



UNIVERSIDADE FEDERAL DO VALE DO SÃO FRANCISCO

ENGENHARIA DE COMPUTAÇÃO

**RELATÓRIO DE ATIVIDADE: acompanhamento da disciplina de
núcleo temático GeNE – Geração de Negócios em Engenharia**

Juazeiro-BA

2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DO VALE DO SÃO FRANCISCO
ENGENHARIA DE COMPUTAÇÃO

Elayne Rute Lessa Lemos

RELATÓRIO DE ATIVIDADE: acompanhamento da disciplina de
núcleo temático GeNE – Geração de Negócios em Engenharia

Relatório apresentado à Universidade Federal do Vale do São Francisco – UNIVASF, Campus Juazeiro, como atividade inerente ao projeto de extensão GeNE - Geração de Negócios em Engenharia.

Orientadora: Prof. Dra. Ana Emília de Melo Queiroz

Juazeiro-BA

2018

Acompanhamento das atividades desenvolvidas na disciplina de núcleo temático GeNE - Geração de Negócios em Engenharia

Como acordado no dia 20 de janeiro de 2018, os alunos da disciplina de núcleo temático GeNE apresentaram no dia 03 de fevereiro de 2018 pela primeira vez o pitch do projeto, produto ou serviço que cada equipe na mesma ocasião proporia. Presentes estavam os docentes parte da equipe do núcleo temático: Ana Emília de Melo Queiroz, Cristiane Galhardo, Max Rolemberg, Rômulo Camara e Viviani Marques, de modo a também serem distribuídos como orientadores das equipes no andar da disciplina.

A primeira equipe a apresentar o pitch foi representada pelo discente Maurício Soares, sob o título “Reciclagem de Lixo Orgânico”. Ele iniciou explanando sobre os problemas advindos do negligenciamento do lixo orgânico, contextualizando para a situação no Vale do São Francisco, com foco para os rejeitos agrícolas, domésticos e de restaurantes. Então, propôs a solução de estabelecer pontos de coleta, a exemplo do Mercado do Produtor, e com isso fazer compostagem. Maurício expôs como concorrentes: a Ecovale, a Sanvale e a Stericycle. A proposta de valor girou em torno de, a partir da produção de areia adubada, conseguir um lucro que giraria em torno de R\$ 21000,00 por mês. Apesar de não ter concluído seu pitch a tempo, apontou como possíveis clientes os pequenos agricultores, agricultores familiares e jardineiros. Equipe é composta pelos alunos: Bianca S., João Eduardo Veras, Laenne Oliveira, Marcos Vinícius, Maurício Soares e Patrick Sobreira.

Entre os comentários dos professores, foi comum a dúvida sobre qual a inovação real proposta pela equipe, que segundo Maurício seria na não cobrança pela coleta. Propôs-se também que a equipe fizesse uma tabela com os serviços e produtos dos concorrentes, para que se entendesse melhor o que lhes faltava. Além disso, indicou-se à equipe que buscasse não concorrentes, mas parceiros, que buscassem entender os processos das empresas da área para auxiliá-las e isso a partir dos

próprios conhecimentos, pois foi apontado que apesar da equipe ser formada por alunos de Engenharia de Computação, exploraram algo completamente aquém.

A segunda equipe, com o pitch “Projeto Fotovoltaico” foi representada pelo discente Igor Bezerra. O problema apresentado foi o processo de determinação de variáveis para a instalação de placas solares ser manual e repetitivo e desperdiçar tempo. O discente apresentou como solução a automatização do processo. Com isso, foi visualizado como concorrente a Solarius PV e outros, por apresentarem softwares estrangeiros, em inglês, que não se adequam à realidade local. A proposta de valor se deu pela conveniência e maior desempenho, não foram apresentados números. Equipe é composta pelos alunos: Ellen Bastos da Silva Fiscina, João Pedro Figueirôa Nascimento, Igor Rubens Vieira da Cruz Bezerra, Pablo Oliveira Rocha e Victor Gabriel Ferreira Barbosa.

Os professores apontaram que a proposta ficou nebulosa, e o aluno explicou que a ideia era desenvolver um software que gerenciasse e automatizasse o processo de decisão sobre as placas solares que se adequasse à região. Também foi apontada a falta de algo que os diferenciasse, bem como a fragilidade do que se propunha em termos de até que ponto eles realmente haviam enxergado um problema. Indicou-se à equipe a ampliação dos possíveis clientes para o usuário final por meio de um aplicativo, mas que não se onerasse esse usuário, talvez sendo o caso de buscar a parceria de empresas que trabalhassem com as placas, para que o aplicativo fosse disponibilizado para os clientes delas.

O terceiro pitch, “Medidor de consumo de energia elétrica em tempo real”, foi apresentado por Ítalo Ferreira. O problema que a equipe do discente visualizou foram as perdas e falta de controle em termos de energia elétrica. Foi apresentado como solução um conjunto composto de um aplicativo para acompanhamento em tempo real do consumo e um dispositivo não invasivo que seria acessório à rede elétrica. Estimou-se como clientes casas, micro e pequenas empresas, estabelecimentos e empresas familiares. Já em levantamento dos custos, avaliou-se o protótipo em R\$ 43,50, sem previsão de por quanto isso seria repassado para o usuário final. Os

concorrentes foram a Ecomonitor, que presta serviço similar a R\$ 780,00 e Vivo eficiência energética, que resta o serviço apenas para empresas. A proposta de valor se deu no baixo custo de fabricação e pela diminuição de irregularidades. Equipe é composta pelos alunos: Ítalo André da Conceição Ferreira, Michele Mota Sampaio Lopes, Patrícia Coelho Silva, Raecio Catarino Nascimento e Willian Martins de Lima.

Quanto à proposta os professores conseguiram perceber que há inovação, porém a proposta precisa ser lapidada e melhor apresentada, o pitch deixou lacunas. Indicou-se que à equipe que desenvolvesse o protótipo e entendessem mais sobre os concorrentes, bem como que se buscasse no banco de patentes sobre o consumo de energia elétrica, para se necessário modificar a proposta. Apontou-se também a possibilidade de inovar mais nesse campo.

A quarta equipe a apresentar o pitch, de título “Cobertura com painéis solares inteligentes + captação de água da chuva”, foi representada por Bernardo [...]. O problema apontado pela equipe foram: ausência de sombra para veículos nos estacionamentos, o custo elevado de energia no Brasil e o não aproveitamento da água da chuva. A solução apontada foi a instalação de painéis adaptáveis à incidência solar em grandes estacionamentos com central única de controle. Os concorrentes mapeados pela equipe foram a Portal Solar, a Viking Energia e a Sanpower. Não se estimou o valor do equipamento, mas houve um retorno previsto em cinco a oito anos. Estimou-se como os clientes possíveis: shopping centers, supermercados. Equipe é composta pelos alunos: Bernardo Sampaio, João Pedro, Josemar Souza, Rafael e Renato.

Os professores apontaram a falta de inovação no que foi proposto pela equipe, ou falta de clareza dela, bem como um estudo de viabilidade. Foi uma dúvida também se a solução apresentada não geraria outro problema. Sugeriu-se também um kit para posicionamento das placas, o que tornaria a solução acessória ao já produzido pelo que eles levantaram dos concorrentes.

Encerrando-se as apresentações, as equipes foram distribuídas entre os professores que ficaram responsáveis pela orientação: a primeira com Viviani

Marques, a segunda com Cristiane Galhardo, a terceira com Rômulo Camara e a quarta com Max Rolemberg. Os professores ressaltaram que um ponto comum a todos os pitches foi a falta de levantamento dos custos e noções reais dos números. Além disso, a maior parte dos problemas apresentados não surgiram de necessidades reais, mas de divagações, do que se indicou às equipes pesquisas de campo. Por fim, constatou-se a falta de um grupo, que ficou de antemão sob a orientação da professora Ana Emília, que se responsabilizou por fazer contato com os discentes.