Descrição da Empresa

A Informatique atua há mais de 20 anos no mercado de tecnologia da informação. Seus mais de 20 *cases* de sucesso demonstram sua seriedade e competência técnica e operacional no fornecimento de soluções tecnológicas baseadas em software: desktop, web e mobile. A Informatique sempre acreditou que a tecnologia tratava-se de uma ferramenta poderosíssima e que sua capacidade de resolver problemas do dia-a-dia poderia ser potencializada para solução de grandes problemas mundiais, sobretudo aqueles que afetassem diretamente a qualidade de vida das pessoas menos favorecidas. Com um espírito visionário e inovador, a Informatique buscou uma oportunidade que, a partir de soluções tecnológicas, aliasse desenvolvimento humano, redução de impactos ambientais e geração de receita. Com este objetivo, o CEO da Informatique iniciou em 2010 seu mestrado na Universidade Federal do Ceará – UFC, e orientado pelo Prof. José Carlos Lázaro da Silva Filho, doutor em Planejamento Ambiental pela *Technische Universität*-Berlin (Alemanha), no *Institut für Management in der Umweltplanung* (2005), criou a primeira versão do modelo batizado de ***e-Lixo Sustentável***, defendido com sucesso em agosto de 2012. Ao longo de mais de 2 anos de pesquisa de campo, o modelo amadureceu, e sob uma nova perspectiva, ganhou a marca **SELLETIVA** e tornou-se um negócio de potencial retorno de investimento, e também, com real potencial de expansão nacional e internacional.

Premiações

O modelo SELLETIVA recebeu diversos prêmios nos últimos meses.

- Vencedor do DESAFIO BRASIL 2012, regional Ceará/Piauí/Maranhão. Fortaleza-CE (FIEC) (2012);
- 2° Lugar no desafio GREENPEACE/PORTO DIGITAL PARA SUSTENTABILIDADE DAS CIDADES. Recife-PE (2012);
- 4° Lugar no DESAFIO PORTO DIGITAL PARA CIDADES ECOINTELIGENTES. Recife-PE (2012);
- Finalista (10 melhores empreendimentos do Nordeste) no DESAFIO UKTI (REINO UNIDO) / PORTO DIGITAL. Recife-PE (2013);
- Incubada na C.A.I.S. do Porto. No Porto Digital (Recife-PE).

Modelo de Negócio - SELLETIVA

Contando com a crescente consciência ambiental da sociedade brasileira, com uma política de incentivos aos usuários, e amparada por uma legislação federal ambiental (Lei 12.305/2010) que transforma em crime o descarte ambientalmente incorreto do denominado lixo eletroeletrônico. A Informatique realizará a gestão completa e integrada da cadeia de logística reversa dos equipamentos eletroeletrônicos, prestando serviço às indústrias, comércios, empresas de reciclagem, cooperativas de catadores, e consumidores finais, atendendo à legislação Federal. Baseado em um modelo inovador e auxiliada pela imposição legal, a plataforma Selletiva criará uma cadeia ambientalmente correta e juridicamente perfeita, respaldando legalmente todos os envolvidos na cadeia do lixo eletroeletrônico. Através de descontos em novos produtos ou convênios com clubes de vantagens (Multiplus, Dotz...), a Selletiva estimulará o usuário final a descartar seu lixo eletrônico em pontos de coleta previamente cadastrados, ou a agendar uma coleta doméstica. As cooperativas de catadores e empresas de coleta terão acesso à informação de onde está o lixo eletrônico a ser descartado, qual seu tipo e volume, otimizando assim suas rotas e reduzindo seus custos. Por sua vez, as empresas de reciclagem passarão a receber um alto volume de resíduos eletrônicos, aumentando sua margem. Ao final do processo, a indústria de fabricação de equipamentos eletroeletrônicos receberá um certificado/declaração com valor legal, atestando o descarte de uma quantidade, destes resíduos, de forma ambientalmente correta. Em troca, além de remunerar a Selletiva, criará políticas de estímulo aos seus consumidores para o descarte correto, através de descontos na aquisição de novos produtos ou convênios com os clubes de vantagens. Assim, estará criado um círculo virtuoso que será gerido pela Selletiva.

Mercado e Concorrência

Segundo a ONU (2009) o volume de lixo eletroeletrônico gerado por pessoa no Brasil é 0,5kg/ano. Em alguns centros este número atinge 3,0kg/ano, com forte tendência de crescimento nos próximos anos. É relevante lembrar que indústria, comércio, atacadista ou varejista, não estão preparados para suportar a demanda por logística reversa imposta pela legislação ambiental. Na verdade não há interesse real destes atores em suportar tal demanda, em função do alto custo operacional e a necessidade de investimentos em ativos imobilizados e em campanhas pontuais de divulgação/conscientização. Tais ações, em muitos casos, serão implementadas somente por imposição legal. Surge então espaço para a prestação de serviço que preencha essa lacuna, mantendo o empresário focado em seu negócio. A oportunidade é apresentada em seu melhor momento, justamente no momento inicial de criação da demanda em função da imposição legal acompanhada de sanções pecuniárias, e da ampliação/consolidação do conceito de sustentabilidade no mercado brasileiro. Como principais metas impostas pelo governo federal – regulamentada pelo Decreto 7.404/2010, destacam-se:

- Apresentar acordo setorial ao MMA até julho/2013;
- Recolher 17%, do volume colocado no mercado ao longo do ano de 2012;
- Abranger 100% dos municípios que possuam população acima de 80mil hab.

Atualmente, a concorrência ainda atua com soluções fragmentadas e pontuais.

Estratégia Comercial e de Marketing

Em seus três primeiros anos de operação, a empresa almeja tornar-se líder regional no Nordeste, detendo 30% de *market share*. Até o quinto ano, estima sua participação em 17% no mercado nacional, figurando entre as 3 maiores do país. Focando na venda de comprovações do descarte ambientalmente correto, principalmente por causa da responsabilidade compartilhada exigida na legislação federal, e também nas informações sobre os motivos dos descartes. Como estratégias comerciais e de marketing, tem-se as seguintes vertentes:

1º) Geográfico: iniciará suas atividades com foco em duas capitais do Nordeste: Fortaleza e Recife. No caso de Recife, por ser incubada na C.A.I.S. do Porto, executará ações focadas inicialmente na região de abrangência do Porto Digital.

2º) Demográfico: o próximo mercado a ser conquistado está concentrado no estado de São Paulo, em função da alta concentração de indústrias de equipamentos eletroeletrônicos, e de sua grande população consumidora.

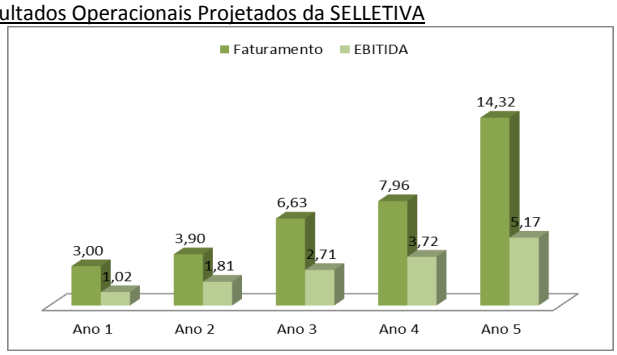
3º) Comportamental: vertente de extrema relevância, em função da mudança cultural e comportamental da sociedade, e um crescimento da "onda verde", da Responsabilidade Social nas Empresas – SER, e imposição legal.

Investimento Necessário

O investimento pretendido corresponde a **R$ 1.656.000,00**, os quais serão destinados fundamentalmente às ações de Marketing e de Produção para gerar um diferencial competitivo. Inclusive, como barreira aos novos entrantes.

Projeções Financeiras

Resultados Operacionais Projetados da SELLETIVA



Equipe

Sérgio Clério Jorge Moreira, Ms.: CEO. Mestre em Administração e Controladoria pela UFC. Bacharel em Computação pela UFC. **Áreas de atuação:** Gestão Estratégica e Tecnológica.

Rose Jeokellyane do Valle Moreira, Ms.: Mestre em Administração e Controladoria pela UFC. Bacharel em Turismo pela UNIFOR. **Áreas de atuação:** Gestão Ambiental e Inovação.

Luiz Alves de Lima Neto, Ms.: Mestre em Teleinformática pela UFC. Engenheiro formado na UNIFOR, certificado PMP. **Áreas de atuação:** Gestão de Projetos e Novos Negócios.

Daniel Freitas Colaço: Mestrando em Teleinformática pela UFC. Engenheiro graduado pela UFC. **Áreas de atuação:** Gestão em PD&I.

E-mail: projetos@selletiva.com.br projetos@informatiq.com.br
Sites: www.selletiva.com.br www.informatiq.com.br