

**ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL IRMÃ AGOSTINA
CLASSE DESCENTRALIZADA CEU CIDADE DUTRA
Curso Técnico em Administração**

Adailson Pereira de Amorim

Carolina Oliveira Moreira

Felipe Souza Clemente

Leonardo Alves da Silva

Raissa Carielo Silva Antônio

**SIMPLESYS - ANÁLISE DA VIABILIDADE DA IMPLEMENTAÇÃO
DE UM SISTEMA DE CONTROLE FINANCEIRO E DE ESTOQUE
PARA MICRO E PEQUENOS NEGÓCIOS**

São Paulo

2025

Adailson Pereira de Amorim

Carolina Oliveira Moreira

Felipe Souza Clemente

Leonardo Alves da Silva

Raissa Carielo Silva Antônio

**SIMPLESYS - ANÁLISE DA VIABILIDADE DA IMPLEMENTAÇÃO
DE UM SISTEMA DE CONTROLE FINANCEIRO E DE ESTOQUE
PARA MICRO E PEQUENOS NEGÓCIOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Curso Técnico em Administração da ETEC
Irmã Agostina classe descentralizada CEU
Cidade Dutra, como requisito parcial para
obtenção do título de Técnico em
Administração, sob a orientação do Prof.
Tadeu Silvestre da Silva

São Paulo

2025

RESUMO

Este trabalho de conclusão de curso tem como foco o desenvolvimento e a implementação de um sistema de gestão administrativa e logística voltado para Micro e Pequenas Empresas (MPEs), com atuação prioritária na Zona Sul de São Paulo. A proposta parte do reconhecimento dos desafios enfrentados por essas empresas, especialmente em relação à organização de processos internos, controle logístico e tomada de decisão eficiente.

Palavras-chave: Sistema logístico. Gestão empresarial. Tecnologia. Simplicidade.

ABSTRACT

This Final Paper focuses on the development and implementation of an administrative and logistics management system tailored for Micro and Small Enterprises (MSEs), with a primary focus on operations in the South Zone of São Paulo. The proposal stems from the recognition of the challenges faced by these businesses, especially regarding the organization of internal processes, logistical control, and efficient decision-making.

Keywords: Logistics system, business management, technology, simplicity

AGRADECIMENTOS

A realização deste trabalho de conclusão de curso só foi possível graças ao apoio e à dedicação de pessoas que fizeram parte dessa jornada acadêmica.

Agradecemos, de forma especial, aos nossos professores, que foram fundamentais em cada etapa do processo. Em particular, expressamos nossa profunda gratidão ao professor Bruno, da disciplina de DMN, e ao professor Tadeu Silvestre, que estiveram ao nosso lado durante todo o desenvolvimento deste trabalho, oferecendo orientação, incentivo e confiança.

O comprometimento de ambos foi essencial para que este projeto se concretizasse, e levaremos seus ensinamentos e exemplos para além do ambiente acadêmico.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	12
2.1 Micro e Pequenas Empresas no Brasil	12
2.2 Relevância social das MPEs	13
2.3 Principais dificuldades enfrentadas	14
2.4 Gestão Empresarial: conceito e desafios	16
2.5 Erros comuns de gestão em microempresas	19
2.6 O que é automação da gestão empresarial?	20
3 PLANO DE NEGÓCIO	22
3.1 Sumário executivo	22
3.1.1 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições	22
3.1.2 Dados do empreendimento	24
3.1.3 Missão da empresa	24
3.1.4 Setores de atividade	25
3.1.5 Forma jurídica	25
3.1.6 Enquadramento tributário	26
3.1.7 Capital social	27
3.1.8 Fonte de recursos	27
3.2 Análise de mercado	27
3.2.1 Estudo dos clientes	27
3.2.2 Estudo dos concorrentes	29
3.2.3 Estudo dos fornecedores	31
3.3 Plano de Marketing	31
3.3.1 Descrição dos principais produtos e serviços	31
3.3.2 Preço	35
3.3.3 Estratégias promocionais	35
3.4 Plano Operacional	37
3.5 Plano Financeiro	37
3.5.1 Capital Social e Investimento Inicial	37
3.5.2 Projeção de Receitas (Estimativa de Vendas)	37
3.5.3 Custos e Despesas Fixas Mensais	38

3.5.4 Demonstração de Resultado (DRE)	39
3.5.5 Análise de Viabilidade Financeira e Indicadores	40
3.6 Análise SWOT	41
3.7 Conclusão do Plano de Negócio	46
CONSIDERAÇÕES FINAIS	43
REFERÊNCIAS	44

1 INTRODUÇÃO

As pequenas empresas desempenham um papel fundamental na economia brasileira, sendo responsáveis por uma parcela significativa da geração de empregos e desenvolvimento econômico local. No entanto, apesar de sua importância, esses empreendimentos enfrentam diversas dificuldades, um dos principais desafios enfrentados por pequenas empresas no Brasil é a falta de preparo técnico e administrativo dos empreendedores para a gestão de seu negócio.

A escolha ao abordar este tema veio pois há uma necessidade muito grande dos empreendedores em acompanharem seu fluxo de vendas e mensurarem seus lucros, por este motivo, buscamos uma solução para facilitar o acesso a mensuração de vendas e lucros, por meio de um sistema administrativo e logístico.

Muitos estabelecimentos brasileiros, especialmente localizados em regiões periféricas, ainda não possuem acesso a sistemas informatizados de controle de estoque e gestão financeira. Essa ausência torna-se especialmente relevante diante de dados preocupantes que revelam que 60,8% dos novos empreendimentos encerram suas atividades no país.

Segundo Madureira (2024), o comércio varejista nacional tem sido caracterizado por um intenso dinamismo na abertura e fechamento de pontos de venda. Entre janeiro de 2014 e agosto de 2024, foram inauguradas aproximadamente 11,6 milhões de lojas, representando uma média de 91 mil novos estabelecimentos por mês. No mesmo período, cerca de 7 milhões de lojas foram fechadas, o que equivale ao encerramento de 55 mil estabelecimentos a cada 30 dias, em média.

“O comércio varejista no Brasil tem sido marcado por um movimento intenso de abertura e fechamento de pontos de venda (PDVs)” (MADUREIRA, 2024).

Diante desse cenário, a implementação de um sistema administrativo se torna essencial, podendo otimizar processos, melhorar a tomada de decisões e proporcionar maior controle sobre as finanças e operações do negócio, tendo assim, mais chances de um local se manter em atividade.

Marion (2009, p. 309) apresenta o estoque de três formas:

Os estoques assumem diferentes significados conforme o tipo de empresa onde sejam considerados, mas sempre trazem a conotação de algo à disposição, seja de vendas (como as mercadorias nas empresas comerciais ou de produtos acabados em empresas industriais), seja de transformação (como as matérias-primas ou materiais em processo) seja de consumo (o estoque de material de consumo pode acontecer tanto na empresa comercial, industrial como na de serviço).

É importante que haja uma disponibilidade de estoque considerável, não podendo confundir o excesso com a necessidade. Quando se trata de material para consumo, é necessário que se tenha uma distinção do que é para venda ou de uso próprio da empresa.

Um sistema administrativo pode impactar positivamente a gestão, contribuindo para a sustentabilidade e crescimento do estabelecimento. Ao abordar essa temática, conscientizamos os microempreendedores sobre a importância e eficiência de ter um acompanhamento de suas vendas.

Nesse contexto marcado pelos desafios enfrentados diariamente pelos micro e pequenos empreendedores, que, muitas vezes, precisam lidar sozinhos com vendas, finanças, compras e organização, surge uma questão cada vez mais urgente: como um sistema simples, acessível e pensado especialmente para a realidade desses negócios pode ajudar a tornar a gestão mais clara, organizada e sustentável?

Muitos desses empreendedores, especialmente nas regiões periféricas, não têm acesso a ferramentas que facilitem o controle do que entra e sai, o acompanhamento dos lucros ou até mesmo a tomada de decisões básicas. Por isso, este trabalho busca responder à seguinte pergunta central: **de que forma a implementação de um sistema administrativo e logístico pode apoiar esses empreendedores na organização do dia a dia e contribuir para que seus negócios tenham mais chances de crescer e permanecer ativos?**

Justificativa

Esta pesquisa é relevante, pois busca de um ponto de vista prático e social meios de auxiliar o pequeno empreendedor na eficiência da gestão do seu estabelecimento, para promover o crescimento sustentável e a organização do negócio. Um sistema de gestão eficiente permite automatizar tarefas, reduzir erros, otimizar o tempo e fornecer dados importantes para tomada de decisões mais

seguras. Além disso, contribui para a formalização do negócio e melhora a competitividade no mercado.

Ainda hoje existem poucos indícios de pesquisas de estudo sobre esta temática, por esse motivo, trabalhar com esse tema é importante para trazer um melhor conhecimento acerca de um problema tão atual, que diversos empreendedores enfrentam.

Objetivo Geral

Analizar a viabilidade e os benefícios da implementação de um sistema administrativo e logístico simples e acessível para micro e pequenas empresas, avaliando de que forma essa ferramenta pode melhorar o controle financeiro, o gerenciamento de estoque e a organização operacional desses empreendimentos.

Objetivo Específicos

1. Identificar os principais desafios de gestão vivenciados por micro e pequenas empresas, especialmente no que se refere ao controle financeiro, de vendas e de estoque;
2. Desenvolver e apresentar uma proposta de empresa especializada em sistema administrativo simples e acessível, capaz de atender às necessidades práticas dos microempreendedores e que dê suporte à organização das operações do negócio;
3. Avaliar a viabilidade econômica e financeira da empresa proposta.

Metodologia

A abordagem do estudo é de natureza exploratória e descritiva. Inicialmente, realizou-se um levantamento teórico sobre gestão empresarial, dificuldades das MPEs e uso de tecnologias administrativas, com objetivo de proporcionar uma compreensão inicial e aprofundada sobre o fenômeno investigado.

Em seguida, realizou-se uma pesquisa de campo com microempreendedores da região estudada, a fim de identificar as necessidades reais e os padrões de organização. Por fim, desenvolveu-se e analisou-se um protótipo funcional (MVP) do

sistema administrativo, cuja finalidade foi testar, em ambiente real, sua aplicabilidade, usabilidade e potencial de contribuir para a melhoria dos processos internos desses negócios.

Estrutura do trabalho

O trabalho está organizado da seguinte forma: além desta Introdução, há um capítulo dedicado à Fundamentação Teórica, que reúne conceitos essenciais sobre micro e pequenas empresas, gestão e automação. O último capítulo consiste no Plano de Negócios, que apresenta a proposta da SimpleSys, desde sua concepção até o estudo de viabilidade econômica e financeira. O trabalho termina com as Considerações Finais.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Micro e Pequenas Empresas no Brasil

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) desempenham um papel fundamental na economia brasileira, não apenas pela sua expressiva participação no número total de empreendimentos, mas também pela significativa contribuição na geração de empregos e na promoção do desenvolvimento regional.

As MPEs representam a maioria absoluta das empresas brasileiras. Segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, elas constituem aproximadamente 99% dos empreendimentos no país e são responsáveis por cerca de 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado; Além disso, as MPEs têm uma participação significativa no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. Estima-se que contribuam com cerca de 27% do PIB nacional, destacando-se especialmente nos setores de comércio e serviços. (Sebrae, 2014).

De acordo com o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei Complementar nº 123/2006), as empresas são classificadas com base no faturamento bruto anual:

- **Microempresa (ME):** receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00;
- **Empresa de Pequeno Porte (EPP):** receita bruta anual superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00.

Estas empresas podem optar pelo regime tributário simplificado, o Simples Nacional, que unifica a arrecadação de tributos e contribuições federais, estaduais e municipais, com o intuito de facilitar a conformidade fiscal e reduzir a carga tributária.

2.2 A Relevância social das MPEs

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) não se destacam apenas por sua relevância econômica, mas também por sua expressiva contribuição social. Este segmento empresarial constitui um dos principais instrumentos de inclusão produtiva, geração de emprego e distribuição de renda no Brasil. Devido à sua capilaridade, flexibilidade e dinamismo, as MPEs têm papel central no fortalecimento do tecido social e na promoção do desenvolvimento local e regional.

Além disso, as MPEs promovem o desenvolvimento de comunidades ao interiorizar atividades econômicas e estimular o empreendedorismo em regiões menos favorecidas. Segundo o Boletim de Economia dos Pequenos Negócios: “As MPEs respondem por mais de 70% dos empregos nas periferias urbanas e têm papel essencial na circulação de renda local, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico das comunidades.” (SEBRAE, 2021).

Por estarem geralmente inseridas nos bairros e municípios de pequeno e médio porte, elas mantêm uma relação próxima com o território e com a população local, contribuindo para a coesão social e para a formação de redes de colaboração e solidariedade.

Outro aspecto relevante da importância social das MPEs está na democratização das oportunidades econômicas. Elas possibilitam o acesso de diferentes perfis de empreendedores ao mercado, incluindo mulheres, jovens, pessoas com baixa escolaridade ou pertencentes a grupos socialmente vulneráveis. Com isso, as MPEs reduzem desigualdades, estimulam a mobilidade social e reforçam os princípios da cidadania econômica. A pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2023, conduzida pelo Sebrae, revelou que "o empreendedorismo tem grande potencial de inclusão social, particularmente entre pessoas de baixa renda (70%), baixa escolaridade (77%), mulheres (55%), jovens (50%) e a população preta e parda (63%)." (Sebrae notícias, 2023)

Ademais, muitas MPEs estão ligadas à economia solidária, ao comércio justo e a iniciativas sustentáveis, promovendo modelos de negócio que valorizam o bem-estar coletivo e o respeito ao meio ambiente.

2.3 Principais dificuldades enfrentadas

Apesar de sua relevância para o desenvolvimento econômico e social, as MPEs enfrentam uma série de desafios que podem comprometer sua sobrevivência e crescimento no mercado. Entender essas dificuldades é crucial, não apenas para os empreendedores que buscam aprimorar a gestão de seus negócios, mas também para os formuladores de políticas públicas que visam criar um ambiente mais favorável à sua prosperidade.

A análise dessas questões é fundamental para proporcionar soluções práticas que contribuam para a superação das limitações dessas empresas, promovendo, assim, um ambiente mais favorável ao seu crescimento e fortalecimento no mercado. Para compreender plenamente os principais entraves enfrentados por essas empresas, é necessário analisar, de forma estruturada, os desafios mais recorrentes que impactam sua sustentabilidade e crescimento.

Falta de acesso ao Crédito e Capital de Giro

Uma das principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs é o acesso a linhas de crédito com condições adequadas. A falta de garantias reais e o histórico de crédito limitado tornam o processo de obtenção de financiamento mais complexo. Além disso, a escassez de capital de giro dificulta a manutenção das operações diárias e a capacidade de investir em melhorias ou expansão.

De acordo com uma pesquisa realizada pelo *Sebrae em parceria com a Fundação Getulio Vargas (FGV)*, entre 30 de abril e 5 de maio de 2020:

Aproximadamente 86% dos pequenos negócios que buscaram crédito tiveram o pedido negado ou ainda aguardam resposta. Esse levantamento

envolveu 10.384 microempreendedores individuais (MEI) e donos de micro e pequenas empresas de todo o país. (Sebrae, 2020)

Além disso, outro estudo realizado pela Agência Brasil, entre 7 de abril e 2 de junho de 2020: dos 6,7 milhões de pequenos negócios que tentaram obter crédito, apenas 1 milhão (15%) conseguiu os recursos, enquanto os demais enfrentam dificuldades para obter financiamento. Segundo a Agência Brasil, esses dados evidenciam as dificuldades significativas enfrentadas pelas micro e pequenas empresas no acesso ao crédito, especialmente em períodos de crise econômica. (Agência Brasil, 2020).

Carga Tributária e Burocracia

Embora existam regimes tributários simplificados, como o Simples Nacional, as MPEs ainda enfrentam uma carga tributária significativa. A complexidade do sistema fiscal brasileiro e a burocracia envolvida nos processos administrativos representam obstáculos adicionais, exigindo tempo e recursos que poderiam ser direcionados para atividades produtivas. Sabe-se que 68% dos empreendedores no Brasil não possuem CNPJ, indicando uma alta taxa de informalidade entre os donos de negócios. (Sebrae, 2020)

Gestão Empresarial e Planejamento

A falta de planejamento estratégico e de gestão profissionalizada é uma realidade em muitas MPEs. A ausência de controles financeiros adequados, a mistura entre finanças pessoais e empresariais e a carência de indicadores de desempenho dificultam a tomada de decisões informadas e comprometem a saúde financeira do negócio.

A ausência de planejamento estratégico e de uma gestão profissionalizada é uma realidade recorrente em muitas micro e pequenas empresas (MPEs), impactando diretamente sua sustentabilidade e crescimento no mercado. Segundo estudo da REN&I (Revista de empreendedorismo, negócios e inovação), mais de 40% das MPEs não utilizam ferramentas como

orçamento empresarial e planejamento estratégico, essenciais para antecipar mudanças e tomar decisões informadas periódicos. (REN&I, 2024).

Essas deficiências gerenciais resultam em decisões reativas, falta de visão de longo prazo e dificuldade em adaptar-se às mudanças do mercado, comprometendo a competitividade e a sobrevivência das MPEs. Portanto, é fundamental que os gestores dessas empresas invistam em capacitação, adotem práticas de gestão profissionalizada e implementem ferramentas de planejamento estratégico para garantir o sucesso e a longevidade de seus negócios.

Transformação Digital

A adoção de tecnologias digitais é um desafio para grande parte das MPEs. Fatores como a falta de recursos financeiros, o desconhecimento sobre as ferramentas disponíveis e a resistência à mudança contribuem para a baixa maturidade digital dessas empresas. Essa limitação reduz a competitividade e a capacidade de atender às demandas de um mercado cada vez mais digitalizado.

As Micro e Pequenas Empresas enfrentam uma série de desafios que comprometem sua competitividade e sustentabilidade. Superar essas dificuldades requer a implementação de políticas públicas eficazes, o acesso facilitado a crédito, programas de capacitação empresarial e o estímulo à transformação digital. Apoiar as MPEs é fundamental para promover o desenvolvimento econômico e social do país.

2.4 Gestão empresarial: conceito e desafios

Gestão empresarial é o conjunto de ações, práticas, técnicas e estratégias aplicadas de forma sistemática a uma organização, com o objetivo de planejar, organizar, dirigir e controlar os recursos disponíveis — sejam eles financeiros, estruturais, tecnológicos ou humanos — para alcançar os melhores resultados possíveis. Trata-se de um processo contínuo e integrado que visa promover a

eficiência operacional, a competitividade no mercado e o crescimento sustentável do negócio.

A boa gestão empresarial envolve uma visão estratégica de longo prazo, o acompanhamento de indicadores de desempenho, a tomada de decisões embasadas em dados e a constante adaptação às mudanças do ambiente externo. Além disso, valoriza o desenvolvimento das pessoas dentro da empresa, incentivando a liderança, o trabalho em equipe e a inovação como fatores-chave para o sucesso organizacional. São áreas-chave da gestão empresarial

Áreas-chave da Administração: Logística, Contabilidade e Controle de Vendas

Na administração de empresas, algumas áreas são fundamentais para garantir o bom funcionamento da organização. Entre essas, destacam-se a logística, a contabilidade e o controle de vendas, que atuam de forma integrada para otimizar processos, garantir a saúde financeira e operacional do negócio e impulsionar os resultados comerciais.

Logística

A logística é o setor responsável pelo planejamento, execução e controle do fluxo de materiais, produtos e informações, tanto dentro da empresa quanto ao longo de toda a cadeia de suprimentos. Seu principal objetivo é assegurar que os insumos certos estejam disponíveis no local adequado, no momento oportuno e com o menor custo possível. Segundo Ballou (2006, p. 23), “a logística é responsável por disponibilizar o produto certo, na quantidade certa, no local certo, no momento certo, ao menor custo possível”.

As atividades logísticas englobam:

- Gestão de estoques;
- Transporte e distribuição;
- Armazenagem;
- Planejamento da demanda;
- Controle de fornecedores.

Uma estrutura logística bem planejada contribui significativamente para a eficiência operacional das empresas, reduzindo desperdícios, elevando a satisfação dos clientes e fortalecendo sua competitividade no mercado.

Contabilidade

A contabilidade é a área que registra, organiza e interpreta todas as movimentações financeiras da empresa. Ela fornece informações essenciais para a tomada de decisões gerenciais e para o cumprimento das obrigações legais e fiscais.

Entre suas principais funções estão:

- Elaboração de demonstrativos contábeis (como balanço patrimonial e DRE);
- Controle de receitas e despesas;
- Apuração de tributos;
- Análise de custos e lucratividade;
- Suporte à auditoria e à prestação de contas.

Por meio da contabilidade, a administração consegue entender a real situação financeira do negócio, identificar oportunidades de economia e evitar riscos financeiros e legais.

Controle de Vendas

O controle de vendas é a área responsável por monitorar, acompanhar e gerenciar todas as transações comerciais realizadas pela empresa. Seu principal objetivo é garantir que o processo de vendas seja eficiente, organizado e alinhado às metas da organização.

Entre suas principais funções estão:

- Registro e acompanhamento de pedidos de clientes; Controle do volume de vendas por período, produto ou serviço;
- Análise de desempenho de vendedores e canais de venda;
- Monitoramento de metas e resultados comerciais;

- Geração de relatórios para apoio na tomada de decisões;
- Identificação de tendências de mercado e comportamento dos clientes.

Um controle de vendas eficiente permite que a empresa tenha clareza sobre seu desempenho no mercado, facilite o planejamento estratégico, otimize o relacionamento com os clientes e ajude na previsão de demanda, impactando diretamente tanto a logística quanto a contabilidade.

2.5 Erros comuns de gestão em microempresas

A gestão de microempresas apresenta desafios, especialmente devido à limitação de recursos e à centralização das decisões em poucos gestores, muitas vezes o próprio dono. Alguns erros recorrentes podem comprometer a saúde do negócio. Abaixo estão os mais comuns:

- Falta de planejamento

Muitos microempreendedores iniciam suas atividades sem um plano de negócios bem estruturado. Isso leva a decisões impulsivas, dificuldade em prever cenários e ausência de metas claras.

- Desorganização financeira

Misturar as finanças pessoais com as da empresa é um erro clássico. Além disso, não registrar corretamente receitas e despesas, não controlar o fluxo de caixa e não calcular corretamente o preço de venda comprometem a lucratividade e a sustentabilidade da empresa.

- Ausência de controle de estoque

Sem um controle adequado de estoque, é comum ocorrerem perdas por vencimento, falta de produtos ou excesso de itens parados, o que gera prejuízos e má gestão do capital de giro.

- Negligência com a contabilidade

Ignorar ou subestimar a importância da contabilidade pode levar à sonegação involuntária de impostos, pagamento de multas e falta de informações confiáveis para a tomada de decisões.

- Falta de conhecimento em gestão

Muitos donos de microempresas têm grande conhecimento técnico do produto ou serviço que oferecem, mas pouco domínio das práticas de administração. Isso impacta diretamente a capacidade de organizar processos, liderar equipes e analisar resultados.

- Não investir em marketing

Deixar de divulgar o negócio de forma eficiente, especialmente no ambiente digital, pode limitar o alcance da empresa e reduzir significativamente as oportunidades de crescimento.

- Resistência à inovação

Acreditar que "sempre foi assim" e não buscar melhorias constantes nos processos, produtos ou no atendimento ao cliente faz com que a empresa perca competitividade ao longo do tempo.

2.6 O que é automação da gestão empresarial?

Segundo Davenport (1998), os sistemas integrados de gestão (ERPs) promovem a integração de processos e dados em tempo real, permitindo maior eficiência, redução de custos e suporte à tomada de decisão estratégica.

A automação da gestão empresarial refere-se à aplicação de tecnologias e sistemas informatizados para otimizar e integrar os processos administrativos, operacionais e estratégicos de uma empresa. Essa prática visa aumentar a eficiência, reduzir custos operacionais, minimizar erros humanos e proporcionar uma base sólida para a tomada de decisões baseada em dados.

Com a automação, tarefas repetitivas como controle de estoque, emissão de notas fiscais, gestão financeira, recursos humanos e atendimento ao cliente podem ser realizadas de forma mais ágil e precisa. Além disso, sistemas integrados, como os

ERP (Enterprise Resource Planning), permitem que diferentes setores da empresa compartilhem informações em tempo real, o que contribui para uma gestão mais coesa e estratégica.

Um dos principais benefícios da automação é a liberação de tempo para que os gestores e colaboradores se concentrem em atividades mais estratégicas e analíticas. Isso é fundamental em um ambiente de negócios cada vez mais competitivo, onde a capacidade de adaptação rápida e tomada de decisão eficiente pode determinar o sucesso de uma organização.

Empresas que investem em automação também tendem a melhorar a experiência do cliente, já que conseguem responder com mais rapidez às demandas do mercado e oferecer um serviço mais ágil e personalizado.

3. PLANO DE NEGÓCIO

3.1 Sumário executivo

Apresentar o desenvolvimento de uma empresa voltada à prestação de serviços especializados em apoio à gestão de micro e pequenas empresas. A proposta central do empreendimento é oferecer soluções administrativas e logísticas por meio de um sistema próprio, desenvolvido com o objetivo de otimizar processos internos, melhorar a organização empresarial e facilitar a tomada de decisões gerenciais.

Além disso, a proposta contempla um atendimento consultivo e personalizado, de forma a adaptar o sistema às necessidades específicas de cada cliente, promovendo assim maior aderência às suas realidades e objetivos. O desenvolvimento tecnológico da solução será pautado na simplicidade de uso, acessibilidade e integração com ferramentas já utilizadas pelos empreendedores locais, visando democratizar o acesso à gestão eficiente.

O capital inicial a ser investido na constituição da empresa será de R\$150.000,00, valor este que será integralizado por cinco sócios em partes iguais, resultando em uma participação de 20% para cada um dos sócios no empreendimento. Essa estrutura societária garante equidade na tomada de decisões e no recebimento de lucros futuros.

3.1.1 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Dados dos responsáveis pela administração do negócio:

- *Raissa Carielo Silva Antônio*, Brasileira, solteira, técnica em administração, CPF 123.456.789-01, RG 12.345.678-9, residente em São Paulo - SP;
- *Carolina Oliveira Moreira*, Brasileira, solteira, técnica em administração, CPF 234.567.890-12, RG 23.456.789-0, residente em São Paulo - SP;

- *Felipe Sousa Clemente*, Brasileiro, solteiro, técnico em administração, CPF 345.678.901-23, RG 34.567.890-1, residente em São Paulo - SP;
- *Adailson Pereira de Amorim*, Brasileiro, casado, técnico em administração, CPF 456.789.012-34, RG 45.678.901-2, residente em São Paulo - SP;
- *Leonardo Alves da Silva*, Brasileiro, casado, técnico em administração, CPF 432.984.748-55, RG 50.171.868-2, residente de São Paulo – SP.

Com o intuito de formalizar a constituição da empresa, os sócios deliberaram pela criação de uma sociedade limitada, a qual adotará a denominação empresarial SimpleSys Sistema Administrativo Ltda., com possibilidade de utilização do nome fantasia SimpleSys. A sede da empresa está localizada no bairro Céu Cidade Dutra, na cidade de São Paulo – SP.

A administração geral da sociedade será exercida por Felipe, com poderes para representação da empresa. O administrador responderá pelos atos praticados com abuso de poder ou contrários ao interesse da sociedade.

A área do financeiro ficará sob a responsabilidade do sócio Adailson, que possui experiência prática nas áreas de logística e contabilidade, o que contribui significativamente para a organização e o controle das operações e finanças da empresa.

A gestão de marketing será conduzida por Carolina, que já atuou anteriormente como Diretora de Marketing, acumulando conhecimentos e habilidades estratégicas fundamentais para promover a marca e alcançar o público-alvo da empresa de forma eficaz.

A área de Tecnologia e Desenvolvimento de Sistemas será liderada por Leonardo, cuja atuação será voltada à supervisão técnica e à inovação dos serviços oferecidos pela empresa. Com expertise em desenvolvimento de soluções administrativas para micro e pequenas empresas, Leonardo será

responsável por garantir a qualidade, segurança e evolução contínua dos sistemas.

A aprovação de contas da sociedade será feita por maioria simples dos sócios. A retirada de um sócio dependerá da decisão unânime dos demais sócios remanescentes. A eleição de novo administrador será decidida por 2/3 das quotas sociais.

O pró-labore dos sócios será definido em assembleia e ajustado.

3.1.2 Dados do empreendimento

A empresa constituída para este projeto recebe a denominação social SimpleSys Sistema Administrativo Ltda., com possibilidade de utilização do nome fantasia SimpleSys. A escolha do nome está alinhada à proposta da empresa, que visa oferecer soluções administrativas modernas e simples para micro e pequenas empresas.

O empreendimento encontra-se registrado sob o CNPJ nº 12.345.678/0001-90, conforme modelo fictício utilizado exclusivamente para fins acadêmicos. Este registro simbólico representa a formalização do negócio e reforça o compromisso com a legalidade e organização empresarial.

Nome da Empresa: SimpleSys

Data de Fundação: Fevereiro de 2025

Segmento: Consultoria tecnológica para microempresas

3.1.3 Missão da empresa

A SimpleSys tem como missão empoderar micro e pequenas empresas, fornecendo soluções tecnológicas acessíveis e eficazes para a gestão de seus negócios. Por meio de um sistema administrativo completo, a empresa visa:

- Auxiliar na compreensão e gestão de lucros, permitindo uma análise financeira clara e objetiva;
- Identificar oportunidades de melhoria operacional, promovendo maior eficiência nos processos internos;
- Oferecer dados em tempo real, garantindo que os gestores tenham informações atualizadas para embasar decisões estratégicas.

Com isso, a SimpleSys busca contribuir diretamente para o crescimento, a sustentabilidade e a profissionalização das empresas atendidas.

3.1.4 Setores de atividade

A SimpleSys Sistema Administrativo Ltda. é uma empresa que se enquadra no setor de prestação de serviços, destacando-se por oferecer soluções digitais inovadoras voltadas à gestão administrativa, financeira e logística. Por meio de um sistema digital especialmente desenvolvido, a SimpleSys tem como objetivo facilitar e profissionalizar a rotina operacional de micro e pequenos empreendedores, proporcionando-lhes ferramentas que auxiliam na organização, controle e otimização dos processos do negócio. Dessa forma, a empresa contribui para o fortalecimento e crescimento sustentável desses empreendimentos, adaptando-se às demandas atuais do mercado e promovendo a inclusão tecnológica.

3.1.5 Forma jurídica

Para a formalização da constituição da empresa, os sócios optaram pela criação de uma sociedade limitada, que adotará a denominação empresarial SimpleSys Sistema Administrativo Ltda. A escolha pela sociedade limitada se justifica por sua estrutura jurídica que oferece maior segurança e flexibilidade aos sócios, limitando a responsabilidade ao valor do capital social investido. Essa característica protege o patrimônio pessoal dos sócios contra eventuais

obrigações da empresa, tornando-se uma opção adequada para negócios de pequeno e médio porte, como é o caso da SimpleSys.

Além disso, a sociedade limitada permite uma gestão compartilhada, com regras claras estabelecidas no contrato social, facilitando a administração e a tomada de decisões. Essa modalidade societária também é amplamente aceita no mercado e apresenta processos burocráticos relativamente simplificados, o que contribui para uma rápida formalização e operação da empresa.

3.1.6 Enquadramento tributário

Faturamento estimado no 1º ano: R\$ 191.139,00

A empresa será lançada com uma base inicial de 150 clientes, distribuídos igualmente entre os três serviços oferecidos, com 50 clientes por serviço.

Serviços oferecidos:

- Sistema de Estoque e Vendas – R\$ 59,90
- Sistema Financeiro – R\$ 59,90
- SimpleSys Plus – R\$ 99,90 > Diferencial: inclui suporte técnico especializado e atendimento personalizado ao cliente.

A SimpleSys surge com a proposta de criar um sistema de gestão integrada (ERP Low-Cost) voltado para micro e pequenas empresas (MPEs), priorizando simplicidade, baixo custo e acessibilidade.

Meta de crescimento: Visando a expansão da base de clientes, estabelecemos como meta o acréscimo de 15 novos clientes por serviço a cada trimestre, no primeiro ano. Essa estratégia de crescimento gradual contribui para a sustentabilidade financeira do negócio e demonstra a escalabilidade da nossa proposta de valor.

A projeção de crescimento prevê a conquista de 95 clientes por serviço ao final do primeiro ano, com acréscimos trimestrais de 15 clientes.

A empresa será enquadrada como Microempresa (ME), devido ao seu faturamento anual estimado de R\$ 191.139,00, valor que se encontra dentro do limite legal estabelecido para essa categoria. Optamos pelo regime tributário Simples Nacional, que oferece uma estrutura de tributos unificada e simplificada, além de alíquotas reduzidas, proporcionando maior eficiência na gestão fiscal e contábil do negócio. Essa escolha visa facilitar a formalização da empresa e promover sua sustentabilidade financeira desde os primeiros anos de operação.

3.1.7 Capital social

Os sócios são: Adailson Pereira Amorim, Carolina Oliveira Moreira, Felipe Souza Clemente, Leonardo Alves da Silva e Raissa Carielo Silva Antônio.

O capital inicial a ser investido na constituição da empresa será de R\$40.000,00, valor este que será integralizado por cinco sócios em partes iguais, resultando em uma participação de 20% para cada um dos sócios no empreendimento. Essa estrutura societária garante equidade na tomada de decisões e no recebimento de lucros futuros.

3.1.8 Fonte de recursos

Recursos próprios provenientes dos sócios estatutários.

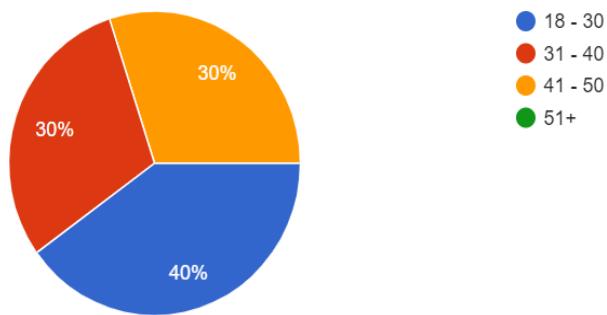
3.2 Análise de mercado

3.2.1 Estudo dos clientes

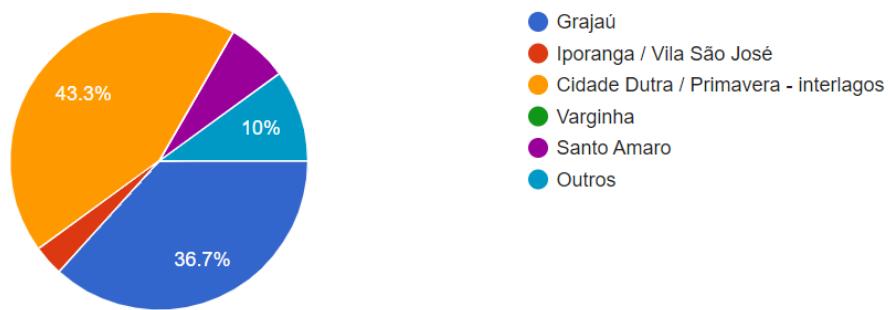
Realizamos uma análise de mercado aprofundada para compreender melhor o universo dos microempreendedores, nosso público-alvo. Esse estudo teve como objetivo não apenas identificar as necessidades e desafios enfrentados por esse segmento, mas também mapear oportunidades de inovação e aprimoramento nos serviços e produtos oferecidos. As tabelas de 1 a 4 apresentam dados desse estudo.

Figura 1: Qual sua idade?

30 responses

**Figura 2:** Onde fica localizado seu negócio?

30 responses

**Figura 3:** Você investiria em um sistema que ajudasse a otimizar o seu monitoramento e a gestão do seu estabelecimento?

30 responses

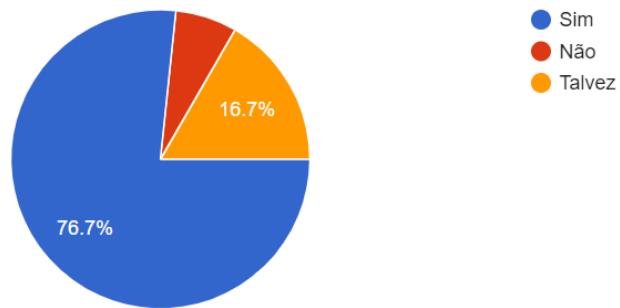
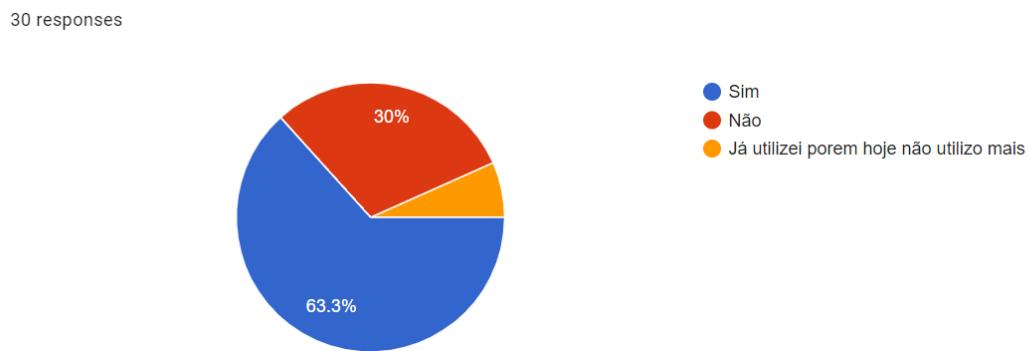


Figura 4: Você utilizou ou considera utilizar sistemas de monitoramento administrativo (ex.: planilha de controle de estoque, venda, contabilidade?)



Público-Alvo: Na cidade de São Paulo existem mais de 660 mil microempreendedores individuais (MEIs), e cerca de 30% estão concentrados na Zona Sul, o que representa aproximadamente 198 mil empreendedores. Esse número mostra a importância da região no cenário do empreendedorismo paulistano, já que reúne negócios de diferentes setores, como comércio, serviços, alimentação e beleza, que movimentam a economia local e geram renda para muitas famílias.

Em 2025, 47% dos empreendimentos incluindo MEIs, micro e pequenas empresas utilizam aplicativos, softwares ou programas integrativos para a gestão do negócio. Isso abrange soluções que ajudam a automatizar e centralizar operações financeiras, como emissão de notas fiscais, controle de vendas, gestão de estoque, conciliação bancária e acompanhamento de fluxo de caixa. (SEBRAE, 2025).

3.2.2 Estudo dos concorrentes:

O presente estudo tem como objetivo analisar as principais soluções disponíveis no mercado de sistemas administrativos voltados para microempreendedores. A pesquisa compara diferentes plataformas em aspectos

como preço, funcionalidades, atendimento ao cliente, público-alvo e facilidade de uso.

Através dessa análise, buscamos identificar os pontos fortes e as oportunidades de melhoria em relação aos concorrentes, avaliando como cada sistema atende às necessidades de gestão financeira, emissão de notas fiscais, controle de estoque, vendas e relatórios.

Essa comparação visa oferecer uma visão clara do cenário competitivo, auxiliando na definição de estratégias para o desenvolvimento e posicionamento de uma solução acessível, intuitiva e eficiente para os microempreendedores.

Conta Azul.

Foco principal: Gestão financeira, MEI e Pequenos negócios.

Limitações: Suporte moderado, limitações em estoque e vendas e relatórios restritos nos planos básicos.

Omie.

Foco principal: ERP completo para PMEs

Limitações: Curva de aprendizado alta; custo maior conforme o uso cresce; processo simples ficam complexos.

Bling.

Foco principal: E-commerce e marketplaces

Limitações: Interface pouco intuitiva, falhas e integrações em marketplaces, pouco indicada para serviços ou produção.

Com base nesses dados, é possível traçar melhorias que atendam melhor o perfil do público-alvo, aumentando a competitividade do sistema e oferecendo uma experiência que realmente contribua para a gestão e o crescimento dos pequenos negócios e que também caiba no bolso.

- **Diferencial da Simplesys:** Foco regionalizado, atendimento consultivo personalizado, integração com ferramentas já utilizadas localmente e preços acessíveis.

3.2.3 Estudo dos Fornecedores

Fornecedores iniciais:

- Desenvolvedores de software
- Designers UX/UI
- Especialistas em infraestrutura de TI

3.3 Plano de Marketing

3.3.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços

- Produto 1: Sistema de Estoque e Vendas - R\$ 59,90/mês
- Produto 2: Sistema Financeiro - R\$ 59,90/mês
- Produto 3: Sistema Simplesys Plus - R\$ 79,90/mês

A visão de longo prazo da SimpleSys é o desenvolvimento e a implementação de um Sistema de Gestão Administrativa e Logística (ERP Low-Cost). Este sistema será projetado especificamente para MPEs, com o objetivo de otimizar processos internos, centralizar informações e facilitar a tomada de decisões. As funcionalidades essenciais do sistema SimpleSys abrangerão, mas não se limitarão a:

- Módulo de Gestão de Vendas: Registro detalhado de transações, controle de pedidos, histórico de clientes, análise de desempenho de vendas e relatórios gerenciais sobre o faturamento.
- Módulo de Gestão de Estoque: Controle de entradas e saídas de produtos, inventário em tempo real, alertas de estoque mínimo, gestão de fornecedores e otimização de compras.

- Módulo de Gestão Financeira: Controle de fluxo de caixa, contas a pagar e a receber, conciliação bancária e projeções financeiras.
- Módulo de Relatórios e Análises: Dashboards intuitivos e relatórios personalizáveis para oferecer insights sobre a saúde financeira e operacional do negócio.
- A proposta é oferecer um ambiente tecnológico que suporte a "automação da gestão empresarial", promovendo maior eficiência, redução de erros e suporte à tomada de decisão estratégica para os microempreendedores.

O Produto Mínimo Viável (MVP): O Sistema integrado de Vendas e Estoque

Reconhecendo a importância de uma validação de mercado eficiente e a necessidade de oferecer uma solução imediata e acessível, a SimpleSys inicia sua operação com o Sistema Integrado de Vendas e Estoque como seu MVP. Este sistema não é o produto final, mas sim um protótipo funcional, meticulosamente desenvolvido para simular a essência do futuro sistema. Ela atende a duas finalidades primordiais:

Validação de Necessidades e Fluxos: O sistema permite que microempreendedores experimentem a gestão integrada de vendas e estoque, fornecendo feedback valioso sobre a usabilidade, a lógica de interconexão dos dados e a relevância das funcionalidades. Este processo de validação é fundamental para refinar as especificações do sistema completo.

Solução Acessível e Imediata: Para muitas MPEs, a barreira de entrada para sistemas ERP complexos é alta. O MVP em formato de sistema oferece uma solução de baixo custo e fácil adoção, permitindo que começem a organizar seus processos mais críticos, como vendas e estoque, que são pilares para a sustentabilidade do negócio.

Este MVP demonstra a capacidade da SimpleSys de transformar dados brutos em informações acionáveis, facilitando a "compreensão e gestão de lucros", "identificação de oportunidades de melhoria operacional" e "oferta de dados em tempo real", sem exigir um investimento inicial significativo em software proprietário por parte do cliente.

É crucial esclarecer que, no momento de sua concepção e oferta inicial, a SimpleSys não se posiciona como um concorrente direto dos grandes sistemas ERP já estabelecidos no mercado. A crítica de que “não estamos atuando no mesmo ramo que os concorrentes. Eles são um sistema que oferece serviços e nós não” é pertinentemente endereçada por esta diferenciação estratégica.

Caminho Evolutivo, Não Concorrência Direta: Os concorrentes, como empresas de software consolidadas, oferecem sistemas abrangentes e multifuncionais. A SimpleSys, por sua vez, oferece um caminho evolutivo para a profissionalização da gestão. O MVP é um degrau acessível para MPEs que ainda não possuem a maturidade ou os recursos para adotar um sistema completo. Ela atua como uma ferramenta de transição, educando o mercado e preparando os empreendedores para soluções mais robustas no futuro.

Foco no Mercado Desatendido: A SimpleSys mira em um nicho de mercado frequentemente desassistido pelos grandes players: microempreendedores que necessitam de soluções básicas, mas eficazes e integradas, que caibam no seu orçamento e na sua capacidade de aprendizado. O foco inicial na Zona Sul de São Paulo e no perfil de empreendedor da Geração Z reforça essa segmentação.

Proposta de Valor da Simplicidade e Acessibilidade: Enquanto os concorrentes vendem a complexidade e a abrangência de um sistema maduro, a SimpleSys vende a simplicidade, a acessibilidade e a integração fundamental de processos críticos. O sistema integrado é uma "solução low-cost ERP" em sua forma mais rudimentar, mas funcional, permitindo que o microempreendedor obtenha ganhos de gestão sem o alto custo e a curva de aprendizado de um ERP completo.

A evolução do produto da SimpleSys segue um roadmap tecnológico planejado para garantir a transição do MVP para o sistema completo, mantendo a escalabilidade e a aderência às necessidades do mercado:

- **Fase 1 (Atual - MVP):** Lançamento do Sistema Integrado de Vendas e Estoque. Esta fase concentra-se na aquisição de usuários iniciais, coleta de feedback, e validação das funcionalidades e da proposta de valor. O custo é mantido baixo, e o foco é na usabilidade e na resolução de problemas críticos.

- *Fase 2 (Próxima):* Desenvolvimento e Lançamento do SimpleSys Lite (Plataforma Web/Híbrida). Com base nas validações do MVP, a SimpleSys iniciará o desenvolvimento de uma plataforma digital que automatize e otimize as funcionalidades do sistema, adicionando recursos como acesso multiusuário, dashboards interativos e segurança de dados aprimorada. Este será o primeiro passo em direção a um sistema web-based, que permitirá à SimpleSys oferecer uma "solução tecnológica acessível e eficaz para a gestão de seus negócios", conforme sua missão.
- *Fase 3 (Longo Prazo):* Lançamento do SimpleSys ERP Completo. A visão final é a construção de um ERP low-cost abrangente, que integre todos os módulos de gestão necessários para MPEs, consolidando a SimpleSys como um provedor de tecnologia para a gestão empresarial completa.

A escalabilidade do sistema é garantida pela sua natureza digital e pelo modelo de desenvolvimento iterativo. A transição do sistema para uma plataforma web-based permitirá atender a um número crescente de clientes com eficiência de recursos, e a capacidade de personalizar e adicionar módulos assegurará que o sistema possa crescer junto com as necessidades dos microempreendedores.

O suporte técnico é planejado para ser eficiente e escalável, mesmo com uma equipe enxuta, e evoluirá com o produto:

- *Suporte ao MVP:* o foco será em capacitação através de uma vasta base de conhecimento, FAQs, tutoriais em vídeo e comunidade online. O suporte direto (e-mail, chat) será direcionado para questões mais complexas, enquanto o plano "SimpleSys Plus" já prevê "suporte técnico especializado e atendimento personalizado".
- *Suporte ao Sistema (SimpleSys Lite e ERP):* à medida que o sistema evolui, o suporte será mais robusto, com ferramentas de helpdesk, atendimento por múltiplos canais e uma equipe treinada para lidar com funcionalidades mais avançadas. A estratégia de Customer Success será intensificada para garantir o valor contínuo da solução e a retenção de clientes.

3.3.2 Preço

Preços ajustados ao poder aquisitivo do público-alvo.

3.3.3 Estratégias Promocionais

Canais e Táticas de Aquisição de Clientes (Foco em Alcance e Engajamento):

- Instagram e TikTok: Criação de conteúdo dinâmico e visualmente atraente, com foco em vídeos curtos (Reels, TikToks) que apresentem dicas rápidas de gestão, "antes e depois" da organização com o sistema, depoimentos de usuários e respostas a perguntas comuns dos microempreendedores. O uso de enquetes e caixas de perguntas incentivará a interação e o engajamento.
- Associações Comerciais: Estabelecimento de parcerias com associações comerciais de bairros da Zona Sul para a realização de workshops, palestras e consultorias gratuitas para microempreendedores, onde a solução da SimpleSys será apresentada como uma ferramenta prática.
- Com Influenciadores e Empreendedores Locais: Colaboração com influenciadores digitais e empreendedores de sucesso da Zona Sul que compartilham a realidade do público-alvo, para promover o sistema integrado através de suas redes, com autenticidade e credibilidade.
- Análise de Churn: O churn representa a taxa de cancelamento de clientes em um determinado período. Em modelos de negócio SaaS (Software as a Service), essa métrica é crítica porque a receita depende da permanência e da recorrência de pagamentos dos clientes. Cada cancelamento não significa apenas a perda de receita imediata, mas também o aumento indireto do Custo de Aquisição de Cliente (CAC), já

que o investimento feito para conquistar aquele cliente não se paga totalmente quando a relação é interrompida cedo demais.

Negócios digitais em fase inicial devem buscar manter o churn abaixo de 5% ao mês para garantir a viabilidade financeira. Esse índice é considerado um limite saudável, pois taxas acima desse patamar podem comprometer a sustentabilidade do modelo de assinatura. Por exemplo, um churn mensal de 10% significa que, em menos de um ano, a empresa perderia quase todos os clientes conquistados, exigindo um esforço constante e caro em novas aquisições. (Sebrae 2023)

Um *churn* elevado normalmente revela problemas estruturais no negócio, tais como:

- Produto pouco intuitivo ou com falhas técnicas, dificultando o uso por parte do cliente.
- Atendimento ineficiente, que não consegue solucionar dúvidas e frustrações.
- Baixa percepção de valor, quando o cliente não enxerga retorno no investimento que faz no sistema.
- Concorrência mais atrativa, oferecendo recursos adicionais ou preços mais acessíveis.

Por outro lado, a redução do churn gera um efeito positivo direto sobre os resultados. Clientes que permanecem mais tempo aumentam o Lifetime Value (LTV), isto é, o valor total gerado ao longo do relacionamento com a empresa. Quanto maior o LTV em relação ao CAC, mais lucrativo e sustentável se torna o negócio.

Portanto, reduzir o churn não é apenas uma questão de manter clientes satisfeitos, mas sim de garantir estabilidade financeira e crescimento previsível. Estratégias como onboarding bem estruturado, suporte proativo, programas de

fidelidade, comunicação contínua e melhoria constante do produto são fundamentais para manter a base de clientes ativa e reduzir a rotatividade.

3.4 Plano Operacional

Localização: Zona sul de São Paulo, em coworking

Estrutura Física: Sala de reuniões, internet, espaço compartilhado.

Estrutura Organizacional: Diretores nas áreas financeira, comercial, marketing e planejamento.

Processos Operacionais: Atendimento, levantamento de necessidades, personalização, implantação e suporte.

3.5 Plano Financeiro

3.5.1 Capital Social e Investimento Inicial

O capital social da empresa SimpleSys Sistema Administrativo Ltda. será de **R\$ 40.000,00**, integralizado igualmente por cinco sócios, resultando em 20% de participação para cada um. Este valor é proveniente de recursos próprios dos sócios estatutários. O investimento inicial (Investimento Fixo) detalhado na Tabela 1.

Tabela 1: Investimento (Fixo) Inicial

Item	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Total (R\$)
Notebook's	5	2.500,00	12.500,00
Celulares	5	2.000,00	10.000,00
Cadeiras/mesas	5	500,00	2.500,00
Programador (Investimento inicial ou de setup)	3	5.000,00	15.000,00
Total Investimento Fixo			40.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores

É importante notar que, além do investimento fixo, a planilha calcula a necessidade de capital de giro e investimento pré-operacional, embora não apresente valores

específicos preenchidos para esses itens no resumo fornecido, indicando que esses campos podem estar vazios ou não foram o foco da query específica.

3.5.2 Projeção de Receita (Estimativa de Vendas):

A SimpleSys oferece três serviços principais, com a seguinte estrutura de preços utilizada nas projeções financeiras:

- **Sistema de Estoque e Vendas:** R\$ 59,90/mês
- **Sistema Financeiro:** R\$ 59,90/mês
- **SimpleSys Plus:** R\$ 99,90/mês (inclui suporte técnico especializado e atendimento personalizado)

A meta de crescimento estabelecida no *TCC Tadeu (1) (1) (1).docx*, Seção 6.7 prevê uma base inicial de 150 clientes (50 para cada serviço) e o acréscimo de 15 novos clientes por serviço a cada trimestre, totalizando 95 clientes por serviço ao final do primeiro ano.

Com base na estimativa de vendas da planilha, que considera uma quantidade média mensal de 72,5 clientes por serviço (provavelmente uma média ponderada do crescimento ao longo do ano), as projeções de faturamento são apresentadas na Tabela 2.

Tabela 2: Projeções de Faturamento

Produto/Serviço	QTD Média Mensal	Preço Unitário (R\$)	Faturamento Mensal (R\$)	Faturamento Anual (R\$)
Sistema de Estoque e Vendas	72,5	59,90	4.342,75	52.113,00
Sistema Financeiro	72,5	59,90	4.342,75	52.113,00
SimpleSys Plus	72,5	99,90	7.242,75	86.913,00
Total Estimado			15.928,25	191.139,00

Fonte: Elaborado pelos autores

3.5.3 Custos e Despesas Fixas Mensais

A SimpleSys planeja operar com uma estrutura de custos fixos conforme a Tabela 3.

Tabela 3: Projeções de Faturamento

Descrição	Valor Mensal (R\$)
Aluguel Imóvel	1.000,00
Marketing	1.500,00
IPTU	30,00
Água	100,00
Energia Elétrica	150,00
Internet	100,00
Pró-labore	9.000,00
Manutenção	300,00
Contador	700,00
Total Despesas Fixas Mensais	12.880,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Não há custos variáveis de mercadoria vendida (CMV) projetados para os serviços oferecidos, o que é comum em empresas de tecnologia e SaaS (Software as a Service), onde o custo principal está no desenvolvimento e manutenção.

3.5.4 Demonstrativo de Resultados (DRE)

O demonstrativo de resultados mensal e anual para o primeiro ano de operação da SimpleSys é visualizado na Tabela 4.

Tabela 4: Demonstrativo de Resultados Mensal

Descrição	Valor (R\$)	% sobre Receita Líquida
Receita Total de Vendas	15.928,25	
(-) Impostos (Simples Nacional - 4%)	637,13	
= Receita Líquida	15.291,12	100,00%
(-) Custos Variáveis (CMV)	0,00	0,00%
= Lucro Bruto	15.291,12	100,00%
(-) Despesas Operacionais Totais	12.880,00	84,23%
= Lucro Líquido Mensal	2.411,12	15,77%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tabela 5: Demonstrativo de Resultados Anual (Ano 1)

Descrição	Valor (R\$)	% sobre Receita Líquida
Receita Total de Vendas	191.139,00	
(-) Impostos (Simples Nacional - 4%)	7.645,56	
= Receita Líquida	183.493,44	100,00%
(-) Custos Variáveis (CMV)	0,00	0,00%
= Lucro Bruto	183.493,44	100,00%
(-) Despesas Operacionais Totais	154.560,00	84,23%
= Lucro Líquido Anual	28.933,44	15,77%

Fonte: Elaborado pelos autores.

3.5.5 Análise de Viabilidade Financeira e Indicadores

A planilha financeira apresenta diversos indicadores que confirmam a viabilidade do projeto SimpleSys, todos considerados "Viáveis" em comparação com métricas mínimas.

Tabela 6: Indicadores Financeiros

Indicador	Resultado	Métrica Mínima	Viabilidade
Lucratividade	15,77%	10%	Viável
Rentabilidade	72,33%	15%	Viável
Payback Simples (Prazo do Retorno)	1,38 anos (aprox. 1 ano e 4,5 meses)	3 anos	Viável
TIR (Taxa Interna de Retorno)	71,02%		
VPL (Valor Presente Líquido)	R\$ 80.090,88		
Ponto de Equilíbrio	R\$ 154.560,00 (anual)		

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os indicadores apresentados na Tabela 6 revelam que:

- **Lucratividade (15,77%)**: A empresa tem uma boa margem de lucro líquido em relação à sua receita líquida, superando o mínimo desejado de 10%.
- **Rentabilidade (72,33%)**: O retorno sobre o capital investido é bastante alto, superando significativamente a métrica mínima de 15%.
- **Payback Simples (17 meses)**: O tempo para recuperar o investimento inicial é relativamente curto (pouco mais de um ano e quatro meses), indicando um baixo risco inicial e rápido retorno, bem abaixo do limite máximo de 3 anos.
- **Ponto de Equilíbrio (R\$ 154.560,00 anual)**: A empresa precisa faturar anualmente R\$ 154.560,00 para cobrir suas despesas operacionais fixas. Com um faturamento projetado de R\$ 191.139,00, a SimpleSys opera com folga acima de seu ponto de equilíbrio.

3.6 Análise SWOT

A empresa apresenta como principais forças o atendimento personalizado, que garante uma experiência mais próxima e eficaz ao cliente; a integração com ferramentas já existentes, facilitando a adoção do sistema por parte dos usuários; e o preço acessível, que torna a solução viável para micro e pequenas empresas com recursos limitados.

Entre as fraquezas, destaca-se o fato de ser uma marca nova no mercado, o que pode dificultar a conquista de credibilidade e visibilidade. Para mitigar esse desafio, a estratégia adotada é investir fortemente em marketing digital, com ações voltadas para redes sociais, otimização de mecanismos de busca (SEO) e parcerias com influenciadores, visando construir uma identidade sólida e atrativa. Outra fragilidade identificada é a equipe reduzida, o que limita a capacidade operacional em determinados momentos. Como solução, a empresa pretende contratar freelancers ou estagiários para projetos específicos, identificando talentos locais e delegando tarefas conforme a demanda.

No cenário atual, há diversas oportunidades que favorecem o crescimento da empresa, como o aumento do empreendedorismo, o crescente interesse pela digitalização de processos administrativos e o apoio de instituições como o Sebrae, que incentivam a adoção de soluções tecnológicas por pequenos negócios.

Por outro lado, as ameaças incluem a concorrência com grandes plataformas já consolidadas no mercado e a dificuldade inicial de penetração. Para enfrentar esses obstáculos, a empresa apostava na diferenciação por meio de serviços personalizados e excelência no atendimento ao cliente, além de identificar nichos específicos e desenvolver soluções únicas que atendam às suas necessidades. A instabilidade econômica do público-alvo também representa um risco, especialmente para microempresas com fluxo de caixa limitado. Como resposta, a empresa pretende oferecer serviços flexíveis e adaptáveis, com planos de pagamento ajustáveis e soluções que acompanhem as variações econômicas enfrentadas pelos clientes.

3.7 Conclusão do Plano de negócios

O plano de negócios da SimpleSys demonstra viabilidade técnica e econômica, com estratégias de marketing direcionadas, estrutura operacional enxuta e previsão financeira realista para os primeiros anos de operação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do cenário econômico atual e das necessidades específicas enfrentadas por micro e pequenos empreendedores, este trabalho apresentou a proposta de criação de uma empresa voltada ao desenvolvimento e oferta de soluções administrativas e logísticas acessíveis. Por meio de um sistema simples, intuitivo e personalizável, buscamos contribuir significativamente para a organização e profissionalização da gestão desses negócios, muitas vezes carentes de ferramentas adequadas para o seu porte.

A viabilidade do projeto foi confirmada através da análise de mercado, estrutura societária e projeções financeiras, que indicam um crescimento sustentável e compatível com as exigências legais. A opção pelo enquadramento como Microempresa (ME) e adesão ao regime tributário Simples Nacional reforça o compromisso com uma estrutura enxuta, eficiente e em conformidade com a legislação vigente.

Assim, este projeto não apenas apresenta um modelo de negócio promissor, como também reforça o papel da tecnologia como aliada estratégica na transformação da realidade de pequenos empreendedores no Brasil. Acreditamos que, com dedicação e constante aperfeiçoamento, a empresa tem potencial para impactar positivamente a rotina de gestão de seus clientes e contribuir para o fortalecimento do empreendedorismo nacional.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASIL. *Pesquisa aponta que apenas 15% dos pequenos negócios conseguiram crédito durante a pandemia.* Brasília, 2020. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2020-xx-xx-pequenos-negocios-credito> Acesso em: 17 maio 2025.

BALLOU, Ronald H. *Gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento, organização e logística empresarial.* Porto Alegre: Bookman, 2006.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. *Diário Oficial da União*, Brasília, DF, 15 dez. 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm Acesso em: 15 maio 2025.

DAVENPORT, Thomas H. Putting the enterprise into the enterprise system. *Harvard Business Review*, Boston, v. 76, n. 4, p. 121–131, jul./ago. 1998. Disponível em: <https://hbr.org/1998/07/putting-the-enterprise-into-the-enterprise-system> Acesso em: 19 maio 2025.

MADUREIRA, Daniele. Comércio varejista no Brasil registra 11,6 milhões de aberturas e 7 milhões de fechamentos de lojas em 10 anos. *Folha Press*, São Paulo, 25 nov. 2024. Disponível em: <https://www.folha.uol.com.br/mercado/2024/11/comercio-varejista-10-anos-aberturas-fechamentos.shtml>. Acesso em: 15 maio 2025.

MARION, José Carlos. Contabilidade empresarial. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MELO, Kairon Willyan Ribeiro de. *Easy Sales: software para gestão de vendas e relatórios inteligentes.* 2025. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas) — Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Piauí, Campus Teresina Central, 2025. Disponível em: <https://repositorio.ifpi.edu.br/handle/123456789/xxxx> Acesso em: 7 set. 2025.

PIPEFY. Automação empresarial em 2025: o que todo gestor precisa saber. São Paulo, 2025. Disponível em: <https://www.pipefy.com/pt-br/blog/automacao-empresarial-2025>. Acesso em: 7 set. 2025.

REVISTA DE EMPREENDEDORISMO, NEGÓCIOS E INOVAÇÃO (REN&I). *Falta de planejamento estratégico compromete sustentabilidade das MPEs.* São Paulo, 2024. Disponível em: <https://revistas.uninter.com/reni> Acesso em: 17 maio 2025.

SEBRAE. Boletim de Economia dos Pequenos Negócios. Brasília: Sebrae, 2021. Disponível em: https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/boletim-observatorio-mpe-detalhe59 Acesso em: 16 maio 2025.

SEBRAE. Empreendedorismo informal no Brasil. Brasília: Sebrae, 2020. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/empreendedorismo-informal-no-brasil> Acesso em: 17 maio 2025.

SEBRAE. Financiamento dos Pequenos Negócios no Brasil: 8 anos de monitoramento. Brasília: Sebrae, 2020. Disponível em: https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/30582.pdf Acesso em: 17 maio 2025.

SEBRAE. Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira. Brasília: Sebrae, 2014. Disponível em: https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Fs/SP/Pesquisas/dados_mpes_brasil_2014.pdf Acesso em: 18 maio 2025.

SEBRAE. Um país de 90 milhões de empreendedores. *Agência Sebrae de Notícias*, Brasília, 2023. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/dados/um-pais-de-90-milhoes-de-empreendedores> Acesso em: 16 maio 2025.