

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

Codinome: LOOT

Grupo A – Empresas Emergentes

1. Análise de Cases Individualmente¹

a) beeIT

Sobre o empreendedor:

O CEO Sandro Pinheiro, palestrante do case, possui mestrado em Sistemas de Informação pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e pós-graduação na Universidade Luterana do Brasil (ULBRA), além de outras competências na área como certificado Scrum Master. O mesmo possui uma vasta experiência profissional na área de TI e desenvolvimento, tendo atuado por anos como desenvolvedor e analista de sistemas em diversas empresas.

Entre as habilidades essenciais para um empreendedor, nas palavras do próprio palestrante, estão essencialmente “viver para aprender, ter sangue nos olhos, ser persistente, ter atitude e coerência, saber escolher os seus sócios e por último, mas não menos importante, ter humildade”.

Sandro relatou também que existem muitos desafios para empreender, desafios estes que a beeIT e seu CEO batalham para superar. Entre estes, estão a habilidade de gerenciar pessoas, o pagamento de salários, conseguir crescer com padrão de qualidade, a busca por conhecimento e mercado e, um ponto que considerou de suma importância, o marketing.

Sobre a empresa:

Empresa fundada em 2006, a beeIT busca a sustentabilidade por meio de parcerias e oferece soluções inovadoras para sistemas de saúde através de softwares de gestão e integração. Uma das suas principais soluções é o Leithos, apresentado na Medica – um dos eventos mais importantes do calendário médico-hospitalar, realizado na Alemanha.

Liderada por Sandro Pinheiro e seus sócios, a empresa tornou-se uma startup apenas em 2015, e encontra-se atualmente encubada no Centro de Empreendimentos em Informática (CEI) da UFRGS – um de seus principais parceiros. Outro importante parceiro da empresa é o Hospital Santa Casa de Misericórdia de Porto Alegre. Dentre parceiros e investidores, a empresa buscou apoio financeiro nos familiares – pai, irmão e tio – do CEO da empresa, Sandro.

A motivação da empresa é acreditar no que faz e na necessidade de seus sistemas de saúde no mercado. A beeIT também aposta no uso de Inteligência Artificial em suas aplicações para análise de prioridades de atendimentos. Porém, segundo relatos do palestrante, em diversos momentos a empresa passou por dificuldades, tendo inclusive que mudar de endereço e re¹alocar o foco. Sandro havia estipulado um prazo para que o negócio desse certo, e caso não conseguisse, desistiria. O “click” da empresa ocorreu justamente no limite deste prazo, e desde então a empresa tem conseguido seus objetivos e se manter no positivo, tendo inclusive um valor de mercado atual estimado em R\$ 350.000,00.

1. Não pude comparecer ao primeiro case por motivos pessoais.

b) DeepX

Sobre o empreendedor:

O case da empresa DeepX foi apresentado por um de seus funcionários, Lisardo Kist, ex-aluno de ciência da computação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), e por motivos pessoais, não concluiu o curso de graduação. Lisardo é ex-aluno de direito, também da UFRGS.

Antes de ser contratado pela DeepX, desempenhou sua função em uma empresa de atuação nacional no setor portuário. Possui uma grande experiência na área de desenvolvimento mobile, com vários projetos pessoais, dentre eles, um aplicativo que gera receitas culinárias conforme os ingredientes especificados pelo seu usuário. Aplicativo este, que foi um dos motivos pelo qual a empresa DeepX o buscou para compor sua equipe. Dentre as diversas qualidades de Lisardo, a própria empresa – através da funcionária responsável por recrutá-lo – afirma que este possui além da competência específica em desenvolvimento, um vasto conhecimento em outras áreas, ratificada inclusive pelo tempo que cursou direito.

Lisardo, durante a palestra, observou o quanto acha importante que os alunos façam intercâmbio, pois considera que o nível de dificuldade das universidades estrangeiras é semelhante ao encontrado na UFRGS. Frisou também que, em sua opinião, Porto Alegre possui excelente mão de obra para a área da computação, e que esta deveria ser melhor aproveitada. Em determinado momento, completou ainda que “A ideia inicial não vale nada, o que funciona é a comutação de ideias, a inovação e a prática”.

Sobre a empresa:

A DeepX é uma empresa estadunidense dinâmica e inovadora que existe há 6 anos no mercado e que viu no Brasil uma oportunidade de investimento, compondo assim uma equipe, da qual Lisardo faz parte.

Inicialmente a empresa investia em desenvolvimento de aplicativos, como é o caso da rede social anônima Unseen – que fazia uso de Machine Learning para reconhecimento de pessoas – e que com o tempo acabou estagnando em sua evolução não obtendo as receitas imaginadas. Atualmente o foco da mesma está dividido entre teste de produtos e consultorias.

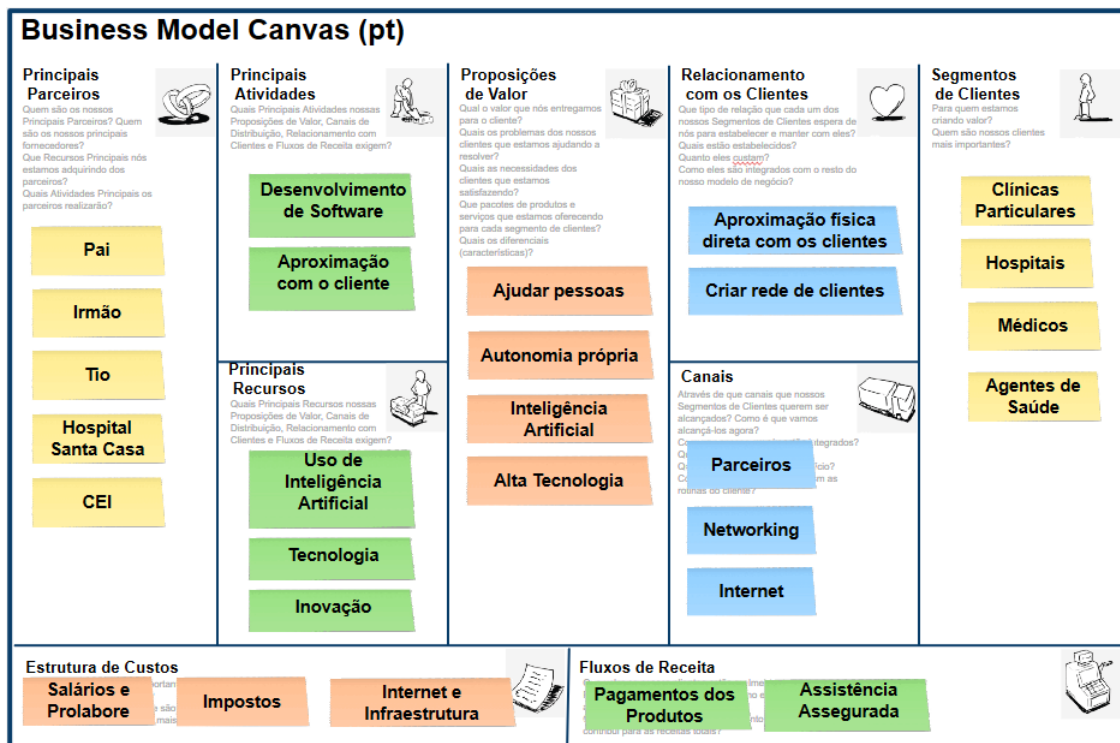
Situada em Porto Alegre, com uma equipe de 16 colaboradores, segundo Lisardo, a empresa não espera obter lucro, mas crescimento de usuários nos aplicativos que desenvolve, recebendo investimentos para tal. Mesmo assim há ganhos, pois a empresa fatura mais do que gasta (com gastos estipulados pelo palestrante de aproximadamente R\$ 1.000.000,00), mas gasta-se tudo em investimentos, escolhendo problemas para consultoria – vendendo seu conhecimento, identificando o problema e auxiliando com inteligência.

A empresa já chegou a recusar um grande cliente, pois não considerava proveitoso desenvolver em C# – uma tecnologia considerada ultrapassada por Lisardo – e também por não ter autonomia durante o projeto, dependendo de um arquiteto contratado pelo cliente para determinar como o produto seria feito. Atualmente, o maior cliente da DeepX é uma empresa de CrossFit (uma das maiores dos EUA), que atingiu a marca de 70 mil usuários no sistema desenvolvido pela DeepX, e mais de 30 mil em apenas um dia.

2. Análise Qualitativa das Empresas

a) beeIT

Business Model Canvas



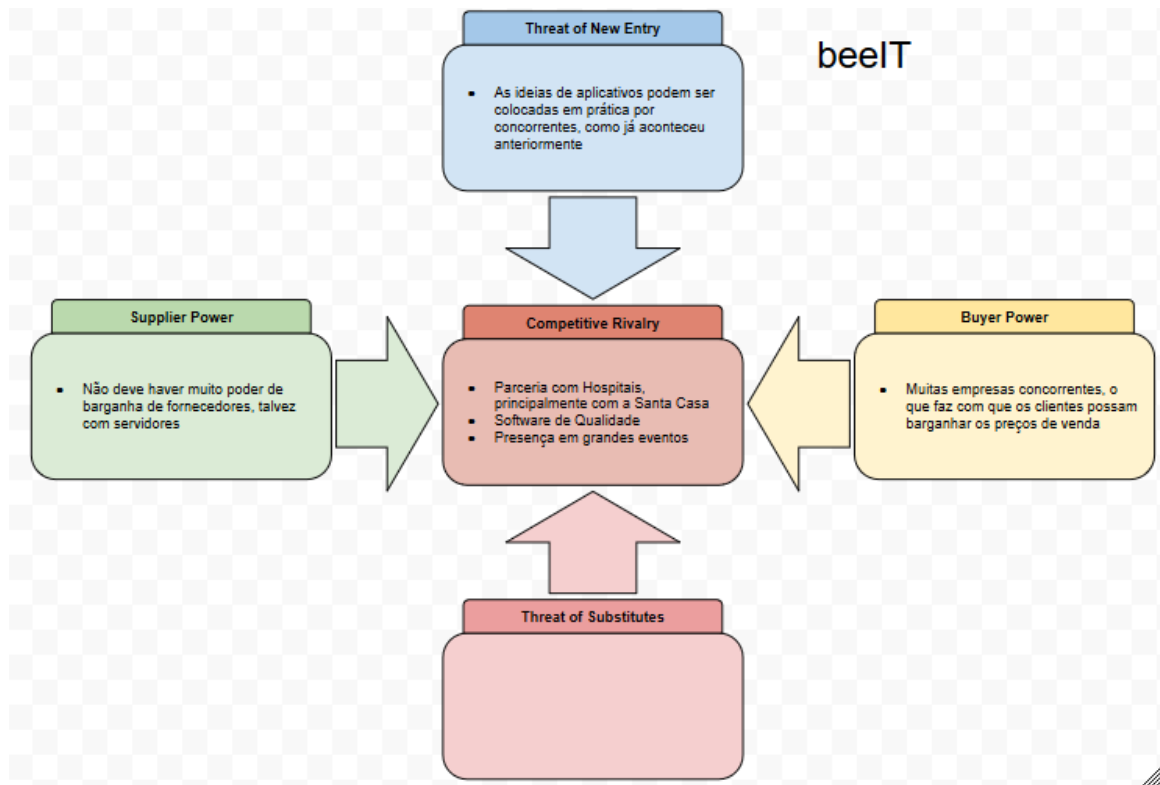
https://drive.google.com/open?id=19MCldIcfYG8Q_10p5UPgzXFmX10OBjcTo3RGhViIjn0

Matriz SWOT

Strengths S	Weaknesses W
<ul style="list-style-type: none"> A ideia de usar Inteligência Artificial na análise de prioridade de atendimentos 	<ul style="list-style-type: none"> A empresa ainda não ter uma sede com infraestrutura própria pode atrapalhar A necessidade de atrair investimentos
Opportunities O	Threats T
<ul style="list-style-type: none"> A parceria com o Hospital Santa Casa dá vantagem sobre a concorrência, pois aproxima a empresa de clientes e fornecedores Presença na Medica (feira na Alemanha) dá maior visibilidade a marca/empresa 	<ul style="list-style-type: none"> Várias empresas produzem as mesmas soluções e se tiverem maiores investimentos, podem dominar o mercado

https://drive.google.com/open?id=1qCIB96XUJHnl_Lot61ZxN9PIvCwiJ53PufOb3VpO4Pw

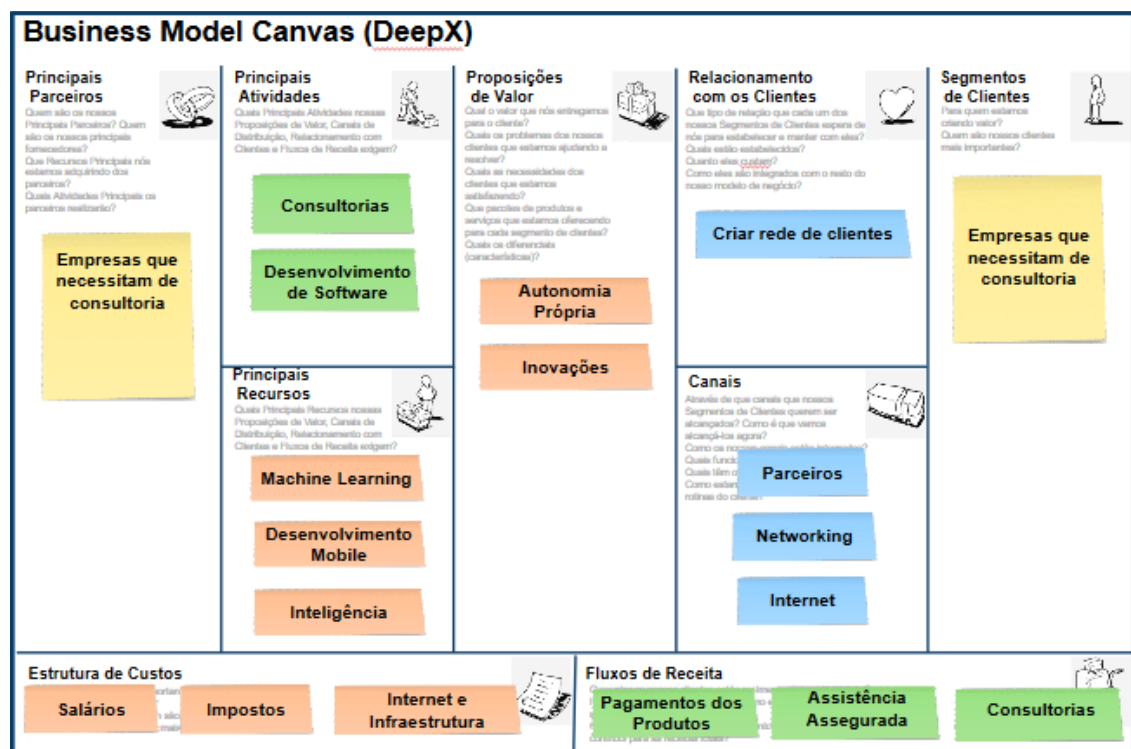
Forças Competitivas de PORTER



<https://drive.google.com/open?id=1YU1o6zkydiTqQANATgoVkfmad5PyyyQ3v7A6XRvW9Y8>

b) DeepX

Business Model Canvas



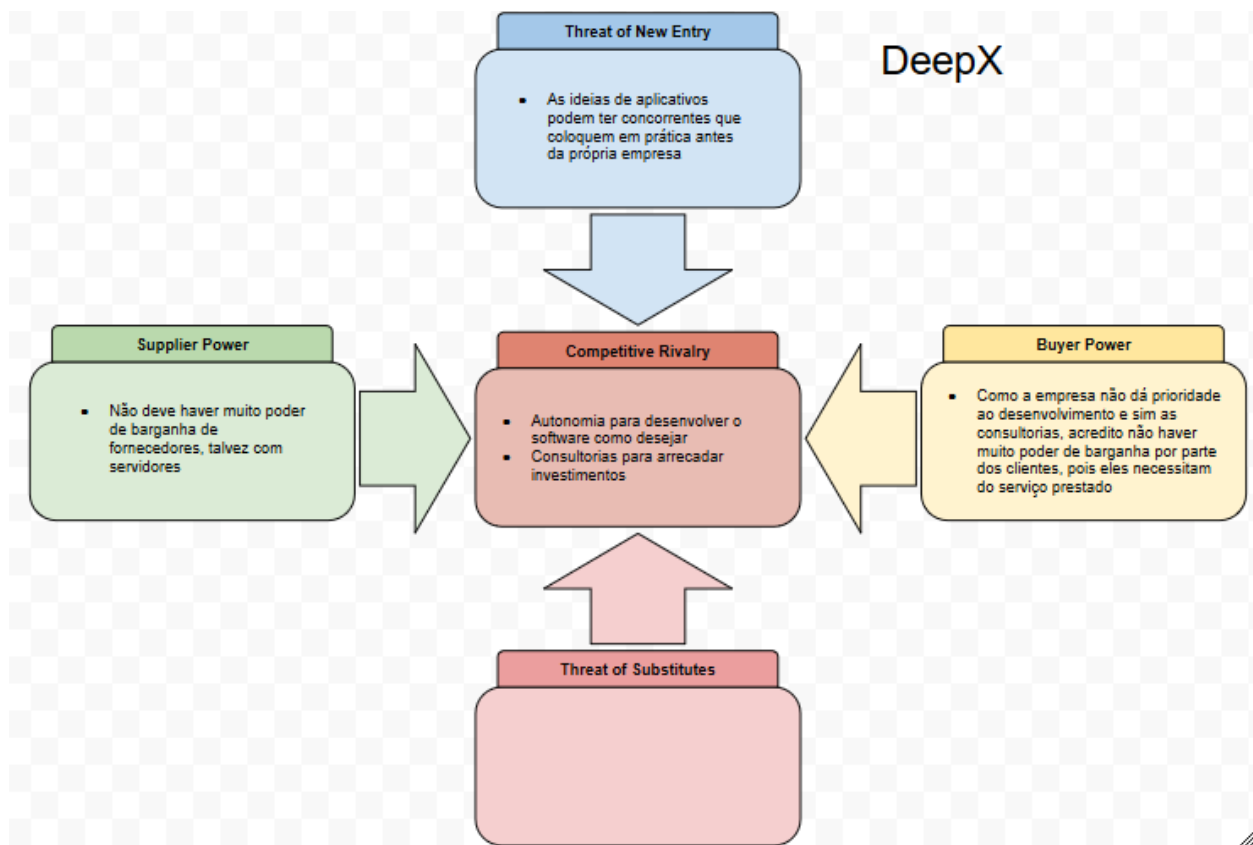
https://drive.google.com/open?id=1kjO8-lOqhevvtOXazU_MmQ0PHEyYlMo7Cn700gojJI

Matriz SWOT

Strengths S <ul style="list-style-type: none"> A empresa presta consultorias como forma de garantir lucro, assim obtém mais dinheiro para investir no desenvolvimento de novos aplicativos Time com foco metade nas consultorias e metade no desenvolvimento 	Weaknesses W <ul style="list-style-type: none"> A empresa aparenta não ter um foco para desenvolvimento, o que muitas vezes pode atrapalhar
Opportunities O <ul style="list-style-type: none"> Possibilidade de produzir aplicativos para qualquer área 	Threats T <ul style="list-style-type: none"> Muitas empresas concorrentes podem se apropriar das ideias da empresa e criar aplicativos similares

<https://drive.google.com/open?id=13v3fc5IAefP29wlrDEcZUyGybHfS4FFHTuqKFWjXago>

Forças Competitivas de PORTER



<https://drive.google.com/open?id=11esTxixGMXGX0BFvYheRW17O1JtEPcQoqDUeX-ROpk>

3. Análise Comparada

Acredito que ambas as empresas mostraram pontos positivos e negativos durante a apresentação dos cases. Ambas parecem estar em crescimento, estabelecendo-se no mercado, apesar de terem falhado anteriormente.

No entanto, a beeIT parece ter um foco específico, o que garante que ao encontrar clientes, possa produzir exatamente o que o mercado espera, usando de seus conhecimentos prévios e inovações – que é o que a empresa busca. Porém, esta empresa precisa sempre atrair investidores para que possa custear suas soluções, o que muitas vezes torna-se um empecilho, como o próprio palestrante declarou. Já a DeepX se utiliza dos lucros obtidos através das consultorias que presta a empresas, desta forma não necessita ir atrás de investidores para seus aplicativos, mas pode concentrar todos os seus lucros em investimentos diretos aos softwares que deseja produzir. Por um outro lado, a DeepX não tem um foco específico no mercado, o que pode atrapalhar, pois a empresa não se estabeleceu ainda em nenhuma área.

De minha parte acredito que, se fosse preciso apostar em uma empresa dentre as duas, apostaria na DeepX, pois ela tem uma certa independência que a beeIT ainda não foi capaz de conseguir. A DeepX possui infraestrutura própria, uma equipe maior e que pode revesar o foco entre desenvolvimento e prestação de consultorias, gerando investimentos sem a necessidade de parceiros diretos. Enquanto a beeIT ainda me parece uma empresa em fase inicial, vejo na DeepX uma certa consolidação, esta forte o suficiente para fazer com que a empresa tome decisões por si, crie os aplicativos e soluções que desejar, sem a necessidade de obter lucros com os mesmos.