

## Relatório Grupo A – Empresas emergentes

### Os Empreendedores *ou* O Introdução

Os dois fundadores da agência digital PIER.WS Sérgio e Gustavo são primos e têm em média 25 anos. Um deles é formado em Engenharia da Computação pela UFRGS, e o outro cursou alguns semestres de Sociologia, mas aprendeu muito mais botando a mão na massa, desde a adolescência. A começou com um terceiro sócio, o qual “deu pra trás” há algum tempo já, quando começou a ficar insatisfeito com os baixos rendimentos e as numerosas dificuldades pelas quais os três passaram. A ideia inicial era absorver o trabalho e oportunidades lançadas pela empresa FastCompras, com a qual eles tinham um forte vínculo. De fato, foi por esse contato que a empresa sobreviveu nos seus primeiros meses de vida, na qual o lucro muitas vezes inexistia e a dificuldade era grande em se pagar as contas, principalmente depois de investir os 30 mil reais de capital inicial da empresa de maneira desbalanceada e abusiva.

*“Esteja sempre um passo à frente de seus concorrentes, e dez à frente de seus clientes.”*

- Pier.ws

João, o fundador da empresa Bullb, estudou Engenharia da Computação na UFRGS, e sua primeira experiência foi abrindo uma Lan House e Fliperama, aplicando um plano de negócios criado na Maratona de Empreendedorismo da universidade. Entre isso e a criação da Bullb, o empreendedor passou por diversas experiências, incluindo: mestrado e MBA, um trabalho no exterior na NEC Labs, o MBA em Gestão, diversas experiências pessoais vibrantes como a história do hotel em Cancun, um networking extenso e diversos livros que leu e lhe foram verdadeiros mentores. A empresa de fato começou quando venceram o Edital Prime além da incubação na UFRGS. Apesar dessas vantagens competitivas, o primeiro foi completamente desperdiçado em um projeto relacionado com tecnologia GPS que foi um fracasso total.

*“A jornada é a recompensa.”* - Bullb

Fernando e Christian, os fundadores da Southlogic (antiga Jack in the Box), estudaram na UFRGS. Num primeiro momento desenvolvem um jogo chamado GUIMO, no qual já demonstram seus maiores talentos: combinar com eficácia a parte artística e subjetiva do desenvolvimento de games, personificada no Christian, com a parte técnica, personificada no Fernando, utilizando-se de técnicas sofisticadas e diferenciadas (como o sistema de Inteligência Artificial, que não era comum naquela

época). Na época em que conseguem incubação no CEI, são selecionados pela Intel para desenvolver aplicações que demonstrem as capacidades do Pentium 3, oportunidade essa que é muito bem aproveitada com a criação de um jogo inovador chamado Aquarius. Em conjunto com ele, a equipe cria um portfólio diversificado de aplicações de alta qualidade, o que culmina na compra da empresa pela Ubisoft, a mesma que causa a decadência e o fim do empreendimento.

*“Uma equipe perfeita é formada de pessoas alinhadas e complementares.” - Southlogic*

## **Os Empreendimento ou O Enredo**

A PIER sofreu em seus primeiros meses de vida com diversas armadilhas do mercado para as quais se mostraram completamente despreparados. Os sócios versam muito sobre as falsas parcerias, que incluem desde projetos mal pagos com empresas jovens, esperando que elas dessem retorno no futuro, até clientes mal intencionados ou pouco motivados, contratos mal elaborados e terceirizações baratas travestidas de parcerias. Ainda assim, paralelamente a empresa sobrevive e cresce por conta de outras parcerias, as boas, que incluem tanto a FastCompras, que colaborou com o nascimento do empreendimento, até com a Nike em um projeto que não pagou tão bem mas enriqueceu enormemente o portfólio da agência. Os sócios ensinam também que parcerias melhoram o networking, enriquecem o “mix” de produtos da empresa e até provê um sistema de trocas de favores (à-la-Don Corleone?).

Já com a Bullb a história é pior ainda. João vem pro Brasil fortemente movitado pelas conversas que teve com o CEO da TEC Labs, empresa internacional na qual trabalhava na época, e já tem uma bagagem marcada pela facilidade de gerenciar negócios e equipes que remonta aos seus tempos de LAN House. Com um forte ideal, desenvolve uma aplicação educativa e ativista e fica em primeiro lugar no Edital Prime, o que lhe garante o financiamento do primeiro ano inteiro pela FINEP. Com isso a empresa começa a trabalhar fortemente em projeto, indicado por um assessor adjunto como sendo “a bola da vez”. O problema é que acreditaram cegamente nisso, e durante um semestre se focam completamente neste produto que, depois de pronto, ninguém quer comprar. Isso traça a decadência da empresa, que é obrigada a demitir boa parte de sua equipe e recomeçar do zero. Com uma equipe renovada passam 1 mês em Imbé trabalhando fortemente em novos produtos que definirão o novo portfólio da empresa, o que lhes garante uma ótima posição no concurso Desafio Buscapé e futura parceria com a empresa em seu novo e ambicioso projeto chamado SpotWish.

*“A maioria das pessoas são confiáveis, e confiam.” - Bullb*

Sortudos são os rapazes da Southlogic. Graças ao talento da equipe, demonstrado pelos diversos produtos de alta qualidade e forte demanda, como foi o caso do Wedding Designer, um jogo de público alvo extremamente seletivo, o que surpreendeu a se mostrar como sendo bom, e do Football Training, que foi distribuído nas caixas de

sucrilhos da Kellogs! Mais do que talento, o que Fernando e Christian almejavam era o desenvolvimento da Propriedade Intelectual da empresa, que é uma nomenclatura pomposa para o que revelam ser na realidade a “personalidade” da empresa. Essa personalidade criada foi tão cativante que chamou a atenção da Ubisoft, que ao abrir seus escritórios no Brasil compra a Southlogic e começa a tomar conta dela, mas duma maneira muito diferente da de antes e muito menos apropriada à cultura interna da empresa. O que os fundadores chamam de “dores do crescimento” acaba se moldando na destruturação e desmembramento de uma empresa que havia sido construída com base na confiança e na motivação.

*“Você pode criar uma faísca hoje que vai se tornar o fogo de mais tarde, mas se o cara for meio piromaniaco, pode sair incendiando tudo desde já!” - Southlogic*

## **O Produto ou The Catch**

A PIER.ws é uma “agência digital multiplataforma”. Seus clientes são qualquer tipo de empresa que queira aumentar sua penetração em meios digitais, seja em termos publicitários quanto tecnológico. Seu portfolio dá a entender que o maior trabalho é com a Internet, criando applets, webpages e interagindo com redes sociais. Infelizmente pros empreendedores da PIER esse é um mercado “chato”, em suas próprias palavras, por ter uma desvalorização imensa em locais que não são grande metrópoles como São Paulo. Por isso hoje a empresa investe forte em inovação, em ideias originais e sólida capacitação não só do CEO, para que leve a empresa pro lado certo, mas como da equipe como um todo.

A Bullb, iniciada por João com seus ideias de cunho social, empenhado em desenvolver software que “ajudará o mundo globalmente”, hoje trabalha desenvolvendo um projeto ambicioso chamado SpotWish. Este projeto foi o mesmo que chegou nas últimas etapas do Desafio Buscapé, um grande concurso de startups que privilegiaria ideias inovadoras. João, sempre muito comunicativo, tem um contato direto com o idealizador do concurso, que revela ter se cativado pela ideia do rapaz, que só não ganhou o prêmio de fato porque não tinha nem esboço de implementação ainda. Pois bem, hoje a equipe está focada no desenvolvimento do sistema, que está em versão Alpha, e pretende lançá-lo com máxima urgência em função da previsão dos sócios de que este mercado será fortemente explorado em um futuro próximo.

Já os fundadores da Southlogic, que haviam sido os mais sortudos, hoje reiniciam sua história empreendedora do zero, fundando a Rockhead Games. Ela hoje é Cristian, Fernando e um estagiário, desenvolvendo novas aplicações de fina qualidade, criando um *new & shiny* portfólio que certamente ascenderá a dupla, rapidamente, logo logo!

*“A matéria-prima de uma empresa são as pessoas. Computadores, escritórios, eles são baratos. As pessoas que são o real patrimônio.” - Southlogic*