Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Nome: Guilherme Rosa Severo  
Cartão: 171832  
  
  
Relatório dos Cases do Grupo B da Cadeira de Empreendimentos em Informática

Rafel Ribeiro Madke (Radiopharmacus)

Antes: Família!

1996: Farmaceutico pela Faculdade de Farmácia da UFRGS:

-P&D em Bioquímica;

-Análises Clínicas;

-Nutrição Parenteral e Quimioterapia;

-TCC Radiofarmácia – Eloy Julius Garcia;

* O que fazer? $ ou oportunidades.
* 1996: Gerente técnico em empresa privada de Parenteral e Quimioterapia - **$**
* 1996: Indicação para trabalho na Radiofarmácia da MN do Moinhos de Vento – **Oportunidade**

- Farmácias Comerciais - $

- 1997 – 1998: Sebrae – Empretec.

-Empreendedor?

-Colocar em prática o conceito de **talento**.

- 1997: Contratação como farmacêutico em radiofarmácia.

- 1998: convite para implantar MN na **Sta Casa PoA**.

- 2000: Consultorias em radiofarmácia hospitalar – Brasil.

- Programa de treinamento de estagiários em radiofarmácia pela Sta Casa.

* Criação da radiopharmacus em 2002. Sempre teve foco no lucro. Com as consultorias e o emprego na Sta Casa já lucrava 40k, porém segurou as contas e resolveu abrir a radiopharmacus.
* Fundação da empresa: Prestação de serviços para centro de medicina nuclear.
* 2004:
  + Implantação da Unidade Radiopharmacus no TECNOPUC.
  + Investimento de investidor ( 500k )
* 2009:
  + Unidade produtiva dentro das normas internacionais de Boas Práticas.
  + Escala Industrial de produção de kits
* Problema: Integraçao da física, farmácia, informática, medicina com **MN** (Medicina Nuclear
  + Investimento, Regulatório, Parceria Internacional, Capacitação, Consultorias, R2: Soluções em Radiofarmácia LTDA.
  + Sacada: venda de produtos radioativos prontos, já complexados para redução de custo de aplicação de doses radioativas em pacientes: os frascos são melhores aproveitados, menor desperdício e sinergia entre ambas as partes.
* 2006: Projeto de colocar um cicloton em PoA. Saiu com o plano de negócios procurando investidores.
  + Conseguiu investimentos de 6mi us para formar a planta da Radiopharmacus Pet ( Futuramente **R2**)
  + Primeiro cicloton privado do sul do Brasil.
  + Marcação de glicose com flúor radioativo.
* 2010 Licenciamento da fábrica pelo principais órgãos como IBAMA. Primeira planta radioativa, instalada no bairro Anchieta.
* Vendeu a participação da R2 e investiu na radiopharmacus.
* Foco na radiopharmacus.

# Radiopharmacus:

**Foco**: Medicina Nuclear

**Fase**: Aceleração

**Investimento 2011**: 2,5 milhoes.

**Faturamento**: 4,5 milhoes

**Constituição**: 2002

**Problema**: Necessidade de novas técnicas de diagnóstico e tratamento de doenças de forma minimamente invasiva.

**A solução**: O uso da medicina uclear (fármacos com elementos radioativos) permite visualisar e tratar doenças de forma não invasiva, com o mínimo de efeitos colaterais.

**Diferenciais**: Única empresa privada com licença para produzir e comercializar radiofármacos no Brasil, com preços 35% abaixo do concorrentes nacionais. Hoje eles tem 45% do marketshare brasileiro.

OBS: o dono da empresa tem que perceber a hora de “largar” a diretoria. As vezes o dono acaba atrapalhando mais que ajudando.

Márcio Pinheiro - Engeltec

Email: marcio@engeltec.com.br

Twitter: @marciopin

Abriu a primeira empresa com 19 anos. Juntou 2100 dolares, comprou um pc, começou com 4

cabeças em rodizio no pc e uma linha telefonica.

primeiros trabalhos era fazer a interconexao de pcs com mainframes. ligação de pcs em rede

com mainframes.

Pelos seus trabalhos ficou conhecido e a Microsoft o chamou. Abriu uma conceituada revenda

da micorosft.

Outra oportunidade: No surgimento da internet, comprou um link da Embratel de 64k e

começou a vender “homepages”.

“Você S/A” - Empreendedorismo: A arte de iniciar um novo negócio. O empreendedor é o

respon´savel por fazer o business plan sair do papel

Empreendedorismo no Brasil:

47% por necessidade.

53% por oportunidade.

10 Regras.

1) Acredite nas suas idéias.

2) Sonhe grande.

3) Determinação.

4) Ética.

5) Tenha foco.

6) Simplifique.

7) Gente.

8) Transparência.

9) "Barriga de balcão".

Conheça o cara que tu está vendendo. “face a face”.

10) Adapte.

Adapte o seu produto as necessidades da sua oportunidade.

“Um homem só está em má companhia”

Paul Valéry.

Luiz Oliveira (West Digital Dynamics)

Luiz Oliveira é um empresário maduro e carimbado. Desde cedo começou a explorar seu talento empreendedor com a abertura de empresas. Ele é um empreendedor experiente que já passou por muitas quedas e tem muita experiência no ramo. Hoje com a sua empresa West Digital ele obtém um lucro anual de aproximadamente 500 mil reais. A empresa tem crescido bastante na America latina com o seu software de gerenciamento chamado ODIN. A sua palestra foi muito legal, provavelmente uma das melhores. Luiz, hoje, vive num momento de otimismo da sua empresa, porém , me preocupou ele não ter uma variedade maior de produtos. Quem sabe com o crescimento da empresa ele não possa a vir implementar sua lista de produtos bem como seu faturamento.