

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
INSTITUTO DE INFORMÁTICA
INF01032 – EMPREENDIMENTO EM INFORMÁTICA

Codinome: LOOT

Grupo C

1. Análise de Cases Individualmente

a) Zero Defect

Sobre o empreendedor:

O case da foi apresentado por Rafael Krug, que possui Bacharelado em Administração de Empresas com ênfase em Análise de Sistemas na Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS).

No início de sua carreira profissional, Rafael foi estagiário do banco Banrisul, e posteriormente bolsista na área de testes de software na HP. Com a abertura do Tecnopuc, Rafael resolveu usar a incubadora da Universidade para criar a própria empresa – a Zero Defect, empresa esta da qual detém atualmente 61%.

Uma frase marcante dita pelo palestrante, em um determinado momento da apresentação em que questionou aos presentes a respeito do uso de empréstimos, foi “trabalhe sempre com o dinheiro dos outros”.

Sobre a empresa:

Empresa fundada em 2004, a Zero Defect Test House é uma fábrica de testes independente especializada em verificação e validação de sistemas de forma a garantir a qualidade para todos os stakeholders atendidos pelo software.

No início do primeiro ano de funcionamento a empresa possuía 4 funcionários, ao final do mesmo ano já eram 17, passando de uma pequena sala de 14m² para uma de 30m². Após dois anos, com encerramento do contrato com o Tecnopuc, a Zero Defect mudou-se, inicialmente para a Carlos Gomes – mudança esta considerada um erro de planejamento, segundo Rafael, pois o espaço era pequeno e caro – e posteriormente para o centro de Porto Alegre – um lugar muito mais espaçoso pelo mesmo preço do anterior.

A empresa que já testou jogos promocionais para a Coca-Cola em 2014 durante a Copa do Mundo realizada no Brasil, e recorreu a um empréstimo de aproximadamente R\$ 500.000,00 em 2008, atualmente possui 46 funcionários e diversos certificados. Com a intenção de conquistar o mercado externo, a Zero Defect passou por uma mudança e reposicionamento da marca em 2007, investindo em redes sociais e marketing, considerando-se agora também uma empresa de TI, desenvolvimento automatizado em Python e Machine Learning (IA). No mesmo ano a empresa recebeu uma proposta de compra, negada por Rafael, pois segundo o próprio, os interessados na compra desejavam apenas os clientes, não a tecnologia.

Com faturamento anual aproximado de R\$ 4.500.000,00, segundo Rafael, a estimativa é que a empresa que no início tinha um valor de mercado de aproximadamente R\$ 30.000,00, agora esteja valendo em torno de R\$ 4.000.000,00, com diversos contratos ativos e recorrentes, tendo como diferencial a tecnologia.

b) AG2

Sobre o empreendedor:

O case da empresa AG2 foi apresentado por um de seus antigos donos, o empresário Cesar Paz, que possui graduação em engenharia mecânica na Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). O palestrante também está desenvolvendo seu mestrado em Design Estratégico na Universidade do Vale do Rio dos Sinos, com planos de finalizá-lo em 2018.

A carreira profissional de Cesar iniciou no ano de 1986, onde durante 15 anos atuou como engenheiro de produto (Varig) e gerente de vendas, inteligência de mercado e negócios (Embraer). Após este período, resolveu que era o momento de se tornar um empreendedor, mas fracassou na primeira tentativa. “Empreender é um ato de desconstrução, um ato humano, é de alguma forma se jogar em um espaço vazio, libertador”, afirma Cesar. Segundo o próprio, é um ato coletivo, e que ao fracassar, a pessoa ganha experiência e se torna mais resiliente.

Com o desejo de empreender no mundo digital, Cesar criou em 1998 a empresa AG2 – uma agência web nativa, na qual atuou durante 17 anos como CEO, retirando-se da empresa em 2015 para montar novos negócios com diferentes sócios.

Atualmente Cesar gerencia diferentes empresas nas quais investiu (Alright, Zeeng, DEx01, MPQuatro, Delta Global Assistance, SeekrBr, Minovelt), e as visita frequentemente durante a semana possuindo uma parte destas, que varia entre 20% e 50% em todas elas. Segundo o próprio palestrante, duas destas empresas já geram caixa e outras duas já possuem mais de 20 funcionários.

Como considerações finais, Cesar declarou o que considera importante como competências para empreender: formação acadêmica, atitude empreendedora e saber trabalhar com pessoas.

Sobre a empresa:

Em 1997 com o advento da internet comercial, as empresas precisavam estar presentes na internet com sites. Assim surgiram os serviços webs, e com a prestação de serviços surgiram as agências com estratégias de relacionamento e comunicação. Foi pensando nisso, que em 1998 foi fundada a AG2, uma agência de comunicação webnative adquirida em 2010 por uma gigante francesa da publicidade, a Publicis.

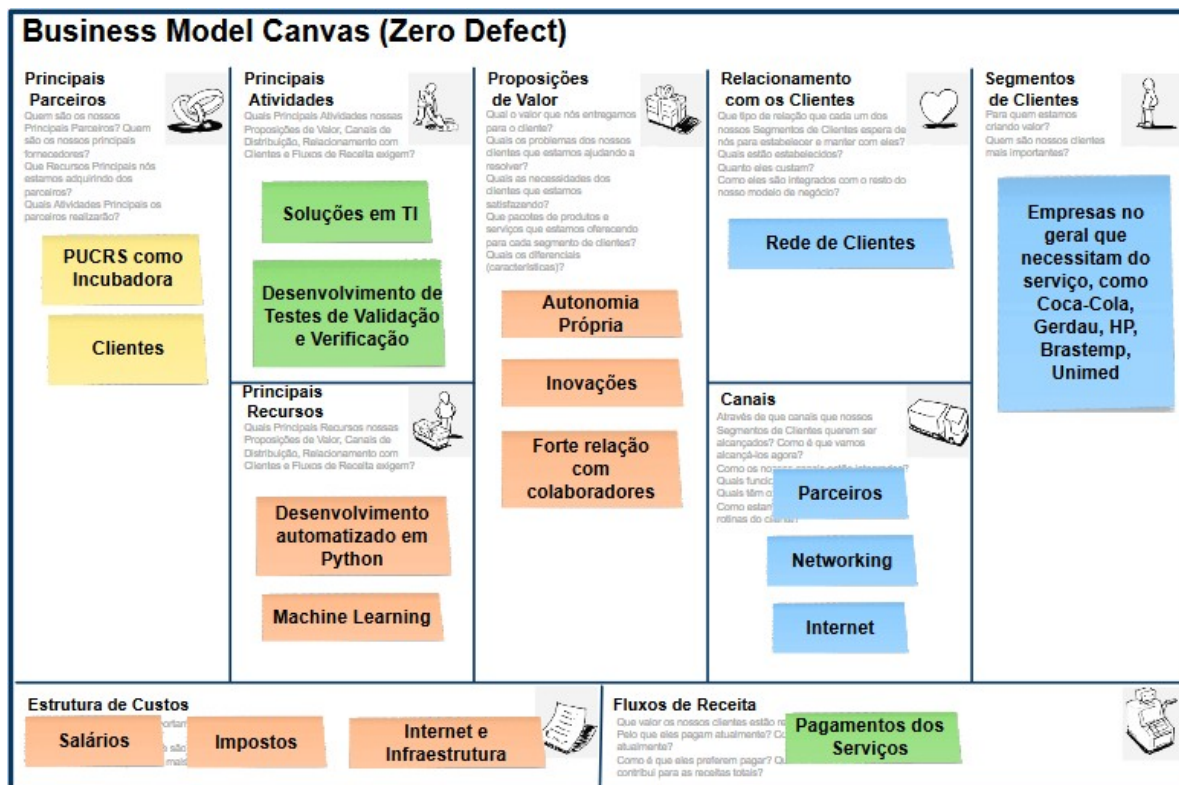
Inicialmente a empresa contava com 4 sócios, dentre estes Cesar, o único que não possuía competências técnicas na área, mas que detinha 60% das ações da empresa. Em 2001 a empresa foi em busca de investimento de capital de risco o que diluiu 25% das ações, num momento em que a empresa contava com aproximadamente 30 funcionários. Em 2004, após nova diluição das ações (aproximadamente 25%), a empresa já contava com mais de 100 funcionários. Atualmente, com mais de 300 funcionários, a empresa dá para seus profissionais a opção de compra de ações por um preço abaixo do mercado.

Em 2010, a empresa Publicis – empresa de publicidade e relações-públicas multinacional, com sede em Paris – efetuou a compra da agência AG2, segundo as palavras do palestrante “por um valor muito bom, na casa dos milhões”. Assim a empresa foi passada aos poucos, entre 2010 e 2014, através de um modelo de governança. Cesar manteve-se dentro da empresa até 2015, sendo presidente do conselho da empresa, quando finalmente pediu demissão e resolveu assumir seus projetos pessoais.

2. Análise Qualitativa das Empresas

a) Zero Defect

Business Model Canvas



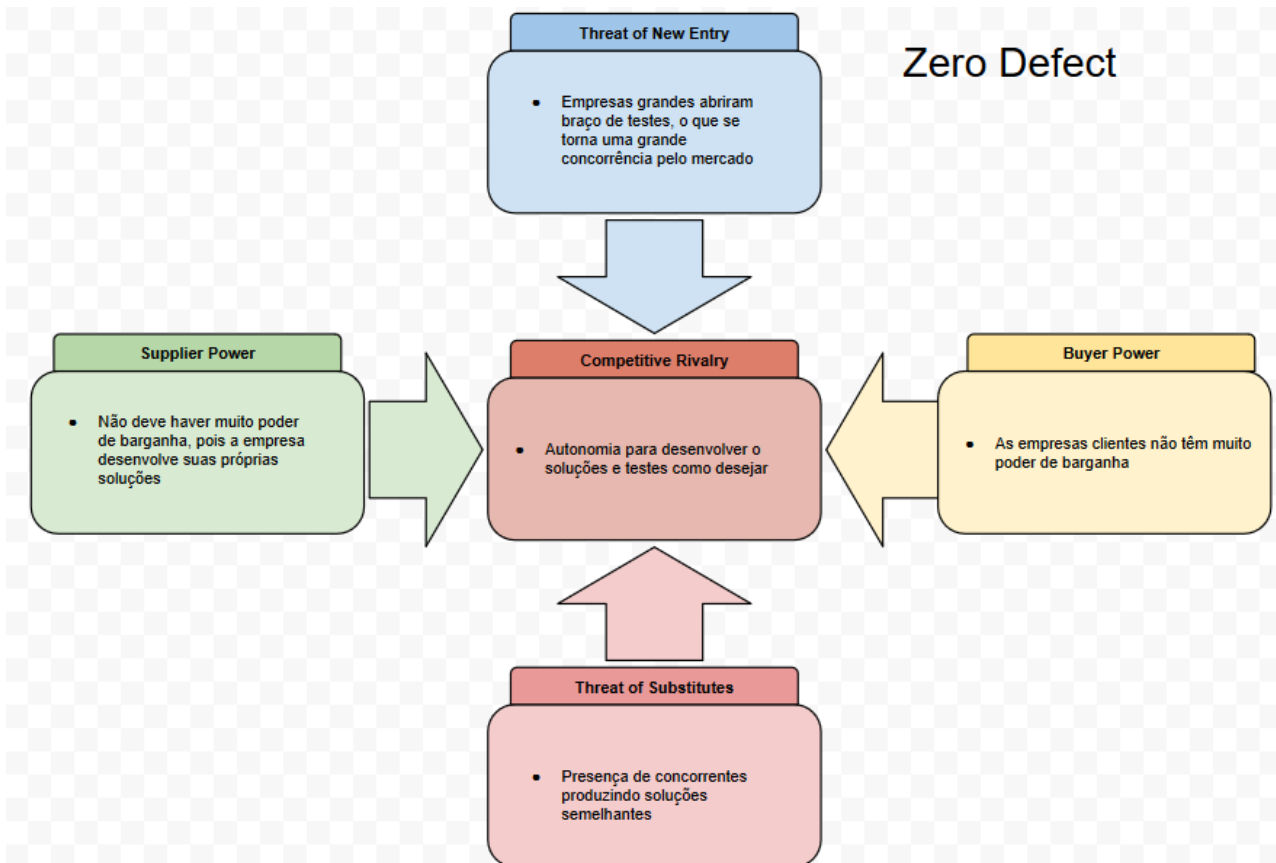
https://docs.google.com/drawings/d/1TeTcqsMfYYx_2JtCq-pHgrmSDknWtE7H1QAUAgZzHM

Matriz SWOT

Strengths S	Weaknesses W
<ul style="list-style-type: none"> Empresa inovadora, buscando a consolidação no mercado com uma vasta gama de clientes em diversos setores Mudança e reposicionamento da marca para uma ideia semelhante a do Google e ter como diferencial a tecnologia Desejo de atingir o mercado exterior 	<ul style="list-style-type: none"> Se associar apenas a testes de games no passado manchou um pouco a imagem da empresa Possível falta de planejamento, como já ocorreu no momento da mudança de sede da empresa
Opportunities O	Threats T
<ul style="list-style-type: none"> Oportunidade no mercado estrangeiro Desenvolvimento automatizado em Python e Machine Learning 	<ul style="list-style-type: none"> Empresas concorrentes que podem produzir soluções de TI mais adequadas

https://docs.google.com/drawings/d/1Wv7_1zbNw7Y9z-hJieL_EAgOwr-Qo9re8oMhJd9zVRU

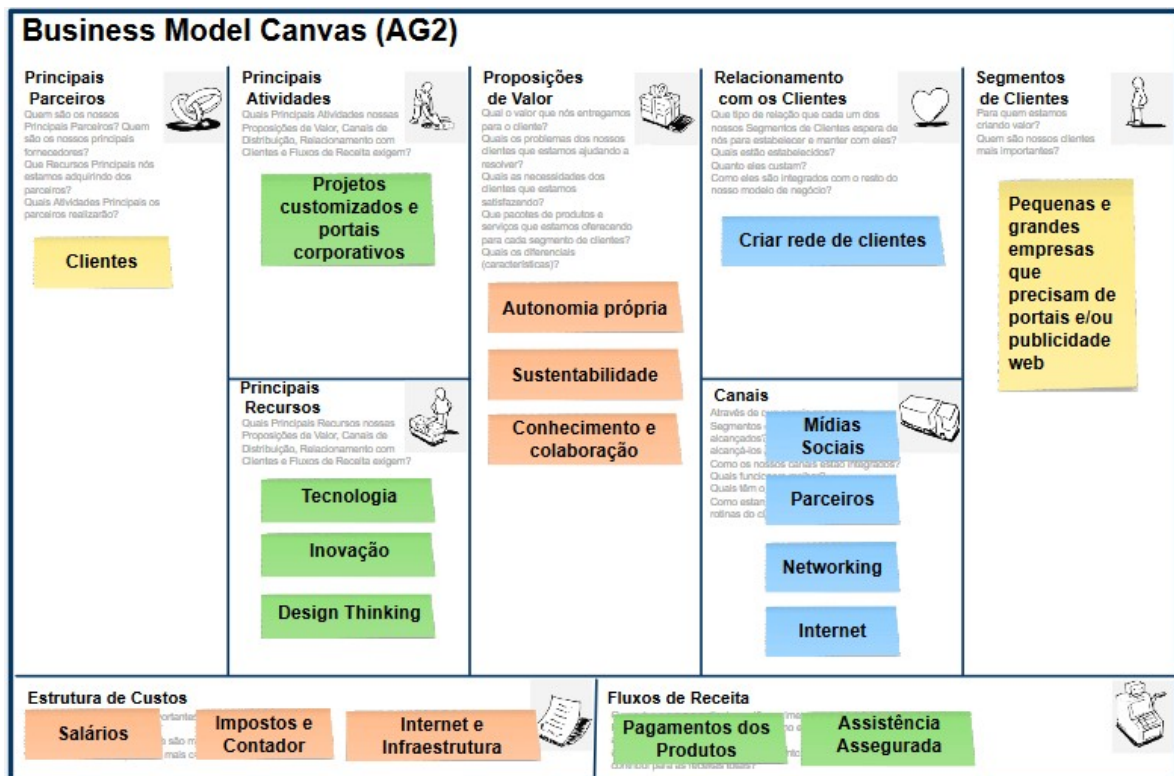
Forças Competitivas de PORTER



<https://docs.google.com/drawings/d/1m-c3BqhIFZeMDEt4BQXpFPmIo3cPIlrAMP8shmlbPBg>

b) AG2

Business Model Canvas



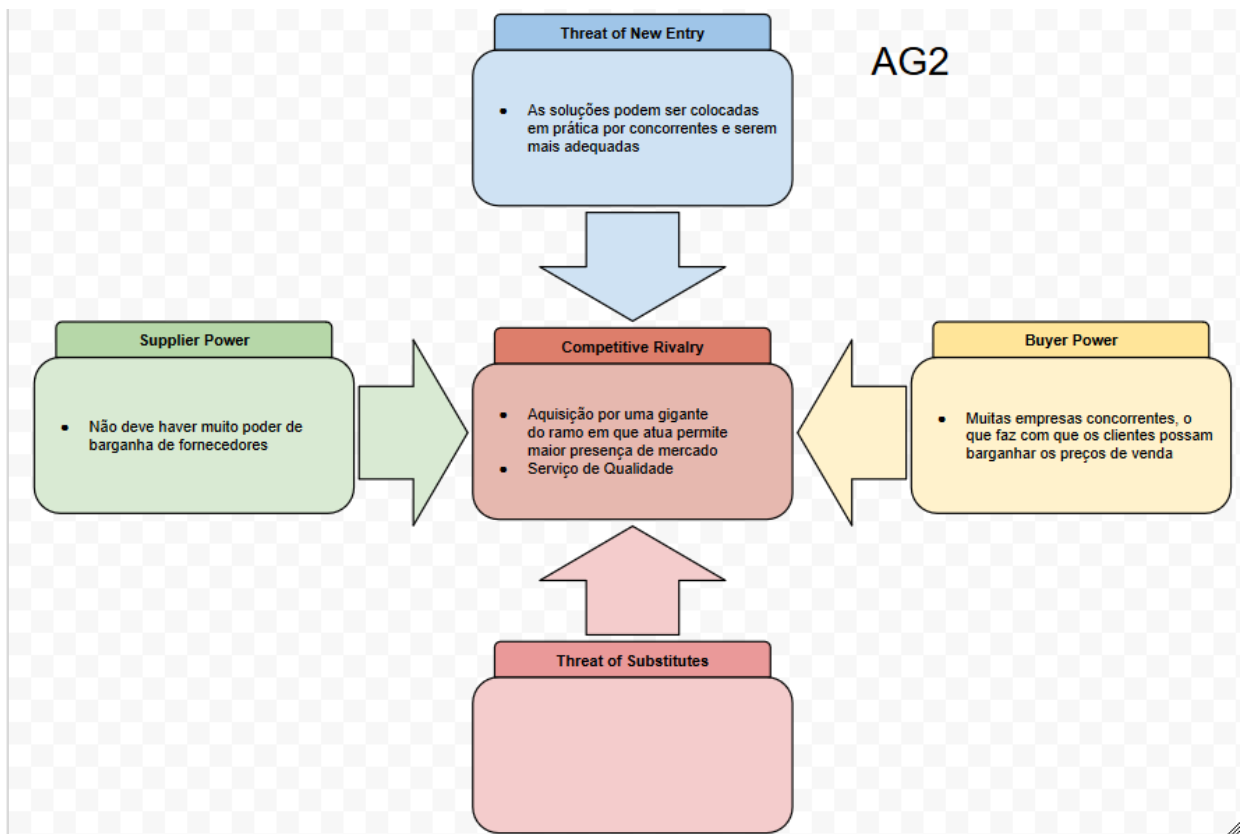
<https://docs.google.com/drawings/d/12i947X3UzhEPckH9-YAuYiWqinGlrMBpmNAGyx6Jibs>

Matriz SWOT



<https://docs.google.com/drawings/d/1nfJI9yW0q1bwC8QKyl6yUuXt6bMBUt6yAfods8yZzC8>

Forças Competitivas de PORTER



<https://docs.google.com/drawings/d/1dC04Twwc44LrBOjnYLawUofwMHqzUt-OWfyhkrxVnfy>

3. Análise Comparada

Neste grupo de cases formado por AG2 e Zero Defect foi possível compreender melhor o empreendedorismo e até mesmo se espelhar na carreira dos profissionais que palestraram a respeito.

Acredito que Zero Defect, apesar de ser bem menor em número de colaboradores, faturamento e clientes, parece ser uma empresa em crescimento constante, e segundo Rafael Krug, um de seus sócios, com a mudança de atitude e reposicionamento da marca, a empresa tende a ganhar cada vez mais o mercado exterior. Já Cesar Vez já atingiu a independência financeira, pois além de ter contribuído com a AG2 que já possui uma enorme gama de clientes, alguns deles extremamente consolidados em seus setores, tendo muito mais colaboradores e um maior faturamento, possui diversos outros investimentos que lhe renderão cada vez mais frutos no futuro.

Acredito portanto que a Zero Defect parece ser uma aposta e um bom lugar para iniciar no mercado de trabalho para quem possui interesse na área de testes de software, enquanto que a AG2, já comprada pela Publicis, parece estar mais estável num ponto mais alto. Pessoalmente, me atrai mais a ideia de apostar na Zero Defect quanto empresa, enquanto enxergo em Cesar Vaz um modelo de sucesso pessoal e profissional que Rafael Krug ainda não alcançou, mas que está em busca e através do seu trabalho tem tudo para atingir.