

A primeira empresa incubada na universidade

Empresa: CIENTEC
Incubadora: CENTEV-UFV
Autoria: Sérgio Yoshio Mitsugui
Tutoria: Mara Veit

INTRODUÇÃO

No final dos anos 90, entre as chamadas economias emergentes, a brasileira era uma das que mais sofria com os efeitos da redução mundial nos financiamentos externos. As reservas internacionais do Brasil caíram durante meses seguidos e as previsões sobre o crescimento do PIB brasileiro apontavam para taxas negativas. Em resposta, o governo brasileiro impôs a elevação das taxas de juros, porém, o custo financeiro sofreu aumento e os empréstimos foram inibidos. Para compensar, as empresas cortaram o número de funcionários, fato que fez aumentar o número de desemprego. Como consequência, houve queda nas vendas, na produção e na expansão econômica.

Nessa mesma época, no município de Viçosa, localizado na Zona da Mata mineira, a economia era baseada no comércio e na prestação de serviços voltados para o setor imobiliário, construção civil, alimentação e, principalmente, a educação. A economia local estava em pleno crescimento, em grande parte demandada pela Universidade Federal de Viçosa. Cumprindo a política do governo federal de criação de novos cursos e de aumento do número de vagas nas universidades brasileiras, a UFV criou diversos cursos de graduação e alguns de pós-graduação. Muitos estudantes e professores chegavam de várias regiões do Brasil e do exterior. Como consequência, diversas instituições privadas de ensino foram criadas, na mesma medida em que a cidade aumentava a disponibilidade de mão-de-obra e melhorava a infraestrutura de seus serviços.

O ambiente era propício para a inovação, pois a Universidade Federal de Viçosa comemorava os seus 71 anos, no mesmo dia em que inaugurava as atividades da sua primeira incubadora, tendo assinado o primeiro contrato de incubação no dia 28 de agosto de 1997, período em que o movimento nacional de incubadoras de empresas estava retomando a sua força. Em apenas um ano, o movimento dobrou o número de incubadoras.

A globalização dos mercados e os avanços tecnológicos – principalmente nas áreas de tecnologias da informação, computação e comunicação –, assim como a necessidade de se incorporar novos conhecimentos às atividades produtivas, têm provocado mudanças radicais nos modos de gestão das empresas. A introdução das inovações tecnológicas e organizacionais torna-se cada vez mais dependente da capacidade de gerenciar o conhecimento e interagir como os outros setores do agronegócio. Além disso, tais inovações são incorporadas ao setor sem ter uma estratégia e um planejamento prévio da necessidade de aplicações (Oliveira, 1990).

A Cientec, Consultoria e Desenvolvimento de Sistemas Ltda, foi criada a partir da Agrotecnologia e, esta, por sua vez, da Agromídia, empresa pioneira na Incubadora de Base Tecnológica Centev/UFV, no ano de 1997, formada por um grupo de quatro professores. Inicialmente, a empresa era formada apenas por pesquisadores da UFV e atuava em três áreas distintas, desenvolvimento de sistemas, representação comercial de estações meteorológicas e produção de CD-ROMs para multimídia.

Na fase inicial e no período de incubação, a empresa viveu grandes momentos em sua trajetória empresarial e prestou diversos serviços para importantes clientes, promovendo, assim, a formação de grande parte da mão-de-obra empregada no mercado local e regional. Para tentar manter-se no mercado, a empresa, durante a incubação, foi subdividida em duas – Agromídia e Agrotecnologia. Posteriormente, após o período de incubação, como Cientec, a empresa procurou minimizar os problemas de gestão

e definir melhor as responsabilidades dos sócios no empreendimento, além de reafirmar a proposta da empresa em reerguer o negócio com foco em desenvolvimento de sistemas.

No ano de 2000, a Agrotecnologia estava vivendo a sua pior fase, em relação ao resultado do negócio. Nesse período, juntamente com os dois professores-empresários, participavam da empresa os funcionários Paulo Márcio de Freitas, seu primo Alessandro de Freitas Teixeira e o amigo Anderson Francisco da Silva, ex-bolsistas da universidade. *“Este aprendizado foi a chance que faltava para concretizar um sonho”*, lembra Paulo, o principal responsável pela compra da empresa.

ONDE E COMO TUDO COMEÇOU

O analista de sistema Paulo Márcio de Freitas, nascido e criado em Muriaé, Minas Gerais, passou boa parte de suas férias de infância no sítio dos avós em Viçosa. Quando teve oportunidade de aprimorar seus estudos, optou pelo curso de computação na UFV – Universidade Federal de Viçosa.

Durante o curso de graduação, indicado pelo primo Alessandro, começou a trabalhar no projeto de desenvolvimento de um software na área de irrigação do Departamento de Engenharia Agrícola da UFV. *“Nessa época eu já estava pensando na possibilidade de abrir o meu próprio negócio”* recorda, e desde então, passou a compartilhar esse sonho com o primo e um amigo. A expectativa do empreendedor era abrir a empresa já com um produto definido e que pudesse ser o “carro-chefe do negócio”, com o poder de conquistar clientes no mercado e a tão sonhada auto-sustentabilidade do empreendimento.

Após a sua formatura no curso, mudou-se para Belo Horizonte para fazer um curso de pós-graduação, mas não desistiu da idéia, do sonho, sempre pensando na futura empresa. Ao concluir o curso, no início de 1998, foi convidado para trabalhar na empresa incubada Agrotecnologia, que estava na fase de reestruturação

na cidade de Viçosa. Para Paulo a experiência foi positiva: *“Isso foi muito bom, pois tive a oportunidade de acompanhar o início de uma nova empresa, na qual pude conhecer as dificuldades iniciais, para evitá-las posteriormente”*.

A Agrotecnologia graduou-se da incubadora Centev/UFV no ano de 2000, mas não conseguia manter a rentabilidade desejada e sustentabilidade necessária. Os sócios-professores não sabiam mais o que fazer e quais rumos poderiam tomar para vencer as dificuldades que se apresentavam na gestão do empreendimento. Foi então que perceberam que a idéia de vendê-la poderia ser a única opção para a sua permanência no mercado.

Antes mesmo de assumir o comando da empresa, o empreendedor, ainda funcionário, já havia imaginado algumas estratégias para melhorar a situação do negócio. Apesar da decisão de assumir a direção do negócio ter sido relativamente rápida, considerando os problemas que se apresentavam na gestão, foi muito bem pensada e discutida com os futuros sócios e vários parceiros envolvidos com a empresa.

Foi um momento crucial e de decisão muito pessoal, pois várias questões povoavam seu pensamento: optar em não fazer o mestrado; mudar-se de forma definitiva do grande centro para o interior; assumir o custo do investimento da compra da empresa e investir seu capital nesse empreendimento, dando continuidade ao negócio.

E foi com todas estas dúvidas e incertezas que Paulo Márcio resolveu dar continuidade ao empreendimento, aproveitando-se de um fato positivo que o ajudou a construir, como bolsista e funcionário, o título que a empresa possuía: empresa graduada da UFV. Esse resultado é que contribuiria, mais tarde, para dar solidez à estratégia do negócio.

Para os novos rumos e novos desafios, Paulo resolveu também criar um novo nome para a empresa: Cientec Consultoria e Desenvolvimento de Sistemas.

A RECEITA DA SOLUÇÃO E A NOVA EMPRESA

O desafio da empresa era aumentar o portfólio de produtos e serviços, ampliar a produção, o faturamento e o foco de atuação, tornando-se uma empresa especializada em análise e desenvolvimento de softwares de alto conteúdo científico, dentro das mais variadas áreas do agronegócio e recursos naturais. Essa mudança era inovadora e traria, naturalmente, grandes mudanças para os gestores, principalmente na área de marketing e colocação do produto no mercado.

Os primeiros clientes, estrategicamente pré-definidos, seriam os professores e pesquisadores da UFV, e também os ex-proprietários da antiga empresa, pois os softwares desenvolvidos, até então, necessitavam de novas versões. “*Aproveitar a experiência adquirida, foi o principal ingrediente*” lembra Paulo Márcio.

O primeiro resultado dessa estratégia ocorreu em dezembro de 2000, quando a Cientec lançou no mercado, em parceria com o Departamento de Engenharia Agrícola da UFV, a versão 3.5 do software Sisda – Sistema de Apoio à Decisão Agrícola.

Com o investimento realizado em marketing, rapidamente os novos clientes apareceram, pois os pesquisadores, cada vez mais, sentiam a necessidade de materializar num software, os resultados de suas pesquisas e, assim, facilitar a sua aplicação.

Para a felicidade dos novos empresários, a empresa havia sido contemplada com uma bolsa Bitec (Bolsas de Iniciação Tecnológica), programa de apoio ao desenvolvimento de pesquisas e estudos realizado por estudantes de graduação, de onde foi possível elaborar um novo plano de negócios, voltado para as novas estratégias, sob a orientação do Prof. Antônio Figueiredo Vieira do Departamento de Administração da UFV.

O grande desafio da empresa foi, então, convencer os pesquisadores e os clientes de que o conhecimento científico e aplicação no mercado poderiam andar juntos, oferecendo suporte técnico

aos usuários e investimento na melhoria do produto, inclusive para enfrentar os concorrentes.

APRIMORANDO PROCESSOS E INOVANDO EM PRODUTOS

O primeiro produto da Cientec, criado nesse contexto propício para a inovação, foi lançado em 2001, com o nome de Mata Nativa, um software para análise fitossociológica para a elaboração de inventários e planos de manejo de florestas nativas. Esse produto foi resultado da parceria com pesquisadores do Departamento de Engenharia Florestal da UFV que, anteriormente, já haviam tentado lançar um produto similar no mercado, mas sem sucesso. Em junho desse mesmo ano, foi lançado no mercado o software Aspensor – Sistema para dimensionamento e análise de custo de projetos de irrigação por aspersão convencional.

Em 2002, a Cientec muda-se para uma nova sede, ampliando o espaço físico de sua fábrica de software. Na busca pela melhoria contínua e pela qualidade em seus produtos e serviços, a Cientec inicia a implantação do Programa Sebrae de Qualidade Total, oferecido pelo Sebrae Minas, que contribuiu, de forma significativa, para estruturar os processos internos da empresa e garantir a qualidade dos produtos ofertados aos clientes, sendo certificada no ano seguinte.

Em outubro de 2003, a Cientec lançou o software Irriga – Sistema de apoio à decisão na área de agricultura irrigada, em parceria com o Grupo de Estudos e Soluções para Agricultura Irrigada (GESAI) do Departamento de Engenharia Agrícola da UFV, cujos resultados foram muito promissores. A empresa buscava ocupar um espaço inexistente no mercado.

Outro produto é lançado em outubro de 2004, o software Gotecedor – Sistema para dimensionamento e análise de custo de projetos de irrigação por gotejamento. Também nesse período

a empresa realiza duas campanhas promocionais do software Mata Nativa, além de participar de eventos como congressos e simpósios da área florestal, com o objetivo de mostrar o produto e prospectar novos clientes. No mês de novembro do mesmo ano, o projeto do software Mata Nativa é selecionado pelo Programa EVTE – Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica, proposto pela parceria entre Centev/UFV, Funarbe, Sebrae Minas e Instituto Inovação. No final de 2004, a Cientec finaliza a padronização do processo de desenvolvimento de software, realiza o I Workshop interno, cujo tema foi “Processo de desenvolvimento de software em ambiente colaborativo” e promove a revisão do Programa de Qualidade Total, uniformizando todos os setores da empresa.

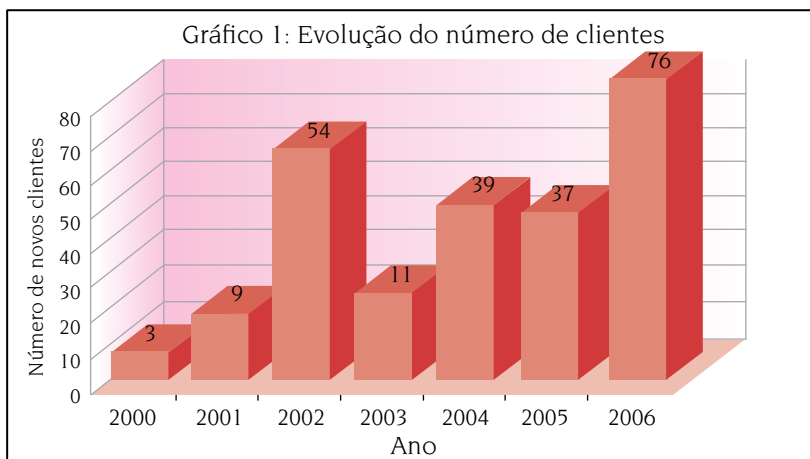
O ano de 2005 inicia com o EVTE do projeto do software Mata Nativa, com o apoio do Programa Sebraetec de fomento à tecnologia e em parceria com a UFV. Posteriormente, a empresa lança o Portal Corporativo da Cientec para uso interno e com diversas ferramentas de integração e comunicação com clientes. O mês de julho torna-se um marco para a empresa, pois é quando ela passa a contar com sede própria, ao comprar o imóvel onde encontra-se instalada, garantindo maior estabilidade e possibilitando, cada vez mais, investimentos na melhoria do ambiente de trabalho e nas instalações internas.

Outro momento significativo para a empresa, foi em agosto de 2005, quando a Cientec comemorou cinco anos de fundação, sendo considerada um caso de sucesso da Incubadora de Empresas de Base Tecnológica Centev/UFV. Como resultado desse crescimento e sustentação no mercado, no final do ano, a empresa, em parceria com pesquisadores da UFV, obteve aprovação de um projeto para desenvolvimento de um portal corporativo para a Fapemig e também a aprovação de um outro projeto que con-

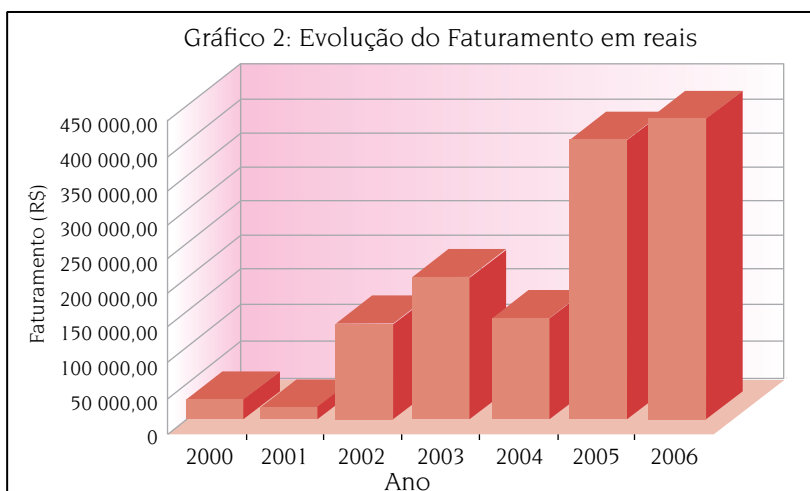
templou ou desenvolvimento de um sistema para gerenciamento de editais pelo edital PAPPE, da Fapemig.

Outras inovações e melhorias de produto deram início ao ano de 2006, quando a empresa lançou a versão dois do software Mata Nativa. Outro marco significativo para o empreendimento foi a participação da criação do Arranjo Produtivo Local de Tecnologia da Informação de Viçosa (TI Viçosa). Esse envolvimento com as empresas da região, de forma integrada e com foco no desenvolvimento do arranjo, poderá contribuir para o crescimento econômico do setor, dando sustentabilidade às inovações de processos de produtos da região. Nesse mesmo ano, a empresa firmou parceria com a Funarbe – Fundação Arthur Bernardes para desenvolvimento de um sistema integrado de gestão de convênios. Outro ponto importante foi a homenagem que a Cientec recebeu pela Incubadora de Empresas de Base Tecnológica Centev/UFV como Empresa Destaque em 2006, pelo seu desempenho, sucesso, inovação e empreendedorismo. No final desse mesmo ano, a Cientec concluiu a construção do seu framework na tecnologia Microsoft.NET e, com essa inovação, a empresa obteve um grande avanço tecnológico, dando mais qualidade e agilidade à sua fábrica de software.

Atualmente a empresa encontra-se na fase de crescimento ascendente, com diversos clientes importantes, como a Agência Nacional de Águas, Agência Nacional de Energia Elétrica, Companhia Vale do Rio Doce, Ibama, Petrobrás, Ministério do Desenvolvimento Agrário, Operador Nacional do Sistema Elétrico, entre outros. A evolução no número de clientes (gráfico 1) e o faturamento (gráfico 2) no período de 2000-2006 demonstram esse crescimento. Os dados demonstrados no gráfico 1 são também resultados do investimento em marketing nos seus principais produtos apresentados para o mercado.



Fonte: Dados da Empresa Cientec



Fonte: Dados da Empresa Cientec

A EMPRESA CRESCER NO MERCADO

Todo esse cenário de crescimento demonstra que a Cientec, além da UFV, também possui importantes parcerias com outras universidades, como a UNB, UFES e UFRPE, fortalecendo suas relações na área de pesquisa. Nos últimos anos, a empresa concretizou significativas vendas do produto Mata Nativa, em todos os estados brasileiros, consolidando-se como líder de mercado

com esse produto. Atualmente, a Cientec possui 60 softwares desenvolvidos com foco, principalmente, nas áreas do Agronegócio e Recursos Naturais.

Recentemente a empresa aprovou um projeto no edital Finep para a obtenção da subvenção econômica. A Cientec também está investindo na criação de uma nova empresa na área florestal para a prestação de serviços especializados, na promoção de cursos e na aplicação do software, como resultado da demanda da carteira de clientes do software Mata Nativa.

Hoje a empresa é composta somente de 2 sócios – Paulo Marcio de Freitas e Alessandro de Freitas Teixeira – e 17 funcionários.

Por todo esse período de crescimento, amadurecimento e aprendizado vale ressaltar alguns pontos aprendidos pelo empresário, bem como nos novos desafios impostos para o negócio, visando criar uma empresa ainda mais forte e sustentável.

1. Lições aprendidas pelo empreendedor

- O pensamento deve estar voltado para o mercado para não perder o foco, pois a tendência dos pesquisadores é buscar informações científicas, muitas vezes sem aplicação prática.
- Uma empresa de informática pode ser de prestação de serviços e não apenas ser uma indústria voltada para produtos.
- A transformação do conhecimento gerado nas universidades em inovação tecnológica é necessária para cumprir a missão de atender as demandas da sociedade.
- A preocupação com a visão – mercado e academia, mesmo que as necessidades, os sentimentos e a velocidade com que os resultados são gerados, sejam diferentes – é imprescindível.
- A conquista da confiança dos pesquisadores foi fundamental para o sucesso dos serviços prestados e dos produtos gerados.

2. Novos desafios para o negócio

- Criar uma nova empresa, aproveitando a demanda dos clientes do Mata Nativa.
- Equilibrar a proporção entre a oferta de serviços, que é bem maior, com a oferta de produtos, uma vez que os serviços geram faturamento momentâneo e os produtos podem gerar renda por períodos mais longos.
- Exportar a prestação de serviços no desenvolvimento de softwares, em parceria com instituições de ensino e pesquisa do exterior, principalmente na área do agronegócio e recursos naturais.

QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

1. O que pode ser feito para melhorar e aumentar o número de inovações tecnológicas no Brasil?
2. A interação universidade-empresa é o melhor caminho para a inovação tecnológica no Brasil?
3. Como a empresa pôde desenvolver novos produtos e conquistar outros mercados, mantendo o foco principal do negócio após a incubação?
4. Como voce analisa o período da empresa incubada e o período da empresa pós-incubação, já atuando no mercado e com um novo posicionamento?

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Anprotec/Sebrae. Panorama de Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos 2006. Brasília, 2007.

Anprotec/Sebrae. *Glossário dinâmico de termos na área de tecnópoles, parques tecnológicos e incubadoras de empresas*. Brasília, 2002.

OLIVEIRA, Luciel H. *Tecnologia da Informação como fonte de vantagens competitivas para empresas rurais*. Fundação Getúlio Vargas. 1990.

Portal Sebrae Minas: www.sebraeminas.com.br/casosdesucesso