e inclusão. É importante ressaltar que a acessibilidade é uma obrigação está na Lei nº 10.098/2000 e um investimento para o crescimento de todos sejam eles os cidadãos e as organizações empresariais.

Ameaças: as ameaças englobam as concorrências, que pode oferecer soluções evidentes ou focadas em aspectos pontuais da acessibilidade.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

8.1 Avaliação do Plano de Negócio

A elaboração do plano de negócio da Help Accessibility Assessoria e Consultoria Ltda. Permitiu analisar de forma técnica e estruturada a proposta de atuação da empresa no mercado de acessibilidade. O estudo demonstrou que há uma demanda crescente por serviços especializados que auxiliem organizações públicas e privadas a cumprir a legislação vigente, além de promover ambientes inclusivos, seguros e acessíveis.

A avaliação identificou que o empreendimento possui bases sólidas, especialmente pelo conhecimento técnico da equipe, pela metodologia aplicada e pela relevância social da atividade.

O estudo de mercado evidenciou oportunidades concretas de expansão, considerando o aumento da fiscalização, o fortalecimento das políticas de inclusão e a necessidade das empresas em se adequarem às normas da Lei nº 13.146/2015 e da Lei nº 10.098/2000.

Apesar das potencialidades, o plano também apontou desafios importantes, como a necessidade de ampliar estratégias de comunicação, fortalecer a presença institucional e atuar de maneira contínua na conscientização do público-alvo sobre a importância da acessibilidade. O cenário competitivo exige inovação, qualificação permanente e diferenciação na proposta de valor.

Com base nesta avaliação, conclui-se que a Help Accessibility é um empreendimento viável, com potencial de impacto social positivo, sustentabilidade econômica e capacidade de se consolidar como referência na área de acessibilidade e inclusão

9 CONCLUSÃO

A elaboração deste Trabalho de Conclusão de Curso permitiu compreender de forma ampla e fundamentada a relevância da acessibilidade como pilar essencial para a inclusão social e para o atendimento às exigências legais que regem os espaços públicos e privados no Brasil. Ao desenvolver o plano de negócios da Help Accessibility Assessoria e Consultoria Ltda., foi possível identificar não apenas as demandas do mercado, mas também o papel estratégico que a consultoria pode desempenhar no apoio às instituições que buscam adaptação, responsabilidade social e aprimoramento contínuo.

O estudo demonstrou que a acessibilidade ultrapassa a mera obrigatoriedade legal, configurando-se como compromisso ético e humano com a diversidade. A análise de mercado, a definição dos serviços, a aplicação da Matriz SWOT (FOFA) e os demais instrumentos utilizados evidenciaram que o negócio é viável, relevante e capaz de gerar impacto positivo tanto para as organizações atendidas quanto para a sociedade como um todo.

Conclui-se, portanto, que a Help Accessibility tem potencial para se consolidar como uma empresa competitiva, tecnicamente qualificada e alinhada às demandas contemporâneas de inclusão. Este Trabalho de Conclusão de Curso reforça a importância de investir em soluções que promovam igualdade, autonomia e dignidade, contribuindo para a construção de um ambiente social mais justo e acessível para todos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CPS – CENTRO PAULA SOUZA. **Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etecs**. 2. ed. São Paulo: CPS, 2022.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília, DF: SEBRAE, [2020?]. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>. Acesso em: 24 mar. 2023.