

## 5

### Descrição da incubadora da PUC-Rio e das empresas

Este capítulo traz um pouco da história da incubadora tecnológica da PUC-Rio, destacando sua importância para o desenvolvimento do empreendedorismo no Rio de Janeiro e a sua importância como uma das incubadoras tecnológicas mais reconhecidas do país; e, também, uma breve descrição da história de cada uma das empresas que serviram como estudo de caso para essa pesquisa.

#### 5.1.

##### **Incubadora tecnológica da PUC-Rio.**

A PUC-Rio, em julho de 1997, com o apoio de parceiros como o Citibank, o Sebrae, a Finep e a Faperj, inaugurou o Prédio Gênesis que deu origem à incubadora da PUC Rio. Ainda em 1997, com o apoio da Softex e do Departamento de Informática da PUC-Rio, foi iniciada a primeira pré-incubadora na área de informática - que recebeu o nome de InfoGene - e um conjunto de três disciplinas de empreendedorismo, nas áreas de comportamento, finanças e planejamento.

A pré-incubadora de informática tornou-se a Incubadora Tecnológica Gênesis, com capacidade para 20 empresas residentes, e as três disciplinas de empreendedorismo tornaram-se o Programa de Formação de Empreendedores da PUC-Rio, o PFE, hoje com 24 disciplinas. Finalmente, o Projeto Gênesis tornou-se o Instituto Gênesis, uma Unidade Complementar da Vice-Reitoria Acadêmica, criado para coordenar, não só o processo de pré-incubação e incubação, mas todo o Programa de Formação de Empreendedores da PUC-Rio. Esse programa é multidisciplinar e oferecido a todos os alunos de graduação da instituição.

A Incubadora Tecnológica possui seu foco em negócios da produção e distribuição da informação, privilegiando empresas que sejam inovadoras e intensivas em capital intelectual e tecnologia. Sua missão é:

*"Transferir conhecimento da Universidade para a sociedade, contribuindo para a inclusão social, preservando da cultura nacional e a melhoria da qualidade de vida da região através da formação de empreendedores e da geração de empreendimentos inovadores auto - sustentáveis" (GENESIS, 2010)<sup>1</sup>.*

Em março de 2002, o Instituto Gênesis da PUC-Rio inaugurou a primeira Incubadora Cultural da América Latina com o objetivo de auxiliar o desenvolvimento de empreendimentos de base cultural e artística. Hoje, a Incubadora engloba um total de 21 empresas focadas em diferentes áreas, tais como arte, educação, moda, *design*, turismo cultural, mercado editorial e audiovisual.

A criação da Incubadora Social de Comunidades Gênesis da PUC-Rio, em julho de 2004, ocorreu como consequência natural da experiência obtida com a Incubadora Tecnológica e das necessidades e demandas sociais detectadas pela Incubadora Cultural. Tem como finalidade o fortalecimento comunitário local, de municípios e cidades, através da formação de empreendedores e da geração de empreendimentos com uso de tecnologia social.

O Instituto é composto também por: Coordenação de Ensino de Empreendedorismo, Empresa Júnior, Núcleo de Estudos e Pesquisas, Parque de Inovação Tecnológica e Cultural da Gávea.

A produção científica e tecnológica da incubadora abrange diversas áreas. Como o escopo de atuação do Instituto Gênesis é bem abrangente, diversos projetos são desenvolvidos em conjunto com as empresas incubadas nas áreas de obtenção de patentes, prestação de serviços ao setor produtivo e pesquisa e desenvolvimento para produtos e serviços inovadores em parceria com laboratórios e departamentos da universidade.

---

<sup>1</sup> [www.genesis.puc-rio.br](http://www.genesis.puc-rio.br) – acesso em dezembro de 2010

As empresas podem permanecer no sistema de pré-incubação de seis meses a um ano e no processo de incubação de dois a três anos. A incubadora busca nos projetos candidatos produtos ou processos inovadores e a possibilidade de formação de parcerias com outras empresas incubadas. Além disso, a interação com os centros de pesquisa da PUC-Rio e com a própria universidade são fundamentais no processo seletivo. A Incubadora acredita que a busca dos candidatos pela incubação deve-se, fundamentalmente, à credibilidade e à visibilidade que a marca PUC-Rio oferece, além da possibilidade de estabelecer um vínculo com centros de pesquisa renomados nacionais e internacionais.

A Incubadora Tecnológica oferece, atualmente, os seguintes serviços para as empresas incubadas:

- ❖ *Gestão de Pessoas*: recrutamento e seleção, dúvidas e questionamentos;
- ❖ *Assessoria Jurídica*: análise e elaboração de documentos jurídicos e dúvidas e questionamentos;
- ❖ *Assessoria Comercial*: análise e aprimoramento do processo comercial e disponibilização do banco de dados de contatos do Instituto Gênesis;
- ❖ *Assessoria de Comunicação*: criação, assessoria de imprensa e redação de textos;
- ❖ *Relações Internacionais*: contatos internacionais, busca de convênios com universidades, auxílio na participação em concursos internacionais;
- ❖ *Tecnologia e Informação*: designação de técnicos para apoio em apresentações, palestras; criação de IP; instalação de software e hardware; manutenção de computadores;
- ❖ *Serviços Prediais*: serviços de recepção e limpeza, serviços de contínuo, serviços de manutenção, suporte no xérox, segurança diurno/noturno;

A incubadora tecnológica também se preocupa com a interação entre os sócios das empresas incubadas, pois entende que a troca de experiências e informações é um diferencial do ambiente de incubação a ser valorizado. Além disso, a incubadora tenta promover encontros entre os empreendedores para que estes possam perceber sinergias entre seus empreendimentos e isso possa estimular parcerias.

A equipe da incubadora acredita que os maiores desafios das empresas incubadas são ganhar legitimidade frente ao mercado e buscar *expertise* na área de gestão. A associação da empresa ao Instituto Gênesis traz maior confiança para os clientes destas, que percebem que os empreendimentos, apesar de novos, passaram por um processo rigoroso de seleção.

No último relatório publicado pelo Instituto Genesis com os resultados do ano de 2009, as Relações Internacionais aparecem como destaque do trabalho realizado pela incubadora. Segundo dados do relatórios ao longo do ano de 2009 foram 13 visitas internacionais recebidas de países como África do Sul, Angola, Argentina, Equador, Espanha, França, Índia, Singapura, Uruguai e Estados Unidos. Além disso, a incubadora possui parcerias com órgãos internacionais como Banco Mundial, InfoDev e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Com relação a participação em redes e associações internacionais, o relatório destaca a Asociación Iberoamericana de Expertos em Emprendimiento, Incubación y Desarrollo Empresarial, Global Working Group on High-growth ICT Enterprise Business Incubation, Global Working on YOUTH, Red de Universidades Latinoamericanas de Parques de Innovación, Red Empreendedorismo y Inovación em América Latina (Emprendesur), Rede Sulamericana de Cooperação Internacional para Desenvolvimento da Indústria Criativa e Red Latinoamericana y Caribeña de Incubadoras de Empresa (RedLAC). Essa rede de associações internacionais destaca a preocupação crescente da incubadora em estimular e apoiar a atuação internacional das empresas.

## **5.2. SuperWaba**

A SuperWaba é uma empresa de tecnologia que desenvolveu o “SuperWaba”, uma plataforma para desenvolvimento de aplicações para PDAs (*Personal Digital Assistants*) e *Smart Phones*.

A SuperWaba começou no início de 2000, quando Guilherme Campos Hazan, um dos sócios da empresa, mais conhecido como “Guich” percebeu que o Waba (linguagem de máquina virtual e SDK para PalmOS e Windows CE) era simples demais para criar uma aplicação financeira. Rapidamente ele começou a adicionar alguns métodos e classes, como também criou um teclado virtual para o

Waba. Desejando compartilhar seu trabalho com o resto do mundo, ele criou o Waba 1.0G (G = Guich).

A intenção era que as mudanças feitas no 1.0G fossem repassadas para Rick Wild (criador do Waba) incluir na distribuição padrão do Waba, mas isso nunca aconteceu.

Então, Guich continuou aperfeiçoando o Waba 1.0G, e na versão seguinte o nome foi mudado para SuperWaba. O real desafio surgiu no início de 2001: adicionar suporte para tons de cinza (pois Waba só possuía suporte a dois tons de cores: preto e branco) em todos os dispositivos com PalmOS, PalmProfessional e PalmOS 2.0. O suporte para cores também foi adicionado rapidamente no SuperWaba. Após centenas de otimizações, o SuperWaba ficou duas vezes mais rápido do que o Waba.

Em outubro de 2001 Guich deixou seu antigo emprego para dedicar seu tempo para construir um SuperWaba cada vez melhor. Renato Rocha Ribeiro, o segundo sócio, também entrou no time para ajudar na estrutura de negócios do SuperWaba. No início de 2003, Marcos Guirland Nosowad entrou no time para produzir produtos de alta qualidade e aperfeiçoamentos voltados para a plataforma SuperWaba. Em setembro de 2003, Pierre G. Richard, também se juntou ao time. Marcos e Pierre irão brevemente oferecer serviços de consultoria, treinamento e suporte nos USA e na França, respectivamente. O próprio Guilherme oferece esses mesmos serviços aqui no Brasil.

A busca por uma incubadora de empresas resultou na entrada na Incubadora Tecnológica do Instituto Gênesis, em 2005, onde os sócios procuravam apoio de importantes centros de pesquisa e uma rede de contatos que pudesse ajudá-los a gerar negócios, além de uma economia nos custos de manutenção da empresa e consultoria na área de negócios.

Segundo Renato Rocha Ribeiro:

*“a gente decidiu incubar porque, assim, daria pelo menos naquele momento uma sensação de conforto você estar junto de outras empresas que estão começando, estar num ambiente propício.”*

Desde então, a empresa vem comercializando seus produtos pela Internet, o que lhes dá imensa vantagem competitiva, porque possibilita uma larga abrangência de mercado, incluindo o mercado mundial. Atualmente já são feitos *downloads* nos EUA e na Europa. A plataforma é oferecida em dois pacotes distintos: o Comunitário e o Profissional. O pacote Comunitário é gratuito, mas não possui tantos recursos quanto o Profissional.

O grande diferencial da empresa é que ela atua na construção de uma máquina virtual Java de alto desempenho capaz de funcionar na maioria dos *palmtops* de mercado e, além disso, oferece baixos custos de manutenção e melhor performance nas aplicações. Empresas desenvolvedoras criam seus programas utilizando a máquina virtual SuperWaba, e estas parcerias já renderam produtos que são utilizados por empresas como Shell, Net, Batavo, COPEL, CEMIG, entre outras.

A empresa enfrenta alguns problemas de ordem legal por basear o desenvolvimento de sua plataforma em um software livre, o que impede a comercialização no formato que os sócios gostariam. Por isso, a empresa está desenvolvendo novos produtos e mudando o seu modelo de negócios, na tentativa de facilitar a comercialização de seus produtos e possibilitar o crescimento do empreendimento.

#### **Cronologia SuperWaba:**

- 2000 – fundação da empresa.
- 2001 – surge o desafio: adicionar suporte para tons de cinza (pois Waba só possuía suporte a dois tons de cores: preto e branco) em todos os dispositivos com PalmOS, PalmProfessional e PalmOS 2.0.
- 2005 – entrada na Incubadora Tecnológica do Instituto Gênesis e começo das negociações no mercado externo.

## **Produtos SUPERWABA**

### **TotalCross (nova versão do SuperWaba)**

A plataforma TotalCross está substituindo a plataforma SuperWaba que está sendo descontinuada. O TotalCross é uma plataforma para desenvolvimento de aplicações para PDAs e smartphones. Utilizando a linguagem Java, a plataforma torna possível o desenvolvimento de aplicações portáteis para uma vasta gama de *smart phones* de mercado.

A plataforma está dividida no TotalCross Development Kit e na máquina virtual TotalCross. O TotalCross Development Kit consiste em um conjunto de bibliotecas, com as quais desenvolve-se a aplicação, testa-se tudo no ambiente de desenvolvimento do *desktop* e depois instala-se a aplicação desenvolvida juntamente com a máquina virtual no *smart phone* desejado. A máquina virtual TotalCross é a chave da portabilidade das aplicações.

O TotalCross Development Kit inclui versões DEMO da máquina virtual para permitir que as aplicações desenvolvidas sejam testadas nos dispositivos. As máquinas virtuais definitivas são licenciadas por dispositivo e o preço unitário depende da quantidade de licenças que será adquirida.

### **Máquina virtual Totalcross**

A nova máquina virtual TotalCross, foi totalmente reconstruída e tem uma melhor performance devido a um novo conjunto de instruções e elimina limitações na antiga máquina virtual SuperWaba com melhorias como objetos de tamanho ilimitado e um novo coletor de lixo que é cerca de 20 vezes mais rápido que o antigo. Adicionalmente, os arquivos de instalação são compactados apresentando uma redução de tamanho de 30% em relação às aplicações SuperWaba. A máquina virtual TotalCross roda em Palm OS, Windows mobile, BlackBerry e Iphone (em breve Symbian e Android).

Algumas das vantagens competitivas dos produtos são: os baixos custos de manutenção, porque o conceito “*write once run anywhere*” da plataforma torna as aplicações portáteis, rodando em uma grande variedade de dispositivos e sistemas operacionais sem quaisquer modificações. A melhor performance das aplicações é possível porque, quando comparado com outras plataformas de desenvolvimento de software móvel, as aplicações desenvolvidas com a plataforma TotalCross apresentam uma boa performance e a máquina virtual um baixo consumo de

memória. E, por fim, a menor curva de aprendizado, uma vez que bibliotecas são fáceis de usar e focadas no desenvolvimento de aplicações comerciais o que permite uma rápida prototipagem.

### 5.3. Milestone

A Milestone é uma empresa que oferece soluções corporativas para Gestão Estratégica de Pessoas e Gestão do Conhecimento. Sua missão é “*conectar pessoas e conhecimentos*” (MILESTONE, 2010)<sup>2</sup>

A Milestone começou dentro do Laboratório de Engenharia de Software, em 2000. Um dos sócios, Daniel Orlean, estava fazendo um projeto para o professor Lucena e, a partir deste projeto, apareceu uma oportunidade de financiamento pela IBM. Foi nesse momento que surgiu o embrião da empresa. Então, os sócios foram fazendo uma série de projetos e pesquisas que pudessem ter algum interesse para o mercado.

A fundação oficial da empresa foi em 2001, quando a Milestone surgiu para oferecer um novo conceito de soluções corporativas em Gestão Estratégica de Pessoas e Gestão do Conhecimento. Seu diferencial é oferecer uma solução completa envolvendo tanto tecnologia como consultoria na implantação dos projetos.

Com relação à incubação, no primeiro momento, os sócios até questionaram se incubar seria o melhor caminho já que a empresa, de 2001 até 2003, funcionou dentro do laboratório da PUC- Rio. Em 2003, quando os três sócios - Daniel, Cristiano e Francisco - estavam terminando o mestrado, eles fizeram uma avaliação sobre se seria interessante ir para a incubadora ou se iriam direto para o mercado. O que fez com que os sócios optassem pela incubadora não foi tanto a questão do custo, mas principalmente pelo fato de manter-se perto da PUC. Segundo Daniel Orlean, “*continuar o nosso relacionamento com a PUC foi o principal motivo que nos fez decidir incubar, a gente pensou, vamos continuar na incubadora, vamos para a incubadora para continuar com essa interação com a PUC*”.

Assim, em 2003, a empresa iniciou seu processo de incubação.

---

<sup>2</sup> [www.milestone.com.br](http://www.milestone.com.br) – acesso em Janeiro de 2010

As soluções que a empresa oferece para o mercado integram tecnologias, processos e pessoas para que a implantação de novos modelos de gestão traga os resultados esperados, promovendo o alto desempenho em sua organização e garantindo vantagens competitivas. Com uma equipe altamente especializada, privilegia o desenvolvimento de soluções flexíveis que podem ser implantadas em diferentes mercados e clientes.

A Milestone desenvolveu uma inovadora solução de Gestão por Competências que pode envolver desde o mapeamento e desenvolvimento de competências em uma organização até a utilização de *software* específico para esse fim. A experiência adquirida em projetos de Gestão por Competências na academia e na indústria permitiu também o desenvolvimento e aprimoramento de uma Metodologia que engloba todas as atividades necessárias para um projeto desse tipo, desde seu planejamento até a avaliação dos resultados.

Ligando todas as atividades da solução está o Skill Organizer - Skillo - uma ferramenta que integra recursos de administração de unidades organizacionais, processos, papéis, colaboradores e competências, avaliação e integração com sistemas de ensino a distância, entre outros.

#### **Cronologia Milestone:**

- 2000 – fundação da empresa, dentro do Laboratório de Engenharia de Software e início das parcerias internacionais.
- 2001 – fundação oficial da empresa, quando a Milestone surgiu para oferecer um novo conceito de soluções corporativas em Gestão Estratégica de Pessoas e Gestão do Conhecimento
- 2003 – entrada na Incubadora Tecnológica do Instituto Gênesis.
- 2005 – graduação da Incubadora Tecnológica do Instituto Gênesis

## **Produtos MILESTONE**

### **Skillo**

O Skillo é o software que possibilita a implantação de processos de Gestão por Competências e de Gestão de Desempenho, de forma dinâmica, acelerada e integrada. Esse sistema permite a Gestão Estratégica de Pessoas por Competências, de modo a garantir um contínuo processo de desenvolvimento organizacional. A identificação de necessidades de competências, avaliação de competências dos colaboradores, análise de lacunas e planejamento de desenvolvimento personalizado são alguns exemplos de processos apoiados pela solução.

Por ser uma ferramenta integrada e modular, o Skillo pode ser implementado em diversas fases da evolução de uma Empresa. Além disso, o software é flexível, e, por isso, facilmente adaptado às necessidades de qualquer organização. Por possuir uma interface 100% web, também pode ser integrado à Intranet da Empresa, garantindo acesso universal a todos os usuários autorizados.

### **YouKnow**

O YouKnow é a solução tecnológica criada pela Milestone para permitir a implantação de Comunidades de Prática – comunidades de compartilhamento de informação - nas organizações de uma forma simples e flexível. A principal função da solução é apoiar a implantação de Comunidades de Prática em Empresas de diversos portes e segmentos.

O software é constituído de diversos módulos como: Base de Especialistas; Base de Conhecimento; Fóruns de Discussão; Blogs; Wikis e Portal da Comunidade. Esses módulos funcionam de maneira integrada constituindo uma única ferramenta que possibilita que os membros da comunidade solucionem seus problemas do dia-a-dia encontrando um determinado conhecimento de outro membro possa resolver o seu problema.

O YouKnow é uma ferramenta modular que pode ser integrada a outras ferramentas que já existam na organização para apoiar as Comunidades de Prática. Por possuir uma interface 100% web, pode ser integrada também à Intranet da Empresa, garantindo acesso universal a todos os usuários autorizados.

#### 5.4. EduWeb

A empresa EduWeb foi fundada em 1998, com apenas quatro funcionários, a partir do programa da Incubadora Gênesis da PUC-Rio, com a qual mantém, ainda hoje, por intermédio do Laboratório de Engenharia de Software (LES), estreita parceria, sobretudo na área do desenvolvimento de soluções tecnológicas.

A opção pela incubação, segundo André Lucena, um dos sócios, foi, na verdade, muito uma questão de oportunidade.

“Eu trabalhava na PUC e tínhamos um software que estava recém pronto, que era o AulaNet, o nosso carro-chefe, que foi desenvolvido no laboratório da PUC. Havia necessidade de se montar um modelo de negócio para o AulaNet, porque, até então, o AulaNet vinha sendo distribuído gratuitamente. Na época, já coordenava esse projeto de desenvolvimento do AulaNet dentro de uma sala da incubadora. Assim que montaram a Fundação Padre Leonel Franca, como eu já trabalhava lá, juntou uma coisa com a outra. A incubadora abriu o edital no começo de 98, a gente participou da segunda leva de empresas da incubadora. O que aconteceu com a gente, com o AulaNet é muito parecido com o que ocorre com várias empresas que nascem no Departamento de Informática da PUC, ou seja, algum aluno desenvolve um aplicativo, um software dentro do laboratório e sai uma empresa *spin-off* do laboratório. E desde de que a incubadora começou isso tem ficado muito forte”.

Em 2000, a EduWeb obteve a graduação da Incubadora e, em fevereiro de 2002, a empresa recebeu um aporte de capital do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) para aplicar na prospecção de novos mercados no exterior.

A carteira de clientes da empresa é composta por órgãos governamentais, instituições de ensino e grandes empresas que buscam o know-how, os serviços e os produtos da EduWeb para desenvolver cursos de excelência on-line, lojas virtuais e websolutions. A missão da EduWeb é “*prover tecnologia, serviços, e conteúdo para as áreas estratégicas da Economia da Informação: e-learning & e-commerce*” ([www.eduweb.com.br](http://www.eduweb.com.br) – acesso em 13/01/2010).

### **Cronologia EduWeb:**

- 1998 – fundação da empresa, na Incubadora Tecnológica do Instituto Gênesis.
- 2000 – graduação da Incubadora Tecnológica do Instituto Gênesis.
- 2002 – a empresa recebeu um aporte de capital do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) para aplicar na prospecção de novos mercados no exterior.
- 2005 – início das negociações no mercado exterior.

### **Produto EDUWEB**

#### **AulaNet**

O AulaNet é um software LMS (*Learning Management System*) que possui uma plataforma de ensino. A ferramenta foi desenvolvida no Laboratório de Engenharia de Software - LES - do Departamento de Informática da PUC-Rio, em 1997.

A EduWeb é distribuidora e representante exclusiva do *software*. Sua distribuição é feita gratuitamente pela empresa por meio de *download* ou por aquisição de CD-Rom. Com uma base instalada de mais de 4.100 AulaNet's no Brasil e no exterior, o software possui versões em inglês espanhol.

O ambiente de criação e manutenção de cursos apoiados em tecnologia da Internet pode ser utilizado tanto para ensino a distância como para complementação às atividades de educação presencial e treinamento de profissionais. Professores e alunos de universidades no Brasil e no exterior utilizam o AulaNet, assim como empresas e órgãos governamentais interessados em modernizar, agilizar e baratear o treinamento de seus funcionários.

O AulaNet se apóia na seguintes premissas: os cursos criados possuem grande capacidade de interatividade, de forma a atrair a participação intensa do aluno no processo de aprendizado (*learningware*); o autor do curso não precisa ser necessariamente um especialista em Internet, o AulaNet é uma ferramenta user friendly; os recursos oferecidos para a criação de cursos devem corresponder aos de uma sala de aula convencional, acrescidos de outros normalmente disponíveis no ambiente Web; deve ser possível a reutilização de conteúdos já existentes em

mídia digital, através, por exemplo, da importação de arquivos dos softwares padrão de mercado (ex. Word, Power Point, Real).

A ferramenta agrega aos cursos os seguintes serviços: Comunicação (grupo de interesse, grupo de discussão, contato com o professor e debate), avaliação (teste, projeto, exercício e resultados), materiais didáticos (plano de aulas, transparências, apresentação gravada, texto de aula, livro texto, demonstrações, bibliografia) e funcionalidades gerais (tutorial sobre Internet, home-page de alunos e busca).

Portanto, se comparado a uma escola tradicional, pode-se dizer que o AulaNet seria a própria sala (virtual) de aula do instrutor/ professor e do aluno. Extremamente interativo, o software oferece os recursos que mais despertam o interesse do estudante. Ou seja, o entretenimento é oferecido através de recursos multimídia (transparências, som, vídeo e texto). A liberdade de cursar as aulas em qualquer hora e local representa também uma grande conveniência ao usuário.

## **5.5. QuickMind**

A QuickMind é uma das principais provedoras de gestão do capital humano do mercado nacional. Atuando desde a consultoria e o planejamento até a implementação e a operação dos processos críticos de desenvolvimento de pessoas, a QuickMind utiliza tecnologia e metodologias próprias e de parceiros na concepção e desenvolvimento de soluções que visam contribuir para o alcance dos objetivos de negócio de cada organização.

A história da QuickMind começa com a história da MHW, uma empresa criada em 1995 para desenvolver soluções para internet de um modo geral. Segundo Fabio Barcellos, sócio fundador,

“A empresa não tinha foco ainda, porque o mercado de internet estava nascendo, o foco era praticamente internet. Então, a gente fazia de tudo na internet. Depois que passaram dois anos e que a gente fez um pouquinho de cada coisa, desde website a parte de e-commerce, a gente identificou uma oportunidade de desenvolver um projeto na área de educação à distância, que na época então veio a ser o *e-learn*, nem me lembro se na época esse termo já existia.”

A MHW começou na incubadora tecnológica da PUC-Rio e procurou posicionar-se como uma empresa apta a oferecer aos seus clientes produtos e soluções com o uso de alta tecnologia. Especializada no desenvolvimento de projetos para Internet/intranet, atuava, desde 1997, exclusivamente no desenvolvimento de soluções voltadas ao conhecimento, em especial, o *e-learning*.

Em 1998, desenvolveu o primeiro software brasileiro para gerenciar treinamento baseado em Web, cuja interface, amigável e flexível, indicava-o a projetos de alcance nacional e mundial, o que lhe conferia destaque no mercado. Uma de suas características consistia em propiciar o armazenamento e a distribuição da informação de um modo lógico, permitindo a sua recuperação em qualquer lugar e a qualquer hora. Oferecia, também, recursos de comunicação *on-line*, assegurando interatividade e contato estreito entre grupos de profissionais na busca de soluções comuns para qualquer problema, assim favorecendo a expansão da competência coletiva dentro das organizações. O produto foi desenvolvido com avançados recursos de engenharia de software inclusive a possibilidade de formatação em outros idiomas a baixo custo, o que viabilizava a sua comercialização no mercado internacional.

Em razão disso, a posição de liderança nacional da MHW no segmento foi alcançada em curto espaço de tempo, ainda em 1998, com a conquista de clientes de grande porte. Rapidamente, já no ano 2000, época de sua aquisição pela Xerox, alcançou a marca de mais de 100 mil licenças do software vendidas junto a importantes clientes corporativos, entre eles a própria Xerox, Embratel, Petrobras, Banco Bradesco, Grupo Algar, Glaxo-SmithKline (GSK), BM&F, Lojas Renner, Senai, Sesi, Unimed, e clientes no exterior. Além de atuar no Brasil, estava presente no mercado da América Latina, possuindo uma rede de oito revendas no México, na Venezuela e Argentina, o que evidenciava uma grande confiança do mercado internacional na competência da empresa. Certificada como Microsoft Solution Provider, a atuava, ainda, no desenvolvimento e implementação de aplicativos para Internet/intranet e na produção de conteúdos para cursos online. Com o intuito de desenvolver soluções inovadoras para os seus clientes, investiu fortemente na qualidade de seus produtos. O esforço fez com que seu software viesse a ser reconhecido como a primeira solução para Web na América Latina, tendo sido premiado com o selo Microsoft Designed for BackOffice, o que

atestava a sua total compatibilidade com a plataforma Microsoft. Esta certificação rendeu-lhe uma indicação no Catálogo Oficial de Soluções Empresariais da Microsoft, além do privilégio de figurar no diretório Customer & Knowledge Management Solutions Running on the Microsoft BackOffice Platform, catálogo editado pela Microsoft Corp, nos EUA.

A venda da MHW para Xerox gerou certa descontinuidade nesse processo de internacionalização. Esse cenário foi o contrário do que havia sido esperado pelos sócios, que acreditavam que a compra pela Xerox, por ser uma empresa global, potencializasse o processo de internacionalização. Mas, a compra da MHW pela Xerox era uma compra decidida no Brasil, pela Xerox do Brasil, não era uma iniciativa da Xerox Global, era uma iniciativa local. Então, o plano de negócios que a Xerox do Brasil tinha era focar no mercado nacional. Segundo Fábio Barcellos, “ficou evidente um desalinhamento, uma dificuldade política de usar as outras Xerox’s do mundo inteiro como canal pra essa internacionalização. A gente não podia ir diretamente como Xerox, por exemplo, vender no México, porque para vender lá tinha que ir com a Xerox do México”.

A partir desse conflito de interesses que acabou surgindo a idéia da QuickMind, porque como a Xerox embarreirava a expansão da empresa para o mercado externo, os sócios decidiram ir por conta própria para o mercado internacional. Mas, ao longo do processo, a idéia perdeu um pouco o foco, perdeu força. E, após dois anos trabalhando junto com a Xerox os sócios originais tomaram a decisão de sair do negócio e deixar a Xerox gerenciar a MHW sozinha.

Então, cada sócio decidiu seguir o seu caminho e Fabio Barcellos optou por abrir a QuickMind. Segundo Fabio, “a QuickMind veio quase como uma continuação da empresa anterior, mas na verdade começando do zero, porque eu não podia me apropriar de nenhum ativo que tinha sido desenvolvido na outra empresa”. Então, quando a empresa começou em 2002, tinha um foco mais de integradora de soluções e de prestadora de serviço. A idéia era fazer um movimento contrário, ou seja, trazer soluções já existentes do mercado externo para o mercado interno e integrar soluções aqui no Brasil agregando serviço e agregando valor às tecnologias já prontas internacionais.

A QuickMind viveu os primeiros três anos: 2002, 2003 e 2004 seguindo esse modelo de negócio de “importação de tecnologia. Até que em 2005 houve a decisão de investir em uma tecnologia própria para um nicho de mercado muito específico e muito novo ainda. Era uma tecnologia que não tinha nada a ver com o tipo de tecnologia desenvolvida nos tempos da MHW. Era um nicho bem específico de mercado, fruto da experiência desses primeiros três, quatro anos de vida da QuickMind com serviços em clientes muito grandes, que propiciaram ao sócio a oportunidade de ter que reinventar todo o processo como de trabalho da empresa. A QuickMind surgiu, então, com essa nova forma com uma tecnologia nova e como um produto, o QuickLesson.

### **Cronologia QuickMind:**

- 1995 – a história da QuickMind começa com a história da MHW, uma empresa criada em 1995, para desenvolver soluções para internet de um modo geral.
- 1997 – a MHW entra na Incubadora Tecnológica da PUC-Rio e se especializa no desenvolvimento de soluções voltadas ao conhecimento, em especial, o *e-learning*.
- 1998 – a MHW desenvolveu o primeiro software brasileiro para gerenciar treinamento baseado em Web, cuja interface, amigável e flexível, indicava-o a projetos de alcance nacional e mundial, o que lhe conferia destaque no mercado.
- 2000 – a MHW foi adquirida pela Xerox. A venda da MHW para Xerox gerou certa descontinuidade nesse processo de internacionalização. Esse cenário foi o contrário do que havia sido esperado pelos sócios, que acreditavam que a compra pela Xerox, por ser uma empresa global, potencializasse o processo de internacionalização.
- 2002 - a partir desse conflito de interesses que acabou surgindo a idéia da QuickMind. Segundo Fabio Barcellos, fundador da empresa, a QuickMind veio quase como uma continuação da empresa anterior, mas com um foco mais de integradora de soluções e de prestadora de serviço.
- 2003 e 2004 - a QuickMind viveu os primeiros três anos seguindo esse modelo de negócio de importação de tecnologia.

- 2005 - houve a decisão de investir em uma tecnologia própria para um nicho de mercado muito específico e muito novo ainda. A QuickMind surgia, então, com essa nova forma com uma tecnologia nova e como um produto, o QuickLesson.

## **Produto QUICKMIND**

### **QuickLessons**

QuickLessons é uma inovadora plataforma de Rapid e-Learning que permite a fácil criação de cursos com uma qualidade visual superior sem a necessidade de conhecimentos técnicos. Desenvolvido pela QuickMind, uma das principais empresas de soluções para e-Learning no Brasil, o QuickLessons não se limita apenas a uma ferramenta de autoria. Ele também é um poderoso gerenciador de conteúdos que permite a organização e compartilhamento de mídias e conteúdos de maneira simples e intuitiva.

Sendo uma solução totalmente online, o QuickLessons é vendido no modelo de Software como Serviço (SaaS), o que significa que o cliente não precisa se preocupar com atualizações de software, instalações e backups. Todo o sistema é seguramente gerenciado em um ambiente HTTPS e executado em servidores estáveis, requerendo do usuário apenas um computador com acesso à Internet para começar a produzir cursos de onde e quando quiser.

O QuickLessons começou a ser comercializado em 2008 e desde então vem conquistando importantes clientes de diferentes portes e segmentos da indústria. Empresas como Sky, SulAmérica, Lojas Americanas, Sanofi-Aventis entre muitas outras, têm se transformado em casos de sucesso demonstrando que os custos de produção de cursos podem ser reduzidos em até 60%, assim como o tempo de entrega pode cair em até 40%.

Em 2009, a QuickMind deu um importante passo para o seu avanço no mercado global, e juntamente com a empresa Nexus Global Partners (NGP), fundou o QuickLessons LLC, uma joint-venture que se tornou responsável pelas atividades comerciais do produto nos Estados Unidos e Canadá. Com a missão de captar também revendedores e distribuidores em outros continentes, o QuickLessons LLC já é comercializado na Europa, na África, na Ásia e na América do Sul, e continua expandindo seus contratos em diversos outros países seguindo um arrojado plano de negócios.