



O Que Há por Trás do Clima

Raphael Ribeiro Barone. Tecnólogo em Gestão de Qualidade. MBA em Gestão Financeira e Controladoria pelo Senac Minas. raphaelbarone25@gmail.com

Varda Kendler. Publicitária. Especialista em Comunicação e Gestão Empresarial, Marketing e Gestão Estratégica da Informação. Mestre em Administração. vkendler@hotmail.com

Introdução

Em uma manhã chuvosa, na cidade de Contagem, em meados de abril de 2019, Mario Junior, um dos proprietários e analista de sistema da Clima BH Tempo, fazia o trajeto de ida ao trabalho e estava com o pensamento na reunião da noite anterior quando ele e os seus sócios debatiam o modo como aumentariam o investimento na infraestrutura da empresa. Por ser uma organização recente, eles estavam se estabelecendo no mercado e gostariam de aumentar o investimento em infraestrutura para qualificar o seu serviço. Neste percurso, ainda não conseguiram definir a porcentagem da receita total e dos lucros que abririam mão neste momento para realizar tal investimento. Assim, como este projeto deve ser desenvolvido para alcançar o objetivo almejado?

O surgimento da empresa

No início de 2018, um grupo de amigos que trabalhavam em uma área do segmento de previsão de tempo e clima, com o anúncio do fechamento deste setor, resolveu criar a sua própria empresa neste ramo. Assim surgiu a Clima BH Tempo.

A empresa tem equipe composta por quatro integrantes, sendo eles: Mario Junior, especialista em sistema de informação, que comanda a parte de sistemas e envio de dados da empresa aos clientes; Daniel e Maicon, meteorologistas que se encarregam de coletar e processar os dados que serão distribuídos aos clientes e João, que cuida do ambiente administrativo, coordenando os contratos e captação de novos clientes.

Desde o início foram realizadas diversas reuniões para definir os temas necessários para realizar a abertura deste sonho.

Em uma reunião inicial Maicon perguntou:

- Qual deve ser o modelo de negócios que iremos utilizar em nossa empresa? E qual o público-alvo?

Mario Junior respondeu:

- Devemos focar na prestação de serviço de desenvolvimento ambiental sustentável. Consultoria na área ambiental por meio de processos tecnológicos, voltada para o controle, a gestão de dados e o monitoramento do meio ambiente geral e atmosférico.

João argumentou:

- Eu concordo totalmente. Devemos focar neste tipo de prestação de serviço em nossa empresa.

Daniel complementou:

- Perfeito. Entendo que devemos utilizar um modelo de negócio que envie dados e alertas em tempo real para alcançar a excelência em nossa atividade.

Todos eles concordaram e foi finalizado este primeiro debate.

Após a reunião ocorreu a decisão e o surgimento da empresa, sendo iniciado apenas com um servidor central, onde seria comandado as operações das prestações de serviço da empresa, como a análise do tempo e clima. Estes dados seriam repassados para os clientes (empresas que necessitam deste serviço de previsão e acompanhamento para suas atividades).

Desde então, com o início das atividades da Clima BH Tempo, no período inicial de 2018, localizada na cidade de Contagem – MG, com um servidor localizado na casa de Mário Junior, todo o sistema da empresa é monitorado e ajustado por computadores dos participantes.

Assim, a contar de quando se inseriram no mercado, começaram a surgir novos clientes após alguns meses e, já com alguns contratos fechados, obtendo um alto reconhecimento com percepção de expansão de mercado para empresas de outras cidades e estados.

O dilema da equipe

Em uma manhã, Mario Junior caminhava para realizar suas tarefas diárias da empresa, buscando seu material de trabalho e se colocando em seu escritório, ele começou a notar que, com o crescimento da demanda de serviço que vinha sendo crescente, a organização entrava em um dilema. O *software* e o servidor já não eram tão eficientes quanto em outros tempos, pois, com a progressiva concentração de dados, estavam ficando sobrecarregados.

Quando detectado, Mario Junior, antes de tomar uma atitude e entrar em contato com seus sócios, decidiu fazer uma reflexão e análise da situação em que a organização estava se encontrando.

Durante toda essa semana seguinte ele buscou analisar os dados que seu servidor tinha, verificou a capacidade de memória e pesquisou sobre *softwares* mais avançados, acima do que eles possuíam em sua empresa.

Após este levantamento, ele resolveu entrar em contato com seus sócios e expor a situação:

- Pessoal, preciso apresentar uma análise para vocês. Precisamos de um servidor com um *software* mais rápido para realizarmos melhor a prestação de nossos serviços. Após um diagnóstico, foi detectado que, com a demanda crescente, temos

que enviar mais dados com melhor precisão e nosso equipamento não está correspondendo conforme esperamos que seja realizado nosso serviço.

Daniel disse:

- Mas os dados estão sendo enviados normalmente. Como podemos mesmo estar precisando de um *software* melhor?

João argumentou:

- Daniel, o serviço está, sim, sendo prestado com qualidade. Porém, a eficiência não está como gostaríamos. Com um servidor melhor poderemos enviar as notificações com mais precisão e rapidez e, com o crescimento que ainda está por vir de nossa demanda, este servidor ficará cada vez mais obsoleto.

Maicon respondeu:

- Vamos marcar uma reunião formal para discutirmos o assunto.

Mario Junior finalizou:

- Perfeito. Vamos, primeiramente, antes da realização desta reunião, todos buscarem alternativas para resolver a questão e depois expor o que avaliamos.

Todos entraram em consenso e começou ali a procura de uma solução para resolver a questão.

Ao longo das duas semanas seguintes, Mario Junior e seus sócios continuaram a sua busca por novas tecnologias que poderiam agregar melhor solução em seu modelo de negócio e foram selecionando os que mais se encaixavam em seu empreendimento.

Neste momento, Mario Junior continuou seus trabalhos realizando a manutenção e atualização de dados de seu servidor, enviando o conteúdo para seus clientes e cumprindo como sempre sua função na equipe com rigor.

Após passar este período, no início da terceira semana, Mario Junior e seus sócios realizaram um contato *online* para marcarem a reunião em um restaurante localizado próximo à cidade de Contagem, bastante calmo e com um ambiente bem agradável para sentar e discutir as possibilidades.

A reunião foi agendada para o horário de onze horas da manhã no dia 15 de maio de 2019 em uma mesa reservada no estabelecimento que foi escolhido conforme combinado.

A Reunião

Mario Junior, no dia da reunião, após cumprir suas obrigações diárias, separou todos os possíveis servidores e o *software* que ele selecionou durante sua pesquisa, pegou seu *notebook* e se encaminhou para o encontro no local estabelecido.

Chegando ao restaurante, lá já estavam Maicon e João. Daniel ainda estava a caminho.

Todos se cumprimentaram e Mario Junior perguntou:

- Onde está Daniel?

Maicon respondeu:

- Deve estar chegando. Me enviou uma mensagem há cinco minutos dizendo que estava bem próximo daqui.

Mario Junior retrucou:

- Que bom, vamos aguardá-lo para começar a reunião.

Então os três amigos ficaram conversando por alguns minutos e Daniel chegou, entrou pela porta e brincou:

- Boa tarde, meus sócios. Já anteciparam a reunião e definiram o nosso novo potente, grande servidor e *software*?

- Mario Junior deu um sorriso e disse:

- Estávamos lhe aguardando para trazer a grande ideia que irá mudar nossa empresa de patamar.

Todos sorriram, pediram uns petiscos e, em seguida, começaram a reunião.

Mario Junior foi o primeiro a se manifestar:

- Então, pessoal. Após esse período de pesquisas, eu acabei encontrando duas possibilidades de servidor que, a meu ver, se enquadram com o nosso objetivo: o da marca Lenovo e o da marca Samsung. E quanto ao *software*, os dois melhores no mercado são o da Microsoft e o da Apple. Em minha opinião, devemos optar pelo servidor da Samsung e o *software* da Microsoft, pois eles designam os dados de forma muito satisfatória conforme precisaremos.

- Daniel respondeu:

Na minha análise também foi destaque esses mesmos servidores e *software*. Minha única dúvida é sobre a combinação a ser feita. Mas admito que essa sugestão é uma das possibilidades ideais para nosso sistema.

João argumentou:

- Além destes, eu encontrei o servidor da Motorola, que também tem ótimo destaque no mercado. Mas esta combinação, para mim, está de acordo com o que necessitamos.

Maicon finalizou:

- Se todos estão de acordo, eu também apoio. Vamos realizar a compra do servidor da Samsung e o *software* da Microsoft.

Após a decisão, a porção que Mario Junior e seus sócios haviam pedido chegou, eles a degustaram e ficaram conversando um pouco enquanto realizavam a refeição.

O desafio a ser resolvido

Os sócios, então, iniciaram a conversa sobre como seria a destinação de recursos da empresa para realizar a compra do servidor e do *software* que eles haviam definido como objetivo.

Mario Junior foi o primeiro a falar:

- A nossa receita vem através de contratos, alguns com data ainda futura para início do pagamento. Como realizaremos o estudo de quanto destinarmos para a compra dos itens que foram definidos?

Daniel explanou algumas informações:

- Temos que fazer uma análise com base nas opções que temos à disposição. Ou podemos retirar um percentual de nossos lucros e já começar o pagamento de forma parcelada da compra destes itens. Assim, podemos procurar uma empresa e buscar uma negociação em relação ao valor com um prazo maior, utilizando os recursos dos contratos como pagamento posterior que virão a cair em nossa conta empresarial.

João complementou:

- Devemos pensar com muito cuidado, pois uma atitude errada neste momento de expansão pode comprometer todo nosso crescimento nos próximos meses e anos.

Maicon opinou:

- Temos primeiro que analisar nosso balanço de receita e custos deste momento e o percentual de lucro que nós estamos tendo. Assim, poderemos ter dados suficientes para uma análise e tomar a decisão.

Todos ficaram calados e começaram a buscar os dados necessários para tomarem uma decisão.

Após 20 minutos, Mario Junior apresentou alguns números aos seus sócios:

- Então, pessoal, após buscar informações em nosso balanço, pude notar que 50% de nossas receitas vêm por meio dos contratos que já estão em andamento a um período acima de seis meses e os outros 50% vêm dos contratos que estão no início, há menos de um mês. E temos previsão de um aumento de 20% da receita para o próximo semestre com fechamentos de contratos que já foram realizados e começarão o pagamento em um futuro próximo. Quanto ao nosso percentual de lucro, é 30% da receita total, dividido em quatro partes iguais para todos os sócios e temos um valor de 10% do valor de nossa receita guardado para eventuais emergências.

Maicon opinou:

- De acordo com estes dados, eu vejo como o melhor caminho usarmos o valor dos 20% de nossa receita futura para a compra dos itens.

Daniel também expressou sua visão:

- Bom, eu já observo por um caminho um pouco diferente de você, Daniel. Creio que, se reduzirmos a retirada da nossa participação dos lucros de 30% para 25% durante o período de 12 meses, podemos adquirir o equipamento e o *software* sem comprometer receitas futuras.

João complementou:

- Podemos utilizar a nossa reserva para emergências e adquirir o *software* e o servidor e, de acordo com as receitas futuras, posteriormente refazemos esta reserva.

Mario Junior, ao ouvir seus sócios, não havia estabelecido uma posição formada para a resolução do impasse. Eram três saídas e todas elas poderiam ser acatadas, sendo que teriam impacto em alguma área de gestão financeira da empresa. Qual seria a melhor opção a ser escolhida para resolver este impasse e realizar o crescimento e melhoria de serviços da Clima BH Tempo?