

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

Codinome: LOOT

Grupo B

1. Análise de Cases Individualmente

a) Zipernet

Sobre o empreendedor:

O case da foi apresentado por Gabriel Moser, que possui Bacharelado e Mestrado em Ciência da Computação na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), além de 11 anos de experiência com gestão de times de desenvolvimento e 13 anos de experiência com desenvolvimento de soluções de software.

No início de sua carreira profissional, Gabriel foi bolsista da Faculdade de Educação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (FACED), onde aprendeu PHP e logo após, tornou-se estagiário na Nitrodev durante 4 meses. Então assumiu o cargo de programador da empresa Reweb, onde desenvolveu suas habilidades como gerente de projeto, função esta que também desempenhou na Mobiltec. Depois de ter adquirido uma certa experiência profissional, Gabriel decidiu que era a hora de se tornar empreendedor (sem investimento inicial). No ano de 2011, voltou a Reweb, empresa esta que lhe trouxe muitos clientes para a Zipernet. Atualmente, Gabriel vive em Barcelona – onde chegou a dar aulas de programação com o projeto pessoal HoneyCoach – e ainda desempenha a função de consultor e COO da empresa Reweb, além da função de CEO da Zipernet.

Segundo o palestrante, um bom empreendedor deve buscar oportunidades e ter iniciativa, correr riscos calculados, ter persistência, comprometimento, estabelecer metas e objetivos, ter planejamento, independência e autoconfiança. Dentre as estratégias adotadas por Gabriel, as principais são: manter parcerias, investir na divulgação da marca, não perder clientes, atendimento dedicado e verdadeiro, um bom ambiente de trabalho e aprender a priorizar. Gabriel relatou também que deve haver um equilíbrio ideal entre ganhar dinheiro, ambiente de trabalho favorável e o aprendizado.

Gabriel encerrou a palestra com dicas sobre ser um empresário, e como deve-se controlar o próprio horário, ter paciência e ambição. É preciso ter boas relações (networking), analisar o mercado antes de dedicar tempo as ideias, ser positivo e confiar na própria capacidade, buscar oportunidades, estudar sempre que possível e cuidar tanto da vida profissional como da pessoal.

Sobre a empresa:

Empresa fundada em 2007, a Zipernet desenvolve sistemas e soluções inovadoras para aumentar a produtividade na gestão de empresas através de conhecimento e colaboração. Dentre seus principais produtos da Zipernet estão: Skywork (RP) para pequenas empresas, Skyflow para grandes empresas, StockNow com foco no varejo e FinanceWay com foco em construtoras e assessorias de crédito. A startup ainda desenvolve produtos customizados e portais corporativos, como para empresas Fruki e Tintas Killing.

Com faturamento aproximado entre R\$ 40.000,00 e R\$ 50.000,00, a estimativa de Gabriel é que a empresa atualmente tenha um valor de mercado de R\$ 800.000,00, gerando lucro recorrente, software como serviço (sustentabilidade).

b) CWI Software

Sobre o empreendedor:

O case da empresa CWI Software foi apresentado por um de seus donos, o empresário James Bajczuk, que possui graduação em ciência da computação na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). O palestrante também possui cursos de pós-graduação (UFRGS, PUC, London Business School), pós-graduação em liderança e gestão organizacional (FranklinCovey Brasil) e uma MBA de duração de 3 anos em Harvard sobre Negociação e OPM.

A carreira profissional de James iniciou no ano de 1990 com estágios no Banco do Brasil e posteriormente como programador na GauchaCar. Após a graduação, James trabalhou na empresa Comerlato & Shuster, empresa muito elogiada por ele, e local onde o mesmo voltaria a trabalhar no futuro antes de decidir tornar-se empreendedor. Porém, nas suas palavras “quando voltei, a empresa já não era mais a mesma”. Entre esse período de início e volta a Comerlato & Shuster, James trabalhou por cinco anos na empresa Pactum.

Após a sua saída da Comerlato & Shuster, James finalmente entrou na CWI Software. “A CWI era menos reconhecida, menos organizada”, segundo o palestrante. Entre os anos de 2002 e 2004, James tornou-se sócio da CWI Software e também resolveu abandonar um projeto pessoal de mestrado.

Em 2013, após alguns problemas internos, apenas James Bajczuk e Márcio André Pontes Tesser permaneceram na sociedade, com divisão das cotas da empresa em 49% e 51% respectivamente. Atualmente James desempenha a função de Vice-Presidente e COO da CWI Software, sendo responsável pela venda e entrega de software.

Dentre algumas das principais dicas deixadas pelo palestrante, elenco as que considero as mais importantes: ter foco, ser competitivo, posicionar-se sempre, ser empático, aprender a dizer não, ser íntegro e verdadeiro, evitar ambientes e pessoas negativas, zelar pela reputação e credibilidade, viver em equilíbrio, ser simples, porém ousado e impactante.

Sobre a empresa:

Fundada em 1991, a CWI Software desenvolve soluções e sistemas de TI com base nas necessidades específicas de empresas de médio a grande porte em âmbito global. A empresa trabalhou com as tecnologias ZIM e Oracle até os anos 2000. Atualmente possui mais de 100 clientes ativos (nacionais e multinacionais) e mais de 750 colaboradores, utilizando-se de metodologia própria e desenvolvimento ágil, trazendo serviços de desenvolvimento e pacotes de gestão. A empresa conta ainda com cinco unidades, São Leopoldo, Porto Alegre e Caxias do Sul (RS), São Paulo (SP) e Rio de Janeiro (RJ).

Trabalhando com informática estratégica (ganha quem tiver a solução mais adequada), e com negócios em financeiro, varejo, e-commerce, tecnologia, transportes, saúde, educação, serviços e indústria, alguns dos principais clientes da CWI Software são: Marcopolo, Editora Abril, Renner, Coca-Cola, Terra, Unimed, Grupo RBS, Sicredi, Walmart, Colombo, Dell, PUCRS, entre outros.

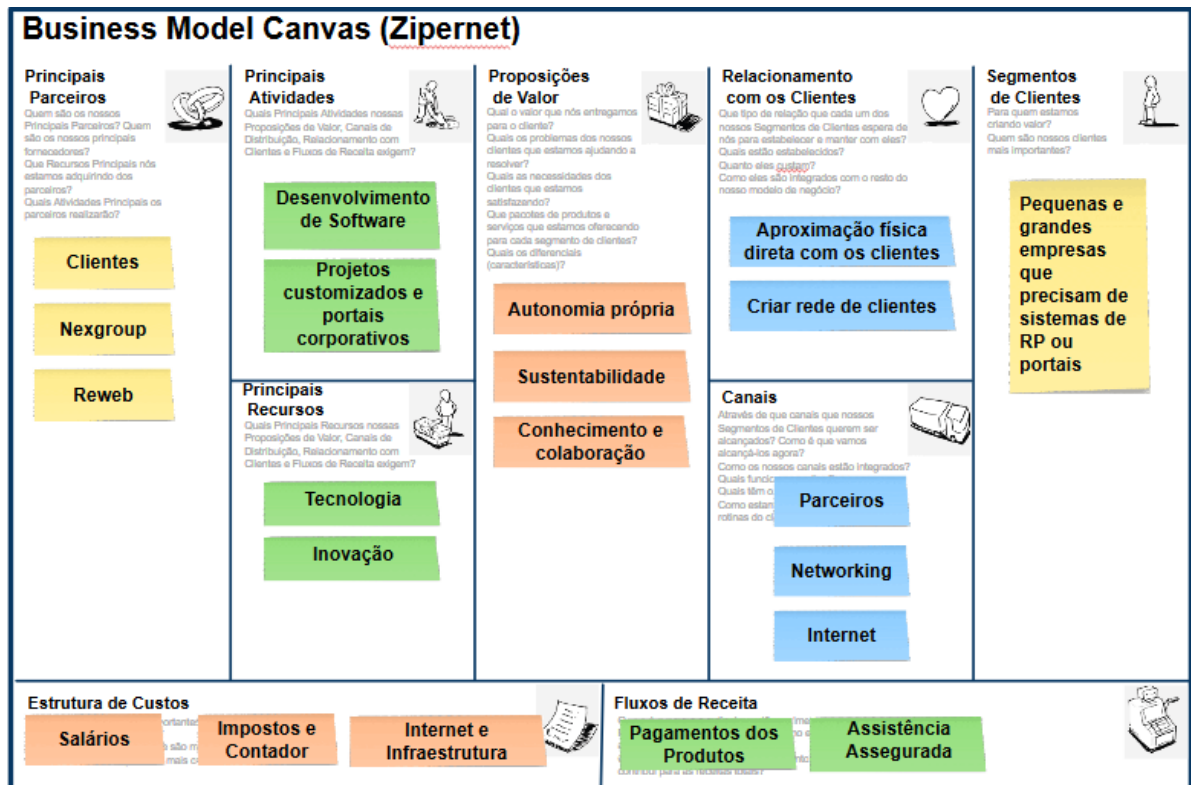
Para o futuro (até 2020), a empresa continuará trabalhando com ágil e focada em “Engenharia de Software”, e espera ter uma cultura e estrutura consolidada, com políticas e responsabilidades claras, solidez administrativa, fiscal, financeira, trabalhista

e, principalmente técnica. Também tem-se a expectativa de manter a forte relação com colaboradores (aplicação de Pesquisas de Satisfação), o compartilhamento de conhecimento, mais autonomia e organização em microempresas (“Customer Centric”). A empresa continuará cada vez mais a apostar no seu programa de formação “Projeto Crescer”, para captura de novos talentos, o que nas palavras do palestrante “é uma atividade em que todos ganham, clientes, colaboradores e a própria empresa”.

2. Análise Qualitativa das Empresas

a) Zipernet

Business Model Canvas



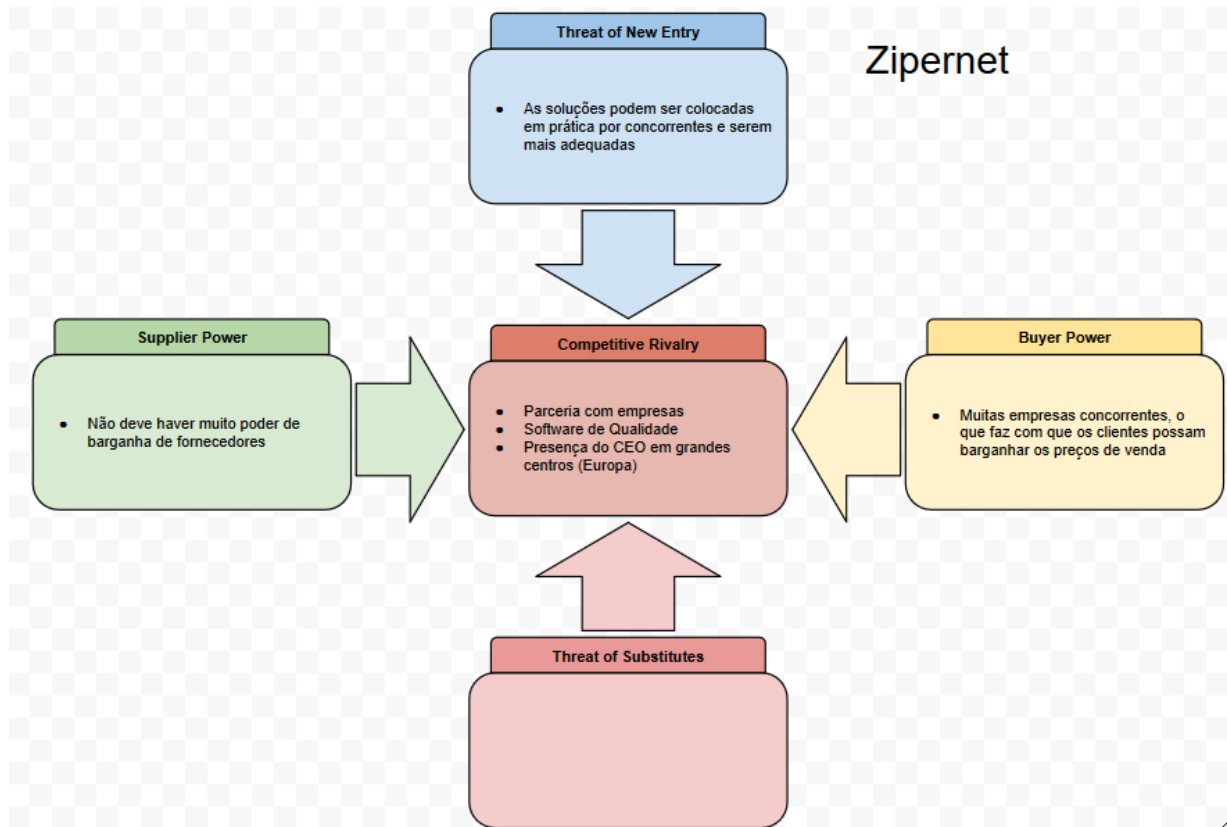
<https://drive.google.com/open?id=1mG81dYqwjXUb4jSSbpJTxxw15hYRmOXDv1b5EsKirBwo>

Matriz SWOT

Strengths S	Weaknesses W
<ul style="list-style-type: none"> Experiência em projetos customizados para gestão de empresas 	<ul style="list-style-type: none"> A empresa ter seu poder dividido em dois sócios apenas pode ser considerada uma fraqueza
Opportunities O	Threats T
<ul style="list-style-type: none"> Possibilidade de produzir aplicativos para qualquer área 	<ul style="list-style-type: none"> Muitas empresas concorrentes podem criar soluções melhores

<https://drive.google.com/open?id=1NfebONG0qouXMqjeNTGwhYu0A-KUEIzTeOLuIYbPsgw>

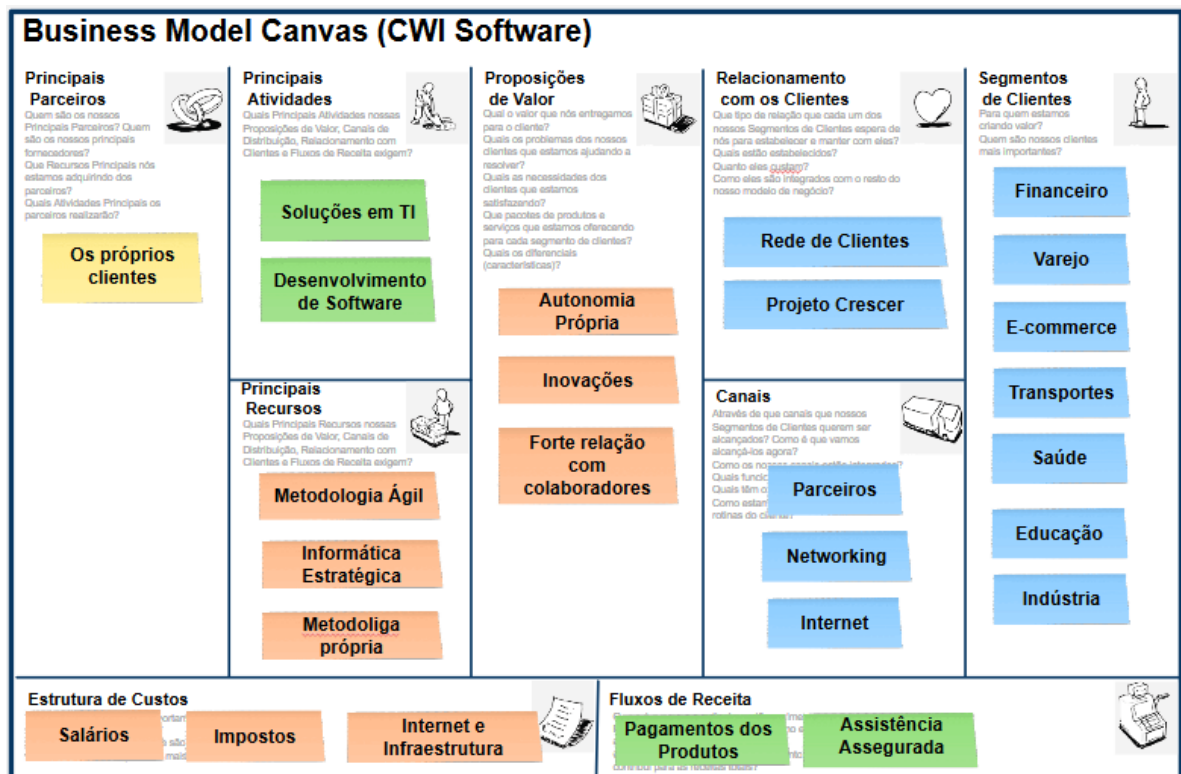
Forças Competitivas de PORTER



<https://drive.google.com/open?id=1O0kDUvI5gaZGAzJs8ILBGUh2HOlwGDUUby45fX0iUd4>

b) CWI Software

Business Model Canvas



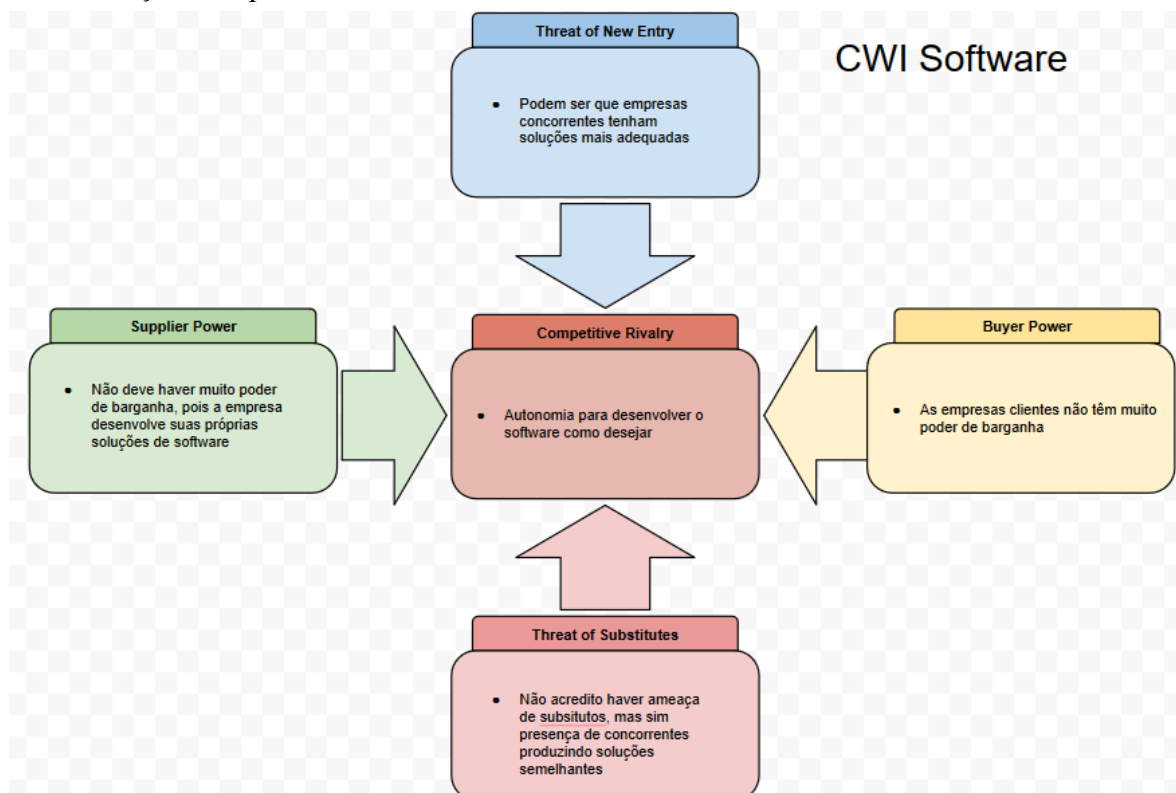
<https://drive.google.com/open?id=1l8igu5A1OWRXzBWshryd-9umaEVQDX3J970seVEick0>

Matriz SWOT

Strengths S	Weaknesses W
<ul style="list-style-type: none"> • Empresa já bastante consolidada no mercado com uma vasta gama de clientes em diversos setores • Cultura da flexibilidade, objetividade e execução • Informática estratégica 	<ul style="list-style-type: none"> • A sociedade se concentrar em apenas duas pessoas
Opportunities O	Threats T
<ul style="list-style-type: none"> • Programa de captação de talentos (Projeto Crescer) aproxima cliente, colaborador e a empresa e todos ganham com isto 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas concorrentes que podem produzir soluções de TI mais adequadas

<https://drive.google.com/open?id=1GKEatSCeSKxUDwHWSXPIdmWyh9TR3zbbOT4cyMt09u4>

Forças Competitivas de PORTER



https://drive.google.com/open?id=13S8oY8KG0afrYkxoVtImxECV11_B-MSeAQ8IBoZ69NQ

3. Análise Comparada

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

Acredito que Zipernet, apesar de ser bem menor em número de colaboradores, faturamento e clientes, parece ser uma empresa em crescimento constante, e seu CEO, Gabriel Moser, aparenta depender bem menos de seus ganhos, pois ainda mantém contatos e projetos pessoais em paralelo, como com a própria Reweb, onde desempenha a função de COO e consultor. Já James Bajczuk aparenta estar um pouco além, pois a CWI Software já possui uma enorme gama de clientes, alguns deles extremamente consolidados em seus setores, tendo muito mais colaboradores e unidades.

Acredito portanto que a Zipernet é muito mais uma aposta do que a CWI, mas que ambas as empresas e seus donos estão além do caminho certo, tendo já carreiras de sucesso, e mais do que isso, muito mais a acrescentar com o passar do tempo.