

PLATAFORMA DIGITAL B2B PARA CENTRALIZAÇÃO DE BENEFÍCIOS CORPORATIVOS: UM ESTUDO APLICADO SOBRE A ALFA CONNECT

Bárbara Vitória Dos Santos - UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE

Erik Ricardo Monteiro Moura - UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE

Matheus Garcia Mancini - Universidade Presbiteriana Mackenzie

Adilson Caldeira - Universidade Presbiteriana Mackenzie

Alexandre Nabil Ghobril - Universidade Presbiteriana Mackenzie

Resumo

O presente relato técnico apresenta o desenvolvimento de uma plataforma digital voltada à centralização e intermediação de benefícios corporativos em empresas privadas, denominada Alfa Connect B2B. A proposta busca responder a uma lacuna observada nos departamentos de Recursos Humanos (RH), marcada pela fragmentação de fornecedores, processos manuais e baixa integração tecnológica. Com o objetivo de estruturar uma solução escalável, financeiramente viável e estrategicamente posicionada, o projeto foi conduzido a partir de metodologia baseada no Design Science Research, contemplando diagnóstico do ambiente, análise estratégica (SWOT), modelagem de negócios, projeções econômicas e gestão de riscos. Os resultados demonstram que a plataforma, ao agregar valor por meio da centralização de contratos e otimização de processos, apresenta viabilidade operacional e retorno atrativo sobre o investimento. O modelo proposto é replicável em contextos semelhantes, contribuindo para a transformação digital do setor de RH no Brasil.

Palavras-chave: Benefícios Corporativos. Inovação Digital. Recursos Humanos. Estratégia.

Abstract

This technical report presents the development of a digital platform aimed at centralizing and intermediating corporate benefits in private companies, called Alfa Connect B2B. The proposal seeks to respond to a gap observed in Human Resources (HR) departments, marked by fragmentation of suppliers, manual processes, and low technological integration. To structure a scalable, financially viable, and strategically positioned solution, the project was conducted using a methodology based on Design Science Research, including environmental diagnosis, strategic analysis (SWOT), business modeling, economic projections, and risk management. The results demonstrate that the platform, by adding value through the centralization of contracts and process optimization, presents operational viability and an attractive return on investment. The proposed model is replicable in similar contexts, contributing to the digital transformation of the HR sector in Brazil.

Keywords: Corporate Benefits. Digital Innovation. Human Resources. Strategy.

Plataforma digital B2B para centralização de benefícios corporativos: Um estudo aplicado sobre a Alfa Connect

RESUMO

O presente relato técnico apresenta o desenvolvimento de uma plataforma digital voltada à centralização e intermediação de benefícios corporativos em empresas privadas, denominada Alfa Connect B2B. A proposta busca responder a uma lacuna observada nos departamentos de Recursos Humanos (RH), marcada pela fragmentação de fornecedores, processos manuais e baixa integração tecnológica. Com o objetivo de estruturar uma solução escalável, financeiramente viável e estrategicamente posicionada, o projeto foi conduzido a partir de metodologia baseada no *Design Science Research*, contemplando diagnóstico do ambiente, análise estratégica (SWOT), modelagem de negócios, projeções econômicas e gestão de riscos. Os resultados demonstram que a plataforma, ao agregar valor por meio da centralização de contratos e otimização de processos, apresenta viabilidade operacional e retorno atrativo sobre o investimento. O modelo proposto é replicável em contextos semelhantes, contribuindo para a transformação digital do setor de RH no Brasil.

Palavras-chave: Benefícios Corporativos. Inovação Digital. Recursos Humanos. Estratégia.

ABSTRACT

This technical report presents the development of a digital platform aimed at centralizing and intermediating corporate benefits in private companies, called Alfa Connect B2B. The proposal seeks to respond to a gap observed in Human Resources (HR) departments, marked by fragmentation of suppliers, manual processes, and low technological integration. To structure a scalable, financially viable, and strategically positioned solution, the project was conducted using a methodology based on Design Science Research, including environmental diagnosis, strategic analysis (SWOT), business modeling, economic projections, and risk management. The results demonstrate that the platform, by adding value through the centralization of contracts and process optimization, presents operational viability and an attractive return on investment. The proposed model is replicable in similar contexts, contributing to the digital transformation of the HR sector in Brazil.

Keywords: Corporate Benefits. Digital Innovation. Human Resources. Strategy.

1. INTRODUÇÃO

O avanço contínuo da transformação digital tem impulsionado mudanças significativas nas práticas de gestão empresarial, especialmente nas áreas de Recursos Humanos (RH), cuja atuação se torna cada vez mais estratégica e orientada por dados, assim como otimizações de custos.

Nesse contexto, a necessidade de soluções integradas que otimizem a administração dos benefícios corporativos tem se mostrado uma lacuna entre organizações privadas. As empresas, ao buscarem eficiência, controle financeiro e melhor experiência para seus colaboradores, deparam-se com desafios relacionados à fragmentação de fornecedores, processos descentralizados, e à ausência de plataformas unificadas que ofereçam visibilidade e padronização nas operações.

É neste cenário que se insere a proposta da Alfa Connect B2B, uma plataforma digital concebida para reunir, de forma estruturada, os principais benefícios contratados

pelas empresas em um único ambiente digital. A ferramenta visa oferecer praticidade ao RH, facilitar a interação com fornecedores, melhorar a governança sobre os contratos estabelecidos e fornecer relatórios inteligentes para apoio à tomada de decisão. Ao propor um canal único de acesso às soluções de bem-estar organizacional: como assistência médica, vales corporativos, seguros, programas de saúde financeira e crédito consignado, a plataforma promove a desburocratização dos processos, garantindo maior previsibilidade e redução de ineficiências operacionais.

O desenvolvimento da solução se sustenta sobre bases metodológicas aplicadas à análise de viabilidade e à formulação de estratégias orientadas à inovação, adotando a estrutura proposta por Marcondes, Miguel, Franklin e Perez (2017), voltada à elaboração de soluções concretas para problemas empresariais. O projeto articula literatura especializada em gestão estratégica, sistemas de informação e modelos de negócio digitais para construir um referencial que permita não apenas diagnosticar a realidade atual das empresas, mas também projetar soluções escaláveis e adaptáveis às distintas configurações organizacionais.

Além de identificar as lacunas existentes na administração de benefícios corporativos, o estudo incorpora uma visão sistêmica que considera variáveis tecnológicas, operacionais, econômicas e regulatórias. Dessa forma, são exploradas as potencialidades do modelo Software as a Service (SaaS), que confere à plataforma flexibilidade, replicabilidade e capacidade de escalar a operação sem necessidade de grande estrutura física, características essenciais para o ambiente competitivo atual.

Outro aspecto central é a mudança no modelo de gestão de pessoas, que vem migrando de um enfoque meramente operacional para uma atuação mais estratégica, em que o RH se posiciona como agente de transformação digital e promotor de inovação no ambiente corporativo. A Alfa Connect B2B, ao consolidar informações, padronizar fluxos e garantir conformidade com legislações como a LGPD, contribui diretamente para esse reposicionamento do setor.

A escolha por apresentar este projeto em forma de artigo aplicado justifica-se pela sua natureza prática e pelo potencial de gerar soluções com impacto direto no desempenho organizacional. A proposta articula conhecimentos teóricos com a realidade vivenciada pelas empresas e explora como a adoção de tecnologias digitais pode influenciar positivamente o desempenho institucional. Por meio de uma abordagem que une diagnóstico estratégico, estruturação de modelo de negócios e análise de viabilidade financeira, pretende-se oferecer uma contribuição relevante tanto para o meio acadêmico quanto para o universo corporativo.

2. ENTENDIMENTO DO CONTEXTO E REALIDADE INVESTIGADA

A digitalização dos processos empresariais transformou significativamente as demandas por soluções em RH. A gestão de benefícios corporativos, embora crítica, permanece fragmentada, sendo frequentemente conduzida por diferentes sistemas e fornecedores sem integração, gerando ineficiências operacionais.

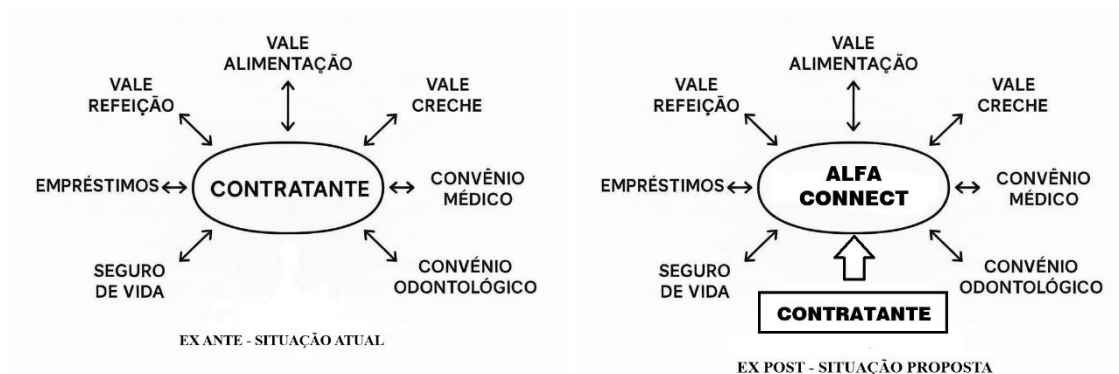


Figura 1: Ex Ante e Ex Post de fornecimento de benefícios.

Fonte: Elaborada pelos autores, 2025.

A Alfa Consultoria, empresa detentora da proposta, atua no mercado de crédito consignado e benefícios corporativos e identificou a possibilidade de centralização uma oportunidade estratégica para desenvolver uma plataforma digital prática, segura e de fácil utilização.

As necessidades identificadas compreendem:

- Integração de múltiplos benefícios em um único ambiente;
- Redução da carga operacional do RH;
- Otimização de contratos e redução de custos;
- Melhoria na experiência do colaborador e na aderência aos benefícios;
- Geração de dados para decisões estratégicas.
- Além da oportunidade observada, foi considerada a tendência de crescimento do mercado de plataformas SaaS (Software as a Service), com destaque para soluções voltadas à automação e digitalização da experiência do colaborador (Laudon & Laudon, 2020).

2.1 A EMPRESA E SEU MERCADO DE ATUAÇÃO

A Alfa Consultoria é uma organização que atua no segmento de soluções corporativas voltadas à gestão de benefícios e produtos financeiros, com foco especial em crédito consignado privado e intermediação de serviços voltados ao bem-estar dos colaboradores. Com experiência consolidada no relacionamento com empresas privadas e fornecedores de benefícios, a empresa tem ampliado sua atuação para áreas mais estratégicas da gestão de pessoas, propondo soluções digitais que integram tecnologia, governança e experiência do usuário.

Nesse sentido, o mercado em que a empresa está inserida é composto, principalmente, por organizações de médio e grande porte, que oferecem um portfólio amplo de benefícios e enfrentam dificuldades operacionais para gerenciar, monitorar e controlar o acesso, a adesão e a performance desses serviços. Além disso, o crescimento exponencial da demanda por soluções digitais no contexto pós-pandemia reforçou a urgência por ferramentas que reduzam a dependência de processos manuais e melhorem a eficiência das rotinas administrativas no RH.

Está posta em um ambiente competitivo dinâmico, com presença crescente de empresas conhecidas como HR Techs, startups e plataformas especializadas na oferta isolada de determinados benefícios, como vales corporativos, telemedicina, saúde emocional, entre outros. No entanto, diferentemente dessas soluções pontuais, a proposta da Alfa Connect B2B se destaca por oferecer uma abordagem unificada, funcionando como uma camada de integração e gestão inteligente entre empresas e múltiplos fornecedores, sem que o RH precise recorrer a diversas interfaces ou contratos distintos.

Por fim, o mercado de atuação da Alfa é amplamente promissor, impulsionado por tendências como a flexibilização de benefícios, o crescimento do trabalho remoto, a valorização da saúde integral do colaborador e a necessidade de redução de custos operacionais. A plataforma Alfa Connect B2B posiciona-se, assim, como uma solução inovadora com capacidade de atender a essas demandas emergentes, promovendo eficiência, governança e geração de valor estratégico para as empresas brasileiras em processo de transformação digital.

2.2 A OPORTUNIDADE IDENTIFICADA

A complexidade dos ambientes organizacionais, aliada à pressão por maior eficiência operacional, tem conduzido as empresas a buscarem soluções digitais capazes de integrar áreas estratégicas e promover agilidade na gestão de seus recursos.

No contexto da gestão de benefícios corporativos, observa-se um cenário caracterizado por dispersão de processos, multiplicidade de fornecedores e ausência de integração entre sistemas, o que compromete a tomada de decisão e eleva os custos indiretos. Tais fragilidades operacionais, quando acumuladas, impactam negativamente a produtividade dos departamentos de Recursos Humanos e, por consequência, a percepção de valor por parte dos colaboradores.

Segundo (Barney & Hesterly, 2011, p) Uma boa estratégia é aquela que realmente gera tais vantagens. Sendo assim, a construção de um ecossistema digital em que as soluções possam ser escaladas de forma progressiva e sustentável. Para tanto, a arquitetura tecnológica da plataforma foi concebida com base em princípios de modularidade, interoperabilidade e segurança, permitindo adaptações conforme o porte da empresa cliente, seu setor de atividade e as exigências regulatórias vigentes. A aderência à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) é um dos pilares centrais do modelo, garantindo não apenas conformidade legal, mas também a construção de uma relação de confiança com os usuários.

A transformação digital tem impulsionado uma mudança cultural no comportamento organizacional, incentivando a adoção de plataformas baseadas em SaaS, que oferecem escalabilidade, segurança e atualizações constantes, sem necessidade de infraestrutura física robusta (Laudon & Laudon, 2020). Essa tendência é reforçada por estudos que apontam o papel central da tecnologia no fortalecimento da competitividade e na geração de valor em ambientes corporativos (Hevner et al., 2004).

A capacidade de antecipar necessidades, oferecer suporte consultivo e garantir uma experiência digital fluida fortalece a proposta de valor da Alfa Connect B2B, posicionando a plataforma como um diferencial competitivo relevante em um mercado cada vez mais orientado à eficiência e à transformação digital.

3. ANÁLISE E DIAGNÓSTICO

O contexto analisado evidencia um descompasso crescente entre a complexidade da gestão de benefícios corporativos e a disponibilidade de soluções tecnológicas integradas capazes de suportar essa demanda. A fragmentação de fornecedores, a duplicidade de informações e a ausência de padronização nos processos operacionais resultam em um ambiente organizacional com baixa eficiência, elevação dos custos indiretos e dificuldades no monitoramento de resultados.

Para aprofundar a compreensão desse cenário, foi conduzido um diagnóstico da realidade organizacional em relação à gestão de benefícios, cujos principais resultados estão apresentados na Tabela 1.

Tabela 1

Diagnóstico da realidade organizacional em relação à gestão de benefícios corporativos

Indicador investigado	Resultado (%)	Interpretação
Empresas que oferecem benefícios aos colaboradores	100%	Confirma a relevância do tema na rotina empresarial.
Controle dos benefícios realizado de forma manual ou por consultorias	85,7%	Sugere baixa automação e risco de erros operacionais.
Satisfação com a solução atual (neutra ou insatisfatória)	85,8%	Reforça a percepção de ineficiência nos modelos adotados.
Empresas que enfrentam dificuldades na comunicação RH–fornecedores–colaboradores	92,9%	Aponta falhas no fluxo de informação e colaboração entre as partes.
Empresas que gastam mais de 10 horas/mês com a gestão de benefícios	64,3%	Demonstra o peso operacional do processo atual.
Falta de padronização no processo de gestão	57,1%	Indica vulnerabilidade administrativa.
Impacto negativo da falta de integração entre fornecedores	78,6%	Evidencia a necessidade de centralização digital.
Empresas que nunca utilizaram plataforma integrada de gestão de benefícios	57,1%	Representa uma oportunidade de inovação tecnológica.
Intenção de adoção de nova solução digital (nota 4 ou 5)	92,9%	Alto potencial de aceitação e adesão do mercado.
Acreditam que plataforma como a Alfa Connect facilitaria a gestão	92,9%	Validação direta da proposta apresentada no projeto.

Nota. Elaborada pelos autores com dados obtidos a partir de pesquisa aplicada com empresas do setor privado para fundamentação da proposta da plataforma Alfa Connect B2B (2025).

A análise dos dados revela que o modelo vigente de gestão de benefícios é amplamente ineficiente, marcado por processos manuais, múltiplos fornecedores e comunicação falha. O diagnóstico reforça a necessidade de transformação digital e valida a proposta da Alfa Connect B2B como uma solução estratégica, capaz de promover eficiência, melhorar a governança e otimizar a experiência do colaborador.

A proposta da Alfa Connect B2B emerge como resposta prática e estratégica a essa lacuna, ao estruturar um modelo digital que contempla desde a integração de contratos até a geração de relatórios inteligentes. O diagnóstico, portanto, foi fundamental para mapear as principais fragilidades do modelo vigente e, com isso, orientar o desenvolvimento de uma ferramenta com alto potencial de impacto e aderência no mercado.

3.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS ADOTADOS

A condução do diagnóstico foi fundamentada em uma abordagem metodológica de natureza qualitativa, com foco exploratório, visando compreender as principais dores enfrentadas pelos departamentos de Recursos Humanos no processo de gestão de benefícios corporativos. A primeira etapa consistiu na realização de entrevistas semiestruturadas com gestores de RH de empresas privadas atuantes em diversos setores, como serviços, tecnologia e indústria. O objetivo foi captar percepções, expectativas e

críticas em relação aos métodos atualmente utilizados para a contratação, controle e análise de benefícios ofertados aos colaboradores.

As entrevistas revelaram um padrão recorrente de insatisfação com o modelo vigente, caracterizado pela ausência de integração entre fornecedores, sobrecarga operacional, dificuldades na consolidação de dados e limitações nos relatórios disponibilizados pelas soluções tradicionais. Essa escuta ativa permitiu a construção de um panorama mais fidedigno das necessidades reais dos usuários e das falhas existentes nos sistemas atualmente adotados, fornecendo uma base concreta para o delineamento de uma solução digital mais alinhada às práticas corporativas contemporâneas.

Paralelamente, foi realizada uma análise documental composta por estudos de mercado, relatórios setoriais, manuais operacionais e materiais de benchmark internacional. Essa etapa contribuiu para a ampliação do repertório estratégico da equipe desenvolvedora, permitindo a incorporação de melhores práticas e a antecipação de tendências que poderiam agregar valor à proposta.

A triangulação entre as informações obtidas por meio das entrevistas, da documentação técnica e das referências bibliográficas permitiu uma compreensão mais ampla e profunda do ecossistema de benefícios corporativos. Nesse sentido, a elaboração de uma matriz SWOT tornou-se uma ferramenta útil para a sistematização dos principais pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças relacionadas ao projeto. A construção dessa matriz seguiu os princípios de análise organizacional descritos por Humphrey (2005), sendo complementada pelas abordagens estratégicas de Johnson et al. (2008) e pelos conceitos de vantagem competitiva propostos por Barney & Hesterly (2011).

Com base nos dados coletados e sistematizados, foi possível não apenas validar a hipótese inicial de existência de uma lacuna no mercado, mas também delinear os elementos críticos para o sucesso da solução proposta. O diagnóstico metodológico, portanto, assumiu papel central no processo de desenvolvimento do modelo de negócios, garantindo alinhamento entre a realidade do mercado e as funcionalidades previstas para a plataforma Alfa Connect B2B.

3.2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS ADOTADOS

A SWOT realizada no contexto da proposta da Alfa Connect B2B permite compreender, de forma estruturada, os principais fatores internos e externos que impactam o desenvolvimento e a competitividade da plataforma.

A análise estratégica da Alfa Connect B2B exige uma compreensão ampla de seus pontos fortes, limitações, oportunidades e ameaças, especialmente em um mercado em constante transformação como o de soluções digitais para Recursos Humanos. A Figura 2 ilustra, de forma sintetizada, os principais aspectos identificados na matriz SWOT do projeto, destacando a natureza inovadora da plataforma, a especialização da equipe e a capacidade de personalização como forças propulsoras para sua inserção no mercado.

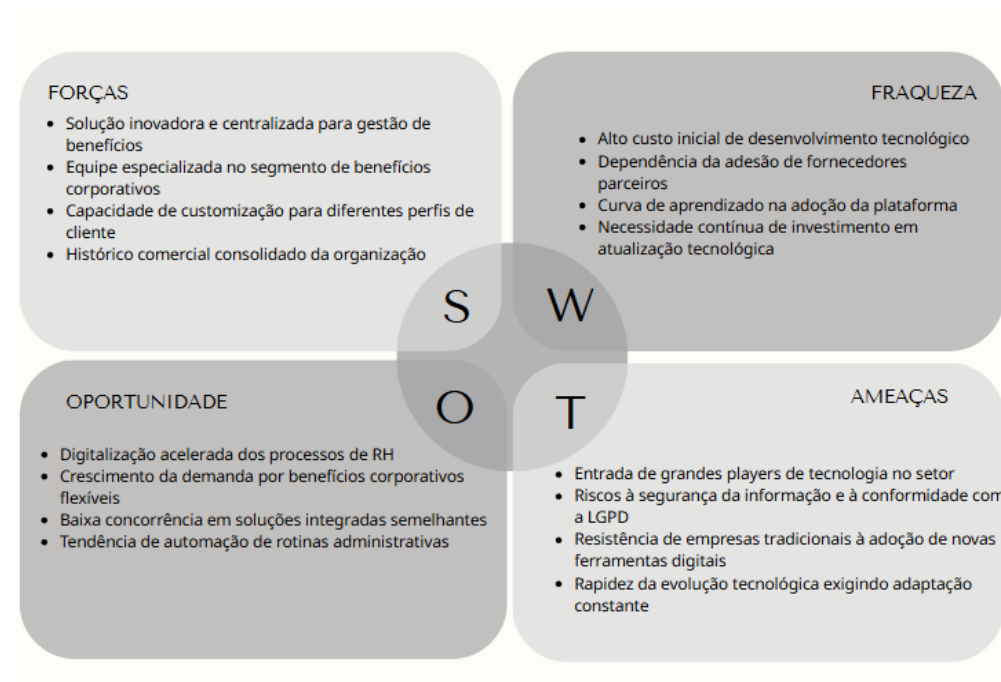


Figura 2: Análise de SWOT
 Fonte: Elaborada pelos autores, 2025.

Ao mesmo tempo, apresenta os desafios associados ao custo de desenvolvimento, dependência de parceiros e a necessidade de atualização tecnológica contínua. Além disso, aponta tendências externas, como o avanço da digitalização e o aumento da demanda por benefícios flexíveis, bem como ameaças como a concorrência de grandes players e os riscos relacionados à segurança da informação. Esta representação visual serve como base para a elaboração de estratégias que promovam o crescimento sustentável e a mitigação de riscos, conforme as diretrizes de análise estratégica (Figura 2).

4. PROPOSTA DE SOLUÇÃO

A Com base nas análises realizadas e no diagnóstico das fragilidades enfrentadas pelos departamentos de Recursos Humanos, propõe-se a implantação da plataforma Alfa Connect B2B, estruturada segundo o modelo de negócios baseado no Business Model Canvas de Osterwalder & Pigneur (2011). A proposta de valor da solução concentra-se na unificação dos benefícios corporativos em um único ambiente digital, oferecendo maior controle, transparência e eficiência na gestão por parte do RH, além de promover uma experiência mais fluida e acessível ao colaborador.

A plataforma é desenhada para atender não apenas às necessidades das empresas contratantes, mas também para entregar uma experiência mais fluida e transparente aos colaboradores, que passam a acessar seus benefícios de forma centralizada e com maior clareza sobre suas opções, direitos e utilização. Essa proposta agrega valor à jornada do colaborador e contribui para a fidelização e o engajamento das empresas.

O desenvolvimento da plataforma Alfa Connect B2B representa a evolução natural da trajetória da empresa, a partir de seu conhecimento acumulado sobre as dificuldades enfrentadas pelos departamentos de Recursos Humanos na administração dos diversos benefícios oferecidos aos colaboradores. A partir dessa vivência prática e da escuta ativa de seus clientes, a Alfa identificou uma brecha relevante no mercado: a

ausência de ferramentas digitais que permitam a centralização, a integração e a automatização da gestão de múltiplos contratos com diferentes fornecedores.

A arquitetura do modelo foi feita de forma modular, permitindo a personalização conforme o porte da empresa e seu setor de atuação. A plataforma será disponibilizada em formato SaaS (Software as a Service), com cobrança mensal baseada no número de usuários ativos ou pacotes customizados por funcionalidades contratadas. Essa estrutura favorece a escalabilidade e reduz barreiras de entrada, sobretudo em empresas de médio porte.

Os principais elementos do modelo incluem:

- Receita recorrente (SaaS): mensalidades progressivas conforme porte e uso da plataforma;
- Comissionamento por benefícios intermediados: percentual sobre contratos gerados entre fornecedores e empresas;
- Serviços consultivos e relatórios estratégicos: direcionados a grandes contas com alta complexidade de gestão;
- Tecnologia robusta: integração via APIs, com recursos de segurança avançados e compatibilidade com sistemas legados;
- Suporte dedicado e *onboarding* especializado: garantindo adoção, engajamento e fidelização do cliente desde os primeiros ciclos.

Com o objetivo de apresentar de forma clara e estruturada os principais componentes do modelo de negócio da Alfa Connect B2B, utilizou-se o framework do Business Model Canvas, que permite visualizar, em uma única representação, os elementos-chave de uma proposta de valor e sua relação com o mercado, os recursos, as atividades e os fluxos financeiros (Osterwalder & Pigneur, 2010). A Figura 3 ilustra esse modelo adaptado à realidade da Alfa Connect B2B, demonstrando como a solução se estrutura para entregar valor a pequenas e médias empresas por meio de uma plataforma integrada de gestão de benefícios.

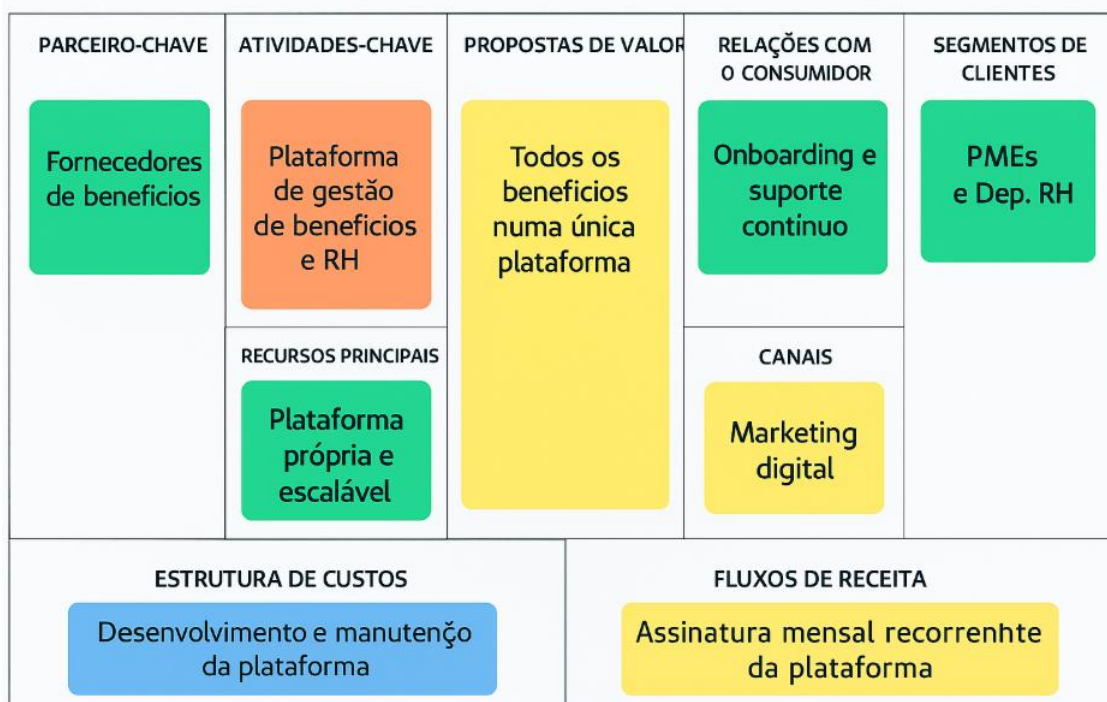


Figura 3: Quadro do Modelo de Negócios
Fonte: Elaborada pelos autores, 2025.

Essas escolhas foram estrategicamente alinhadas aos principais problemas identificados: a fragmentação de sistemas, a ausência de integração entre fornecedores, a sobrecarga operacional dos times de RH e a dificuldade de acesso a dados consolidados para tomada de decisão. A Alfa Connect B2B visa preencher essas lacunas por meio de uma solução flexível, segura e centrada no usuário, capaz de se adaptar à dinâmica organizacional e às exigências legais do setor.

5. VIABILIDADE ECONÔMICA

A análise de viabilidade econômico-financeira é um dos pilares centrais para o desenvolvimento sustentável de qualquer projeto inovador, pois permite compreender a capacidade de geração de valor da iniciativa ao longo do tempo. Segundo Gitman e Zutter (2012), “a análise financeira fornece os instrumentos para avaliar riscos, mensurar retornos e tomar decisões embasadas na sustentabilidade do empreendimento”. Com base nas projeções estruturadas para a Alfa Connect B2B, foi possível construir três tabelas que resumem os investimentos iniciais, o potencial de faturamento e a geração de caixa futura da plataforma.

Tabela 2

Investimentos e gastos operacionais previstos para a implantação da plataforma Alfa Connect B2B

Categoria	Valor (R\$)
Desenvolvimento da Plataforma	250.000,00
Equipe Técnica e Recursos Humanos	300.000,00
Marketing e Vendas	100.000,00
Serviços Jurídicos e Contábeis	50.000,00
Despesas Operacionais Gerais	200.000,00
Total	900.000,00

Nota. Os valores referem-se aos investimentos iniciais e às despesas estimadas para o primeiro ano de operação da Alfa Connect B2B.

A Tabela 2 – Investimentos e Gastos com a Operação apresenta os valores aplicados em estruturação tecnológica, contratação de pessoal, serviços especializados e despesas operacionais. Estima-se um investimento inicial em torno de R\$ 900.000,00, distribuído entre desenvolvimento da plataforma, marketing, custos de implantação e recursos humanos para garantir o funcionamento nos primeiros ciclos operacionais.

Tabela 3

Projeção de faturamento anual da plataforma Alfa Connect B2B

Ano	Receita de Vendas (R\$)	Receita Líquida (R\$)	Resultado Operacional (R\$)
Ano 1	525.000,00	461.265,00	-1.263.535,00
Ano 2	1.935.000,00	1.615.590,00	-805.790,00
Ano 3	3.345.000,00	2.701.290,00	-311.550,00
Ano 4	4.755.000,00	3.738.750,00	29.130,00
Ano 5	6.165.000,00	5.733.450,00	166.675,50

Nota. A Receita Líquida considera deduções como impostos, comissões e descontos. Os resultados operacionais refletem o desempenho após custos e despesas operacionais estimados.

A Tabela 3 – Projeção de Faturamento Anual indica crescimento progressivo da receita da plataforma, com um faturamento projetado de R\$ 1,2 milhão no segundo ano de operação. Espera-se um incremento médio de 30% ao ano a partir do terceiro ano, considerando a expansão da base de clientes, intensificação das parcerias com fornecedores e aumento do ticket médio por cliente.

Tabela 4

Projeção do fluxo de caixa anual da plataforma Alfa Connect B2B

Ano	Resultado Operacional (R\$)	Investimentos Adicionais (R\$)	Fluxo de Caixa (R\$)
Data Zero	-312.000,00	–	-312.000,00
Ano 1	-1.263.535,00	-70.000,00	-1.333.535,00
Ano 2	-805.790,00	-50.000,00	-855.790,00
Ano 3	-311.550,00	-80.000,00	-391.550,00
Ano 4	29.130,00	-50.000,00	-20.870,00
Ano 5	166.675,50	-70.000,00	96.675,50

Nota. Valores estimados com base em projeções operacionais e planos de investimento da Alfa Connect B2B para o período de cinco anos (2025–2029).

Já a Tabela 4 – Fluxo de Caixa detalha a geração de caixa líquida esperada, demonstrando um resultado operacional crescente. A análise aponta um payback estimado em 5 anos e 6 meses, com Taxa Interna de Retorno (TIR) de 21% e Valor Presente Líquido (VPL) positivo de R\$ 470.000,00, considerando uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 15%. Esses resultados indicam viabilidade financeira robusta, especialmente para um modelo SaaS que tende a operar com custos marginais decrescentes à medida que cresce a base de usuários.

Esses dados reforçam a sustentabilidade da proposta, especialmente quando associada a estratégias de retenção de clientes e ampliação da oferta de benefícios personalizados. O modelo escalável da Alfa Connect B2B, baseado na automação, contratos digitais e comissionamento sobre benefícios, contribui para a formação de uma base recorrente de receita com baixo custo incremental, favorecendo margens crescentes no médio prazo.

A análise econômico-financeira do projeto Alfa Connect B2B revela um cenário de viabilidade promissor, ainda que desafiador nos primeiros ciclos operacionais. Com um investimento inicial estimado em R\$ 900.000,00, distribuído entre desenvolvimento tecnológico, equipe e estrutura comercial, a plataforma apresenta uma trajetória de amadurecimento financeiro coerente com a natureza de negócios digitais em modelo SaaS.

As projeções indicam evolução consistente das receitas a partir do segundo ano, com crescimento médio anual de 30% e reversão do lucro operacional para o campo positivo no quarto ano de operação.

Esses resultados indicam que o projeto precisará de recursos externos da ordem de R\$ 2,9 milhões até atingir o ponto de equilíbrio e começar a operar com lucratividade. Essa é muita situação comum em startups com modelos de negócio similares e baseados em plataforma que requerem muitos investimentos adicionais em tecnologia e marketing 'para escalarem e atingirem as metas estabelecidas (Ghobril, 2017).

Todavia, a perspectiva de crescimento exponencial e potencial de lucratividade crescente diante do potencial de mercado e das estratégias aqui apresentadas torna o projeto atrativo para investidores de risco. Tomando por base o aporte de capital necessário para viabilizar o projeto, as principais alternativas são as plataformas de *equity*

crowdfunding e o *Venture Capital* que investem com expectativa de *valuations* cada vez maiores na medida em que se atinge o lucro operacional e se aumenta a base de clientes.

Esses resultados reforçam o potencial de escalabilidade do modelo sustentado pela automação de processos e crescimento da base de clientes. A combinação de crescimento progressivo, controle de custos e parcerias estratégicas posiciona a Alfa Connect B2B como uma solução com alto potencial de retorno no médio e longo prazo, tanto em termos financeiros quanto estratégicos, em um mercado em expansão.

6. ANÁLISE DE RISCO

Durante o processo de concepção e validação da Alfa Connect B2B, foi possível identificar riscos estratégicos, operacionais e regulatórios que podem impactar a viabilidade e a escalabilidade da solução. A análise criteriosa desses fatores é fundamental para o fortalecimento do modelo de negócio e para a antecipação de desafios que possam comprometer sua execução.

Tabela 5

Análise de riscos associados à implementação da plataforma Alfa Connect B2B

ID	Risco	Categoria	Descrição do risco	Plano de mitigação
R1	Vazamento de dados e ataques cibernéticos	Tecnológico	Exposição de dados sensíveis e interrupção dos serviços devido a falhas de segurança.	Investimento em cibersegurança, criptografia de ponta, políticas de acesso e backups regulares.
R2	Atraso no desenvolvimento da plataforma	Operacional	Descumprimento de prazos compromete o cronograma de lançamento e entrada no mercado.	Utilização de metodologias ágeis, cronogramas realistas com folgas e gestão proativa do time de projeto.
R3	Baixa adesão de empresas ao serviço	Comercial	Falta de tração e interesse do mercado compromete a viabilidade do negócio.	Estratégias de marketing direcionadas, campanhas educativas, testes gratuitos e foco na experiência do cliente.
R4	Dependência de fornecedores de benefícios	Estratégico	Risco de falhas operacionais ou comerciais causadas por terceiros.	Diversificação de parcerias e contratos com SLAs rigorosos e cláusulas de penalidades.
R5	Mudanças na legislação	Legal	Alterações regulatórias impactam a operação e exigem adaptação da plataforma.	Monitoramento jurídico contínuo, equipe legal dedicada e atualizações sistemáticas da conformidade legal.

Nota. Dados obtidos a partir da avaliação estratégica de riscos no desenvolvimento da plataforma Alfa Connect B2B (2025).

Como se observa na Tabela 5, a abordagem sistemática da análise de riscos desempenha um papel essencial na consolidação da Alfa Connect B2B como solução digital escalável e segura. A identificação e mitigação antecipada de fatores operacionais, tecnológicos e de mercado fortalece a estratégia de posicionamento e sustenta a resiliência do negócio frente às transformações do setor. A incorporação de práticas de governança, inovação contínua e orientação ao cliente contribui para a construção de um diferencial competitivo sustentável. Dessa forma, a análise de riscos não apenas previne impactos

negativos, mas orienta o aperfeiçoamento constante da plataforma (Oliveira & Costa, 2021).

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A proposta da plataforma digital Alfa Connect B2B evidencia a relevância e a necessidade de soluções integradas e inovadoras no contexto da gestão de benefícios corporativos. O estudo aplicado demonstrou que a fragmentação de sistemas e fornecedores, aliada à complexidade crescente dos processos de Recursos Humanos, gera ineficiências operacionais e limita a capacidade das organizações de tomar decisões estratégicas fundamentadas em dados consolidados.

Por meio da integração de múltiplos benefícios em um ambiente único, a Alfa Connect B2B oferece uma alternativa viável para reduzir a sobrecarga operacional dos departamentos de RH, otimizar contratos, aumentar a transparência e melhorar a experiência do colaborador. A arquitetura modular, associada ao modelo SaaS, reforça a escalabilidade e a adaptabilidade da plataforma, características essenciais para atender às demandas diversificadas de empresas de médio e grande porte em diferentes setores.

Os resultados financeiros projetados apontam para a viabilidade econômica do projeto, destacando um payback compatível com investimentos em tecnologia e inovação, bem como indicadores financeiros positivos que reforçam a sustentabilidade do negócio. Paralelamente, a análise de riscos realizada demonstra a maturidade da abordagem adotada, contemplando ações mitigatórias capazes de garantir a segurança, conformidade legal e continuidade operacional da solução.

Ademais, a plataforma contribui para a transformação digital do RH, reposicionando essa área como agente estratégico e promotor de inovação nas organizações, em consonância com as tendências atuais de gestão de pessoas e governança corporativa. Assim, a Alfa Connect B2B não apenas responde às necessidades práticas identificadas no mercado, mas também reforça o papel das tecnologias digitais na construção de ambientes de trabalho mais eficientes, integrados e centrados no bem-estar dos colaboradores.

Finalmente, este estudo reforça a importância da articulação entre pesquisa aplicada e desenvolvimento tecnológico, demonstrando que soluções digitais, quando embasadas em diagnósticos e metodologias estruturadas, têm potencial para gerar impacto positivo tanto no meio acadêmico quanto no ambiente corporativo. Recomenda-se a continuidade das pesquisas com a implementação piloto da plataforma, a fim de validar na prática os benefícios apontados e possibilitar ajustes que ampliem sua aderência e escalabilidade.

REFERÊNCIAS

Barney, J. B., & Hesterly, W. S. (2008). *Strategic management and competitive advantage: Concepts and cases*. Recuperado de: academia.edu+6rima.ufrj.br+6books.google.com+6api.pageplace.de+8amazon.com+8scribd.com+8

Davenport, T. H. (1994). *Reengenharia de processos: Como inovar na empresa através da tecnologia da informação*. Google E-books. Recuperado de: core.ac.uk+6books.google.com+6pergamum-biblioteca.pucpr.br+6

Gabriel, M. (2021). *Você, eu e os robôs: Como se transformar no profissional digital do futuro* (2ª ed.). São Paulo: Atlas. Recuperado de: <https://zlibrary.pt/voce-eu-e-os-robos/>

- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Princípios de administração financeira* (13ª ed.). São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Ghobril, A. N. (2017). *Oportunidades, modelos e planos de negócios: Guia para novos empreendedores*. São Paulo: Editora Mackenzie.
- Hevner, A. R., March, S. T., Park, J., & Ram, S. (2004). *Design science in information systems research*. Acesso via ResearchGate e ACM. DOI: [misq.umn.edu+9researchgate.net+9experts.arizona.edu+9](https://doi.org/10.1002/mis.1015)
- Humphrey, S. A. (2005). *SWOT analysis for management consulting*. SRI Alumni Newsletter (dez/2005). Recuperado de: [rima.ufrj.br+15alumni.sri.com+15sciencedirect.com+15](https://www.sri.com/alumni-newsletter/2005/12/swot-analysis-for-management-consulting)
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2008). *Exploring corporate strategy* (8ª ed.). Recuperado de: [scribd.com+5researchgate.net+5scirp.org+5](https://www.scribd.com/document/151515151/Exploring-Corporate-Strategy)
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020). *Management information systems: Managing the digital firm* (16ª ed.). Pearson. Recuperado de: https://www.pearson.com/se/Nordics-Higher-Education/subject-catalogue/information-systems/Laudon-management-information-systems-digital-firm-16e.html?utm_source=chatgpt.com
- Marcondes, R. C., Miguel, L. A. P., Franklin, M. A., & Perez, G. (2017). *Metodologia para elaboração de trabalhos práticos e aplicados*. São Paulo: Editora Mackenzie. Recuperado de: [researchgate.net+6mackenzie.br+6login.semead.com.br+6](https://www.researchgate.net/publication/315151515)
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation.: inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários*. Rio de Janeiro: Alta Books.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2009). “Estratégia e sociedade: O vínculo entre vantagem competitiva e responsabilidade social.” In M. E. Porter, *Competição*. (Bibliotecas acadêmicas e Google Books).