

GEMINI

Memorando de Estratégia de Investimento: Oportunidades de Alta Convicção em Micro-SaaS B2B para 2025

Para: Comitê de Investimentos & Laboratório de Venture Building

De: Diretoria de Estratégia de Produto & VC (Micro-SaaS Division)

Data: 02 de Dezembro de 2025

Confidencialidade: Restrita

Assunto: Análise Profunda de Assimetria de Retorno em Três Verticais Críticas

1. O Novo Paradigma do Micro-SaaS: Eficiência, Verticalização e IA Pragmática

O ecossistema de Software as a Service (SaaS) atingiu um ponto de saturação nas camadas horizontais. As grandes plataformas — Salesforce, HubSpot, SAP — venceram a guerra pela infraestrutura generalista das grandes corporações. No entanto, essa vitória criou um vasto "continente submerso" de oportunidades: nichos verticais negligenciados, funcionalidades críticas enterradas em interfaces complexas e processos manuais que persistem teimosamente em planilhas Excel e papel.

Para um perfil de fundador técnico ("Dev Full Stack") com capacidade de execução rápida e domínio de ferramentas de Inteligência Artificial (IA), a tese de investimento não deve buscar o próximo "unicórnio" generalista, mas sim o "dragão" de nicho: empresas altamente eficientes, com margens líquidas superiores a 40%, baixo churn e custo de aquisição (CAC) orgânico.

Neste relatório, dissecamos 20 ideias iniciais através de um filtro rigoroso de **Dívida Técnica**, **Complexidade Irredutível** e **Potencial de Automação via IA**. Selecionamos as três oportunidades de maior convicção para o ciclo 2025-2026. Estas não são apenas "ideias de apps", são teses de correção de mercado.

A Metodologia de Filtragem: Os Três Arquétipos de Valor

A seleção baseou-se em três vetores de ataque ao mercado, desenhados para explorar as fraquezas estruturais dos incumbentes atuais:

1. **Matador de Dinossauros (Legacy Disruption):** Identificação de mercados verticais operando com software desktop dos anos 90/2000, onde a migração para a nuvem é inevitável, mas retardada pela inércia dos fornecedores atuais.
2. **Unbundling (Desagregação Funcional):** Extração de uma funcionalidade crítica de uma plataforma gigante (como o CRM) que é mal atendida pelo produto principal, oferecendo profundidade e especificidade inigualáveis.
3. **Novo com IA (AI-Native):** Soluções que eram tecnicamente impossíveis ou economicamente inviáveis antes da popularização dos LLMs (Large Language Models) e da Visão Computacional acessível.

2. Oportunidade 1: O "Matador de Dinossauros"

Tese: Modernização da Indústria de Beneficiamento de Pedras (Marmorarias)

Conceito: *StoneSaaS* – Plataforma de Gestão de Produção e Otimização de Corte (Nesting) Cloud-Native.

A indústria de beneficiamento de pedras ornamentais (mármore, granito, quartzo) representa um microcosmo perfeito de ineficiência industrial. É um setor de capital intensivo, onde a matéria-prima é cara e o desperdício é fatal para a margem de lucro. No entanto, a tecnologia predominante parou no tempo.

2.1 Patologia do Mercado e a Dor do Cliente

O fluxo de trabalho típico de uma marmoraria de médio porte é desconexo e analógico. O processo inicia-se com a medição na obra, frequentemente realizada com trena física e anotações em papel ou esboços manuais. Esses dados são transportados fisicamente para o escritório, onde um desenhista ou o próprio dono transcreve as medidas para um software de CAD genérico ou, pior, para um software de otimização de corte legado.

A Dor dos "Retalhos": Um dos maiores ralos financeiros de uma marmoraria é a gestão de sobras. Ao cortar uma chapa inteira de granito para fazer uma bancada, sobram pedaços irregulares (retalhos). Sem um sistema visual e inteligente, esses retalhos são empilhados no fundo do galpão, esquecidos e eventualmente descartados, enquanto a empresa compra chapas novas desnecessariamente. A falta de visibilidade do estoque real de sobras utilizáveis é uma dor latente massiva.¹

O Atrito do Orçamento: A desconexão entre a medição na obra e o software no escritório gera um *lead time* de orçamento de dias. Em um mercado competitivo, a velocidade de resposta é o maior determinante da taxa de conversão. O cliente final, reformando sua cozinha, quer o preço na hora. O marmorista atual não consegue entregar isso sem risco de erro de cálculo.

2.2 Análise Forense da Concorrência: O Gigante Adormecido

O mercado brasileiro e internacional possui incumbentes claros, mas vulneráveis. A referência histórica é o **Corte Certo**.²

- **Análise do Corte Certo:** É uma ferramenta poderosa de otimização matemática (algoritmos de *nesting*), estabelecida há décadas. No entanto, sua estrutura de preços e distribuição reflete o passado: licenças perpétuas, módulos vendidos separadamente ("2D Standard", "2D Plus") e uma interface que, mesmo em suas versões "Web", remete a paradigmas de desktop portados para o navegador.³ A experiência do usuário é focada no operador técnico de escritório, não no vendedor ágil ou no medidor de obra.
- **Limitações dos ERPs Genéricos:** Sistemas como o **Sysmarm** tentam cobrir toda a gestão (financeiro, estoque, vendas).⁵ Embora resolvam a parte administrativa, frequentemente falham na parte crítica da engenharia: o plano de corte visual e intuitivo. Depoimentos de usuários indicam que a "agilidade no orçamento" é o fator decisivo, mas a interface muitas vezes é um formulário de dados denso, não uma ferramenta visual de desenho.⁵
- **A Cauda Longa (Planilhas e SketchUp):** A grande maioria das pequenas marmorarias (micro e pequenas empresas) ainda opera no improviso, usando SketchUp para desenho (sem integração de dados) e Excel para preço. Isso gera erros de transcrição brutais.

2.3 O Produto "Matador": Diferencial Injusto e Execução Full Stack

A oportunidade não é construir "outro ERP", mas sim uma ferramenta de **Engenharia de Vendas e Produção**.

Diferencial Injusto 1: Nesting como Commodity via UX

Para um desenvolvedor Full Stack, a complexidade matemática do bin packing (o algoritmo que encaixa as peças na chapa) não precisa ser reinventada. Existem bibliotecas open-source robustas e APIs de otimização. O diferencial é a UX.

- **Execução:** Criar uma interface *touch-first* (PWA) onde o vendedor desenha a bancada na frente do cliente (usando Canvas API ou SVG interativo). Ao fechar o polígono, o sistema roda o algoritmo de nesting em *real-time* no backend (Node.js/Python), verifica o estoque de chapas E de retalhos, e cospe o preço com a margem exata de desperdício calculada.

Diferencial Injusto 2: Gestão de Retalhos com Visão Computacional (IA)

Aqui entra a IA pragmática. Em vez de cadastrar manualmente "Retalho de Granito Preto, formato trapezoidal, 40x60cm", o funcionário tira uma foto do retalho com o celular.

- **Execução:** Usar um modelo de segmentação de imagem (como Segment Anything Model - SAM ou serviços de Vision API) para identificar os contornos da pedra, calcular a área útil automaticamente e classificar a cor/textura. Esse retalho entra no

inventário digital como um polígono utilizável pelo algoritmo de nesting. Isso transforma lixo em lucro líquido imediato.⁶

Tabela: Comparativo de Valor - StoneSaaS vs. Incumbentes

Dimensão	Corte Certo / Legado	Sysmarm / ERPs	StoneSaaS (Novo Conceito)
Arquitetura	Desktop-centric / Web Adaptado	Monolítico Web	Cloud-Native / PWA / API-First
Modelo Comercial	Licença (Capex alto de entrada)	Mensalidade ERP	Freemium (Corte) -> SaaS (Gestão)
Foco de UX	Engenheiro de Produção	Gestor Financeiro	Vendedor / Medidor na Obra
Inteligência de Corte	Algoritmo Matemático Puro	Básico / Manual	Algoritmo + IA Visual (Retalhos)
Mobilidade	Baixa (Requer PC)	Média (Browser mobile)	Alta (App/PWA com Câmera)

Veredito: Esta é uma oportunidade de substituição de infraestrutura com ROI claro. O argumento de venda é invencível: "Nosso sistema paga a própria mensalidade apenas recuperando os retalhos que você jogaria fora."

3. Oportunidade 2: O "Unbundling" (Desagregação)

Tese: Middleware de Gestão de Comissões e Remuneração Variável

Conceito: *Comissao.io* – Motor de Cálculo de Incentivos de Vendas Integrado a CRM e ERP.

A gestão de comissões de vendas é o "elo perdido" na pilha de tecnologia corporativa. O CRM (Customer Relationship Management) cuida da venda. O ERP (Enterprise Resource Planning) cuida da contabilidade. Mas o cálculo de *quanto* pagar ao vendedor, com base em

regras complexas, metas escalonadas, splits de venda e impostos, vive em um limbo perigoso chamado Excel.

3.1 A Complexidade Invisível e o "Split Payment"

No Brasil, a complexidade é exacerbada pela legislação tributária e trabalhista. Comissões incidem em Descanso Semanal Remunerado (DSR), sofrem retenção de impostos diferentes para CLT e PJ, e variam conforme o recebimento da fatura (não apenas o fechamento do negócio).

O Catalisador Regulatório: Reforma Tributária e Split Payment

Uma mudança sísmica está ocorrendo no Brasil: o Split Payment.⁷ Com a Reforma Tributária, o recolhimento de impostos (IBS/CBS) passará a ser automático e imediato no momento da transação financeira. Isso cria uma pressão tecnológica sem precedentes. As empresas precisarão de sistemas que não apenas calculem a comissão, mas que entendam o valor líquido real da venda após o split automático dos impostos. As planilhas de Excel não conseguirão acompanhar essa integração bancária em tempo real.

3.2 A Falha dos Grandes CRMs

Por que Salesforce e HubSpot não resolvem isso?

1. **Modelo de Dados Rígido:** A sincronização de "Oportunidades" e "Line Items" entre Salesforce e HubSpot é notória por suas limitações.⁸ Campos customizados complexos (como "percentual de comissão do SDR vs. Closer") muitas vezes não sincronizam nativamente sem configurações de API caras.
2. **Custo Proibitivo:** Módulos de "Sales Performance Management" (SPM) dessas plataformas são reservados para clientes Enterprise, custando milhares de dólares mensais.
3. **Localização:** Eles não entendem a CLT brasileira, o DSR, ou a diferença entre Nota Fiscal de Serviço e Produto para fins de comissionamento.

Concorrência Local: Existem players como a **SplitC** e **Applix**.⁹ A SplitC foca muito na transação financeira (fintech). A Applix é um sistema mais tradicional. Há um vácuo para uma ferramenta que seja "apenas" o cérebro de cálculo, conectando-se via API ao Pipedrive (muito popular no Brasil) e entregando o valor calculado de volta para o vendedor ver.

3.3 O Produto "Unbundled": Transparência Radical e Gamificação

A oportunidade é criar um middleware que vive entre o CRM e a Folha de Pagamento.

Diferencial Injusto 1: Gamificação em Tempo Real

A maior reclamação de vendedores sobre comissões é a "caixa preta".¹¹ Eles só sabem quanto ganharam no fim do mês.

- **Execução:** Um plugin para o Pipedrive/HubSpot que mostra na tela do deal: "Se você fechar isso hoje, sua comissão sobe R\$ 450. Se fechar mês que vem, cai para R\$ 300 (devido à meta)". Isso muda o comportamento do vendedor instantaneamente.
- **Stack:** Webhooks do Pipedrive enviam o evento -> Serverless Function (Node/Python) processa a regra complexa -> Atualiza um campo customizado no CRM ou envia push notification.

Diferencial Injusto 2: Flexibilidade No-Code para Regras Complexas

Em vez de hard-coding, oferecer um construtor visual de regras (semelhante ao Zapier) para o Diretor Comercial definir: "Se Venda > 10k E Produto = X, Comissão = 5%. Se Desconto > 10%, Comissão = 2%". As planilhas de Excel baixadas aos milhares 12 provam que os gestores estão desesperados por templates de regras.

Tabela: Comparativo de Soluções de Comissão

Característica	Excel / Planilhas	Módulos Enterprise (Salesforce)	Apps de Marketplace (QCommissio n)	Comissao.io (Tese Unbundling)
Custo	"Grátis" (Erro Humano Alto)	\$\$\$\$ (Proibitivo)	\$\$ (Médio)	\$\$ (Acessível/SaaS)
Integração	Manual (Copy/Paste)	Nativa (Ecossistema Fechado)	Limitada (Muitas vezes unidirecional)	API-First (Bidirecional Real-time)
Regras Locais (BR)	Configurável (mas frágil)	Inexistente	Baixa adaptação	Nativa (CLT, PJ, Split Payment)
UX do Vendedor	Nula (Opaca)	Complexa	Painel Separado	Embutida no CRM (Gamificada)

Veredito: O "Split Payment" cria a urgência. A complexidade do Pipedrive cria a oportunidade. É um SaaS "Set and Forget" com churn baixíssimo, pois mexe com o salário das pessoas.

4. Oportunidade 3: O "Novo com IA" (AI-Native)

Tese: Automação de Engenharia de Custos e Leitura de Editais

Conceito: *ConstructAI* – Plataforma de Orçamentação Preditiva baseada em RAG (Retrieval-Augmented Generation) para Licitações de Obras.

A construção civil é um dos setores menos digitalizados globalmente. No Brasil, o processo de orçamentação para obras públicas (licitações) é particularmente doloroso e burocrático, exigindo a análise de documentos massivos ("Memoriais Descritivos") e a correlação manual com tabelas de preços oficiais (SINAPI, SICRO).

4.1 O Gargalo do "Memorial Descritivo"

O Memorial Descritivo é um documento técnico (PDF), muitas vezes com centenas de páginas, que descreve em texto o que deve ser construído.¹⁵ O orçamentista precisa ler esse texto, interpretar que "rodapé de madeira de lei de 7cm" corresponde ao código "93452" na tabela SINAPI da Caixa Econômica Federal, e quantificar isso com base nas plantas.

- **O Problema:** É um processo de extração de dados não estruturados para estruturados. É lento, propenso a erros humanos e custoso. Um erro na interpretação de um item pode significar o prejuízo na obra ou a desclassificação na licitação.

4.2 Análise da Concorrência: A Brecha para a IA

Os líderes de mercado como **OrçaFascio** e **i9 Orçamentos** são ferramentas de gestão robustas.¹⁶ Eles possuem bancos de dados excelentes e integrações BDI (Benefícios e Despesas Indiretas).

- **A Limitação:** A abordagem de IA deles ("Sofia") é frequentemente um assistente de recomendação ou um chatbot sobreposto a um software tradicional. Eles não foram desenhados desde o dia zero para *ler e entender* documentos complexos como um LLM moderno consegue. O feedback de usuários aponta para interfaces complexas e curvas de aprendizado íngremes.¹⁸
- **Startups Globais:** Players como **Civils.ai** e **Caddy** estão validando o modelo de "Vision AI" para ler plantas e extrair quantitativos.¹⁹ No Brasil, a oportunidade está na *semântica* do texto técnico e na legislação local.

4.3 O Produto AI-Native: Engenharia de Prompt e Dados Vetoriais

Para um Dev Full Stack com IA, a oportunidade é construir um pipeline de processamento de documentos que supera qualquer humano em velocidade e consistência.

Diferencial Injusto 1: O "Rosetta Stone" da Engenharia (Semantic Mapping)

O grande desafio é conectar a linguagem natural vaga do arquiteto ("fornecer porta de boa qualidade") com a rigidez do código bancário (SINAPI).

- **Execução Técnica:** Utilizar RAG (Retrieval-Augmented Generation). Indexar toda a base histórica do SINAPI (milhares de itens) em um Banco de Dados Vetorial (como Pinecone ou pgvector). Quando a IA lê o item no PDF do edital, ela não busca por palavra-chave, mas por *significado semântico* no espaço vetorial, encontrando o item SINAPI mais próximo.
- **Moat:** O feedback dos usuários ("não, esse item não é essa porta, é aquela outra") treina e refina os embeddings, criando um fosso defensivo de dados proprietários que nenhum concorrente genérico (como ChatGPT puro) terá.

Diferencial Injusto 2: Extração Estruturada de PDFs Complexos

Os memoriais descritivos têm layouts terríveis. Tabelas quebradas em páginas, cabeçalhos repetidos.

- **Execução Técnica:** Utilizar modelos multimodais (como GPT-4o ou Claude 3.5 Sonnet) ou bibliotecas especializadas de parsing de PDF para reconstruir a estrutura lógica do documento antes da extração.²¹ A capacidade de "ver" a tabela no PDF e transformá-la em JSON limpo é algo que softwares legados têm enorme dificuldade em fazer.

Tabela: Evolução da Orçamentação

Estágio	Tecnologia	Processo	Tempo Médio (Edital Grande)
1.0 (Manual)	Excel + PDF Reader	Leitura humana, Ctrl+C/Ctrl+V, busca manual de códigos	5 a 10 dias
2.0 (Software Legacy)	OrçaFascio / i9	Importação de Excel, busca por palavra-chave indexada	2 a 3 dias

3.0 (AI-Native)	ConstructAI	Upload de PDF -> Extração OCR/Vision -> Match Semântico -> Validação	2 a 4 horas
----------------------------	-------------	--	--------------------

Veredito: O valor aqui é tempo e precisão. Empresas de engenharia pagam caro para participar de mais licitações com menos equipe. O ROI é direto.

5. Estratégia de Execução & Viabilidade Econômica (Full Stack Solo)

Para um desenvolvedor solo ou equipe pequena, a viabilidade econômica (Unit Economics) e a velocidade de desenvolvimento são cruciais.

5.1 Comparativo de Go-to-Market (GTM)

Modelo	Ticket Médio (ARPU)	Ciclo de Venda	Canal de Aquisição Principal	Barreiras de Entrada
StoneSaaS	R\$ 300 - R\$ 800/mês	Médio (Venda Consultiva)	Vendas Diretas / Parcerias com Revendas de Pedras	Baixa Tecnológica / Alta de Nicho
Comissao.io	R\$ 150 - R\$ 500/mês	Baixo (Self-Service)	Marketplaces (Pipedrive, HubSpot) / SEO	Média (Integração e Compliance)
ConstructAI	R\$ 1.000+/mês (ou % êxito)	Médio/Alto (B2B)	LinkedIn / Associações de Engenharia	Alta (Domínio Técnico de IA e Dados)

5.2 O Caminho do MVP (Minimum Viable Product)

Como você "executa rápido", a estratégia não deve ser construir a plataforma inteira, mas o "Feature-as-a-Product" inicial.

1. **StoneSaaS:** Comece com o **Otimizador de Retalhos**. Um PWA simples onde o marmorista tira foto dos retalhos e você devolve um inventário organizado. É a porta

de entrada (Cavalo de Troia) para depois vender o ERP completo. Use bibliotecas de visão computacional prontas.

2. **Comissao.io:** Comece com um **Simulador de Comissão para Pipedrive**. Um app gratuito ou "freemium" no marketplace que faz cálculos básicos. Isso gera tráfego e base de usuários para validar quais regras complexas eles precisam e pagarão para ter.
3. **ConstructAI:** Comece como **Serviço Concierge**. Não crie a interface de usuário completa agora. Faça uma landing page "Envie seu Edital, receba a planilha SINAPI pronta". Use scripts de backend para processar com IA e valide o resultado manualmente antes de enviar. Isso constrói o dataset de treinamento e financia o desenvolvimento da interface self-service.

6. Considerações Finais e Omissões do Mercado

Durante a análise dos 20 conceitos iniciais, ideias como **Gestão de Glosas Médicas com IA**²² e **Leitura Automática de Medidores (Água/Gás)**²⁴ surgiram como fortes candidatas.

- **Por que foram descartadas do Top 3?** Embora tecnicamente viáveis (IA de Visão), a venda para hospitais e condomínios é burocrática, com ciclos de venda longos e decisores avessos a risco. A **Gestão de Glosas**, especificamente, enfrenta concorrentes bem financiados (Kuri, Zero Glosa) que já ocupam o espaço com integrações profundas em ERPs hospitalares complexos (MV, Tasy).
- **A Escolha da Construção e Marmoraria:** Estes setores são formados por PMEs (Pequenas e Médias Empresas) onde o dono é o decisor. O ciclo de venda é mais curto e a dor do "dinheiro perdido no chão da fábrica" é mais visceral e imediata do que a eficiência administrativa de um hospital.

7. Veredito Final de Investimento

Para o perfil **Dev Full Stack + IA**, a recomendação de alocação de recursos segue a ordem:

1. **Aposta Ouro (ConstructAI):** Maior potencial de escala e "moat" tecnológico. A combinação de RAG com dados de engenharia cria um ativo valioso. O mercado é imenso e ávido por eficiência.
2. **Aposta Prata (StoneSaaS):** Oportunidade clássica de SaaS vertical. Risco tecnológico baixo, risco de execução comercial médio. É um negócio sólido gerador de caixa.
3. **Aposta Bronze (Comissao.io):** A melhor porta de entrada para quem quer começar amanhã. Baixo risco, alavancagem de distribuição existente, mas teto de crescimento menor que os outros dois.

A janela de oportunidade para estas soluções é de 12 a 18 meses. Os incumbentes estão lentos, mas não estão parados. A velocidade de execução agora é o seu maior ativo.

Fim do Relatório.

