

GBC061 - Gestão Empresarial

Arthur do Prado Labaki – 11821BCC017

Trabalho Final



1. Apresentação da organização

A empresa Hipertec Informática Ltda. ou geralmente chamada de Hipertec Sistemas é uma microempresa privada que atua no segundo setor econômico, ou seja, que têm por finalidade o exercício de atividade econômica, que busca o lucro como resultado desse fomento da economia.

Fundada em 2004, a Hipertec é uma empresa desenvolvedora de softwares para gestão empresarial que utiliza novas tecnologias em suas soluções, formada por uma equipe altamente qualificada e comprometida com a satisfação de seus clientes. Além de dispor

de uma gama de softwares de gestão de diferentes áreas, ela também dispõe de alguns serviços voltados aos softwares. Os softwares são, em grande maioria, vendidos por assinaturas mensais, anuais ou de acesso vitalício.

Os seus produtos/software são:

- HiperGestor - É um software ERP (Enterprise Resource Planning ou Planejamento de Recurso Corporativo) com o objetivo de controlar todo o fluxo de informações dentro e entre os departamentos de uma empresa. Também conta com uma versão mobile para emissão de pedidos.
- HiperDoctor - É um software com o objetivo de suprir toda a parte de gestão voltada para a área médica. Existem duas subdivisões desse software, sendo para consultórios ou para pequenos hospitais e clínicas. Também conta com uma versão mobile e outras versões online.
- EcoReport - É um software projetado para auxiliar o médico na edição de laudos de exames ecocardiográficos. Alguns de seus recursos são a gerencia de laudos de vários tipos de exames e o cálculo de diversas fórmulas automaticamente através das medidas obtidas no aparelho, além de conseguir armazenar imagens obtidas no exame no próprio laudo.
- HiperLotes - É um software ERP projetado para administração de loteamentos, que gerencia todas as etapas financeiras da venda à entrega da escritura. Semelhante ao HiperGestor, mas voltado para a área de empreendimento imobiliário.

Além de seus produtos, os serviços oferecidos são:

- Treinamento de novos usuários para o sistema.
- Atendimento ao suporte técnico.



Gestão Empresarial



HiperDoctor

Gestão Clínicas Médicas e Pequenos Hospitais



EcoReport

Gerenciamento de Laudos Ecocardiográficos



HiperLotes

Gestão de Empreendimentos

A empresa atua nacionalmente, tendo diversos clientes em diferentes estados do Brasil, tendo somente sua matriz localizada em São José do Rio Preto, interior de São Paulo.

Sua estrutura organizacional está definida na imagem abaixo.



2. Trajetória da organização

No começo do ano 2000, três estudantes de uma faculdade de computação analisaram e descobriram que existia uma forte carência de algum tipo mecanismo melhor para o gerenciamento de empresas na área comercial. Após uma análise mais detalhada, foi descoberto que os softwares para esse tipo de necessidade tinham dois principais problemas.

Na época, os programas de computadores eram muito complexos de serem desenvolvidos e exigiam conhecimentos de quase todas as áreas de informática, por isso, os programas desse porte eram normalmente muito custosos para clientes. Um segundo problema é que o cliente tinha que ter conhecimento mínimo em informática para conseguir utilizar aqueles programas, e que, naquela época o conhecimento de informática, mesmo básico, não era comum.

Dado esses problemas, os três alunos desenvolveram juntos, já que cada um tinha maior conhecimentos em áreas diferentes (front-end, back-end e banco de dados), um software para gestão de negócios na área comercial para seus respectivos TCC (Trabalho de Conclusão de Curso), que tinha como ideia principal ser equiparável ou superior aos programas desse tipo, mas com um preço mais acessível para os clientes, além de facilitar o máximo possível para que leigos conseguissem utiliza-lo.

Ao concluir uma versão final, apresentaram para uma empresa conciliada com a faculdade para ver se a ideia era boa. A empresa acreditou ser uma boa ideia e adotou o sistema em algumas partes da empresa. Alguns meses depois, outras empresas, recomendada pela primeira, contatou os desenvolvedores para poder utilizar esse programa também.

Com isso, surgiu a ideia de criar uma empresa para gerenciar esse programa, dando manutenção e melhorando em diversos aspectos. A partir daí, diversas outras empresas adquiriram o software da nova Hipertec Sistemas.

Um marco importante para a empresa ocorreu quando um hospital chegou na empresa buscando esse tipo de serviço. Com isso, a empresa, que até então era de apenas um único software, começou a desenvolver seu segundo, abrindo fronteiras com novos clientes de uma área ainda inexplorada. Essa nova estratégia abriu portas com ainda mais clientes.

A empresa atualmente vem crescendo consideravelmente com sua nova implementação de sua versão online. Seus próximos passos serão atualizar seus softwares para a nuvem e criar versões multiplataformas. Mas também é considerado buscar novos ramos para a empresa explorar, expandindo ainda mais sua variedade de programas.

3. Ambiente externo

Para termos um melhor entendimento sobre o ambiente externo da empresa, podemos fazer uma análise macroambiente, que é o conjunto de fatores através dos quais a empresa identificou, mas não tem condições, no momento, de avaliar ou medir o grau de influência entre as partes.

Em geral, pode-se dividir em diversos conjuntos de variáveis para facilitar a análise, sendo os conjuntos de variáveis diferentes para cada tipo de empresa analisada. Analisaremos cada conjunto de variáveis separadamente.

Ambiente demográfico: Em geral são pessoas adultas (normalmente com mais de 30 anos), experientes no ramo em que trabalham e normalmente se localizam grandes cidades/polos comerciais, como São Paulo, Goiânia, Curitiba, São José dos Campos e outras. Esse ambiente favorece a empresa, pois ela se localiza em uma grande cidade e próxima de diversas outras cidades grandes.

Aspectos políticos e legais: A empresa usa o SaaS (software como um serviço) patenteado, o que restringe sua comercialização e direitos. A lei do software assegura ao criador do software a mesma proteção da propriedade intelectual endossada aos autores de obras literárias. O dispositivo versa sobre a proteção dos softwares, sua comercialização e estipula direitos e deveres em relação ao uso. Também existe a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), que regula as atividades de tratamento de dados pessoais. Ambas as leis favorecem a empresa.

Componente econômico: Normalmente, software de gestão de negócios não tem flutuações econômicas, mantendo sempre uma média de valor aceitável. Os clientes normalmente são donos de grandes estabelecimentos comerciais ou médicos, logo o poder de compra é justo. Atualmente, existe uma tendência do valor do produto começar a diminuir, pois a concorrência está crescendo exponencialmente, prejudicando o lucro da empresa.

Componente cultural e social: Esse componente não é de grande importância na análise da empresa, pois além de existirem poucos clientes, eles se enquadram em pessoas com grande capital. A sociedade está começando a enxergar esse tipo de negócio como comum, mas ainda é muito cedo.

Aspectos da infraestrutura: Energia e Internet são os pontos principais para a empresa. Por possuir um único espaço físico, ela dispõe de veículos para atender clientes, além de sua localização ser boa na sua região. Manutenção de componentes eletrônicos também chega a ser grande ponto.

Componente tecnológico: Esse provavelmente é o componente mais importante para a empresa. Como ela trabalha no ramo da tecnologia, estar sempre atualizada deixa de ser uma vantagem e passa a ser uma necessidade, visto que, outros competidores também estão preocupados com isso. A pesquisa tecnologia atual é o desenvolvimento em nuvem, em que facilita todas as operações no software para o cliente.

Para termos um conhecimento ainda maior e melhor sobre o ambiente externo da empresa, podemos ainda fazer uma análise das forças competitivas, que serve para mostrar qual a posição de uma empresa no mercado, indicando seus pontos positivos e negativos. Essa análise possui caráter relevante para qualquer negócio, independente do seu tamanho e nicho de atuação.

Usaremos a análise das “Cinco Forças Competitivas de Michael Porter”, que nos gera uma análise sucinta, mas precisa, dessa situação em análise. Também analisaremos as forças de modo separado.

Ameaça de produtos substitutos: força fraca, visto que esse tipo de software é indispensável para empresas em geral, pois facilita e agilizam muito toda a parte de gestão. Nada que exista atualmente consegue substituir esse produto, a menos voltar a época mais rudimentar, fazendo toda essa parte manualmente.

Ameaça de entrada de novos concorrentes: força forte, visto que existe um grande crescimento de empresas no ramo de software, mostrando que vem sendo criado uma facilidade em desenvolver softwares, sendo cada vez mais comum.

Poder de negociação dos clientes: força média, visto que, por mais que existam um número considerável de software desse tipo à disposição, o custo dele ainda é algo não muito negociável.

Poder de negociação dos fornecedores: força fraca, visto que empresas desse ramo são autossuficientes, não necessitando de nenhum fornecedor.

Rivalidade entre os concorrentes: força forte, visto que essa área que já está muito grande, com diversas outras empresas rivais, ainda está em uma expansão que tende a ser exponencial com o avanço da tecnologia e da facilidade provida por ela.

4. Estratégias atuais

Em 2004/2005 softwares de gestão de negócios voltado para empresas comerciais eram quase inexistentes, pois o computador não era uma ferramenta comum de existir em pequenas e médias empresas comerciais, devido seu alto custo e alto grau de dificuldade de aprendizado. Era preferível existir um departamento inteiro de gestão para esse trabalho.

Esses softwares eram, ou muito caro para existir em uma empresa de tamanho médio ou inferior, ou muito complexos, demandando

uma quantidade considerável de pessoas, tornando uma ideia inviável na época.

Em seu início, a Hipertec adotou como estratégia uma mistura entre liderança em custos com nicho de mercado. Como software de gestão de negócios para comércio era algo extremamente incomum para a grande maioria das empresas, o custo dele era extremamente alto, visto que quase não existia concorrência, além de que o produto era mais para comodidade e não necessidade.

Com isso, a empresa entrou nesse nicho, visando ter um produto de alta qualidade, comparável ou até superior, mas com um custo inferior aos que já existiam na época.

Atualmente a Hipertec tem como estratégia a diversificação, visto que ela tenta abranger outros setores econômicos com seus produtos, como o HiperDoctor e o EcoReport na área médica e o HiperLotes na área de empreendimentos, além de seu HiperGestor na área comercial. Todos os produtos tem o mesmo foco, que é gestão de negócios, mas em áreas diferentes.

No futuro, a empresa quer desenvolver mais softwares para diferentes áreas (ainda com a estratégia atual de diversificação), pois em diversos anos de existência, foi analisado e assimilado pela empresa que a diversificação de seus produtos é melhor do que a diferenciação (que seria deixa-los mais complexos, tendo todas as ferramentas possíveis).

“É melhor ter mais produtos para diferentes áreas do que um único produto que contem tudo, pois quase nunca os clientes usam todos os recursos oferecidos”.

5. Modelo de negócios/gestão

O modelo de negócios da Hipertec, que já foi evidenciado, é o Software como serviço (SaaS ou Software As A Service), em que o software é visto como um serviço, onde as empresas são responsáveis pela curadoria de um software (desenvolvimento, distribuição, atualização e manutenção). É um modelo de negócio complexo, que demanda investimentos significativos para seu desenvolvimento e gestão para garantir entregas de valor para os clientes.

Porém, podemos analisar melhor o modelo de negócios utilizando o Canvas, que é uma ferramenta de planejamento estratégico, que através de esboços de um modelo de negócios, desenvolve suas ideias na prática. Ele funciona como um mural formado por 9 tópicos de visualização.

Recursos chave: Infraestrutura de TI, profissionais capacitados e grande base de usuários.

Parcerias chave: Softwares complementares, gestão financeira e plataforma de cursos.

Atividades Chave: Desenvolvimento de software e prestação de serviços.

Proposta de Valor: Processos automatizados, organização, economia de tempo e gestão de negócios.

Vantagem Competitiva: Transparência, confiança e grande experiência no ramo.

Canais: Marketing digital, Google Ad e Indicações de empresas, contadores ou consultores.

Segmentos de Clientes: Pequenas e médias empresas.

Estrutura de Custo: Infraestrutura e cursos de novas tecnologias para os funcionários.

Fontes de Receita: Assinatura do software e contratação de mentoria.

6. Conclusão e opinião

A empresa Hipertec Sistemas ainda é pequena para ser uma forte concorrente com outras gigantes no mercado, mas está tomando um rumo que acreditam ser o certo para que, no futuro, consiga bater de frente com essas outras empresas.

Sendo criada a partir de um trabalho de faculdade para suprir uma necessidade do mercado, a empresa conseguiu se desenvolver a ponto de se tornar estável e prospera, tendo um crescimento atual considerável.

De seu ambiente externo, os componentes de infraestrutura e tecnologia são os mais importantes para a empresa, além de existir uma força competitiva forte com relação a novas e existentes empresas concorrentes, que vem aumentando com o avanço da tecnologia.

Foi analisado sua mudança de estratégia, de liderança em custos para a diversificação, em que a empresa deseja desenvolver novos softwares para outras áreas ainda não exploradas, para atrair uma gama maior de clientes. Foi analisado o modelo de negócios de empresas SaaS que, em sua grande maioria, são semelhantes.

Por fim, minha opinião seria que a empresa continuasse nessa estratégia de diversificação, mas não de forma muito acelerada, pois como é uma empresa situada na área de tecnologia, avanços ocorrem de forma muito rápida.

Uma ideia seria a conciliação entre desenvolver novos softwares de diferentes áreas, mas também atualizar e melhorar os que já existem para que não fiquem muito defasados com o passar do tempo.