

12. EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo na área de Tecnologia da Informação (TI) é um propulsor que tem desempenhado um papel fundamental na moldagem do cenário tecnológico atual. O seu impacto tem sido notável nos últimos anos, à medida que pessoas visionárias identificam oportunidades e conduzem a criação de soluções inovadoras baseadas em tecnologias de ponta. (Dornelas, 2008)

Nesse contexto, a capacidade de identificar oportunidades ainda não exploradas é uma característica distintiva dos empreendedores de TI. Eles têm uma afinidade especial para detectar brechas e necessidades não atendidas no mercado de tecnologia e a habilidade de antecipar as demandas futuras e agir de maneira proativa é fundamental para o sucesso. (Martens, Freitas, & Andres, 2011)

A tecnologia é uma área dinâmica e em constante evolução, tornando a inovação uma necessidade imperativa para os empreendedores, os quais se destacam ao aplicar criativamente as mais recentes tecnologias, como inteligência artificial, computação em nuvem, segurança cibernética e Internet das Coisas, para resolver problemas e atender às demandas do mercado. Além disso, os empreendedores de TI enfrentam desafios únicos relacionados à rápida obsolescência de tecnologias e ao surgimento de novas tendências. A capacidade de adaptação e aprendizado constante é um pré-requisito para o sucesso, já que os empreendedores devem estar dispostos a ajustar suas estratégias e modelos de negócios conforme o ambiente tecnológico evolui. (Gomes & Filho)

Muitos empreendedores de TI optam por criar startups como veículo para desenvolver e comercializar suas ideias inovadoras. Essas startups frequentemente atraem investidores que compartilham a visão do empreendedor e fornecem o capital necessário para impulsionar o crescimento e a expansão, vale ressaltar que a gestão eficaz de recursos financeiros e o estabelecimento de parcerias estratégicas são habilidades cruciais nesse processo. (Dornelas, 2008)

Além dos aspectos comerciais, o empreendedorismo na área de TI também se preocupa cada vez mais com questões éticas e sociais, como privacidade de dados, equidade tecnológica e sustentabilidade ambiental. Esses

profissionais estão cada vez mais conscientes da responsabilidade que têm na criação de tecnologias que não apenas proporcionem benefícios econômicos, mas também considerem o impacto social e ambiental. (Freitas, 2012)

Em resumo, o empreendedorismo na área de TI é uma força transformadora que impulsiona a inovação tecnológica, promove o crescimento econômico e desempenha um papel significativo na configuração do mundo digital. Os empreendedores de sucesso nessa área são aqueles que combinam visão, criatividade, adaptabilidade e responsabilidade social para criar um impacto duradouro e significativo na sociedade. (Gomes & Filho)

Um Plano de Negócios é uma ferramenta fundamental para desenvolver e validar a viabilidade de um projeto de negócio, como o sistema de automatização da folha de pagamento abordado neste trabalho. Os principais elementos desse plano relacionados ao presente projeto são: missão; objetivos de curto, médio e longo prazo; público-alvo; principais concorrentes e estratégias para vencê-los; e estratégia de comercialização. (Salim, Hochman, Ramal, & Ramal, 2005)

O pontapé inicial é a definição da missão do sistema, a qual foi realizada em equipe durante reuniões específicas: “Nossa missão é simplificar e otimizar o processo de gerenciamento de folha de pagamento para empresas de todos os tamanhos, oferecendo soluções eficazes e econômicas.”. (Greatti & Senhorini, 2000)

Em seguida foram determinados outros objetivos, sendo eles o objetivo de curto prazo, ao qual o time se dispõe em lançar a versão beta do sistema para o primeiro cliente (empresa especializada em Recursos Humanos e Departamento Pessoal) em 4 meses, na intenção de atender a geração de folha de pagamento e coletar feedbacks para melhorias. O objetivo de médio prazo está integrado entre 1 e 2 anos, com foco na expansão da base de clientes, além de aprimorar a funcionalidade do sistema e consolidar a presença no mercado. Por fim, o último objetivo foi o de longo prazo, definido em tornar-se líder de mercado, explorar mercados internacionais e diversificar os produtos oferecidos, em um tempo de mais de 4 anos. (Greatti & Senhorini, 2000)

O público-alvo inicial estará localizado geograficamente no estado de São Paulo, porém com intenção de expansão para o Brasil inteiro, visto que é um produto digital e pode ser vendido e acompanhado on-line. O sistema poderá

atender empresas de pequeno, médio e grande porte, que desejam economizar tempo e recursos, reduzir erros e garantir a conformidade com regulamentações fiscais, além de gestores financeiros, que têm interesse direto na gestão eficiente dos recursos financeiros da empresa. (Fernandes, Joia, & Andrade, 2012)

No mercado já existem diversas empresas especializadas na automatização da folha de pagamento, sendo algumas delas: DQL Sistemas, Trisoftcon, SuperSoft e JB Software. A estratégia para inovar tecnologicamente é de ter um pré-cadastro de cargos e salários específico para a empresa e geração dos cálculos de impostos, férias, 13º salário, entre outros automaticamente, reduzindo erros de digitação e proporcionando mais rapidez. Além disso, será oferecido um preço mais atraente e flexível, com suporte de alta qualidade e treinamento aos usuários. (Bento & Moreno)

Para comercializar o sistema foi definido que serão vendidas licenças de uso com assinatura mensal, trimestral, semestral ou anual, com valor específico de acordo com as funcionalidades liberadas já pré-definidas em contrato, que inclui também o suporte técnico remoto, com atualizações e manutenções. Como forma de alcançar os clientes será utilizado o marketing digital, com website profissional, mídias sociais e geração de conteúdo demonstrando o conhecimento na área e fornecendo valor, além do investimento na publicidade paga (Google Ads) e tráfego pago nas redes sociais, participação em eventos do setor, liberação de períodos de teste para potenciais clientes e parcerias estratégicas com outras organizações que possam promover o sistema. (Marques, 2022)