Anibal Wanderley,
CEO - anibal@cerensa.com
Tel.: (11) 9.9455.5128

DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

CERENSA é uma solução integrada de gestão de sustentabilidade, que auxilia pequenas e grandes empresas no atendimento a obrigações legais e de governança corporativa.

Presente em mais de 200 instalações em 20 países, a Cerensa integra em uma única solução, emissões de gases de efeito estufa, energia, água, resíduos sólidos, poluição, licenças e procedimentos de gestão de certificações ambientais para cada empresa. Além disso, integra outros sistemas da empresa (ERPs) e permite que stakeholders da corporação participem e levem comunicação de eventos de sustentabilidade desde os níveis operacionais até o conselho de administração.

PRODUTOS E SERVIÇOS

As soluções incluem processos, práticas, bibliotecas sempre atualizadas e ferramentas necessárias para conduzir o seu negócio com segurança e eficiência ao novo paradigma.

A Plataforma Integrada Cerensa também é ofertada em módulos - Meio Ambiente e Carbono; Compliance; Responsabilidade Socioambiental. Em 2016 serão lançados os módulos Capital Humano e Risco Sustentável.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Mercado Brasileiro:

- Médias e grandes empresas - 35.000 empresas para os produtos de meio ambiente, compliance e responsabilidade socioambiental.
- Pequenas empresas.

Mercado Internacional: maior rigidez regulatória favorece a difusão de plataforma de EHSS: Europa, Estados Unidos e países exportadores para estes mercados

CONCORRÊNCIA

- Grandes fornecedores com sistemas rígidos, customização elevada e cara: SAP, Oracle, Computer Associates, IBM.
- Diversos fornecedores independentes de sistemas que atendem a soluções pontuais de sustentabilidade, RH, compliance.
- Desenvolvimento inhouse de clientes.

A Cerensa se diferencia por oferecer uma solução integrada fit to client size com implantação simples, robusta e flexível pelas equipes de sustentabilidade sem que estas dependam de longos processos de especificação e desenvolvimento por times inhouse.

ESTRATÉGIA COMERCIAL E MARKETING

PRODUTO SIMPLES QUE CRESCE POR ESCALA E POR ESCOPO

- Oferta de produtos com opção de detalhamento progressivo.
- Opção de entrada com produto mais simples e scalling up para produto de maior complexidade.
- Implantação rápida e a baixo custo.
- Integração com diversos sistemas gerenciais (ERPs, Frotas, Suprimentos).

VENDAS SEGMENTADAS

- Internet para micro e pequenas empresas.
- Canais especializados e consultorias para médias e grandes empresas.

ESTRATÉGIA AGRESSIVA DE VENDAS

- Replacement sobre concorrentes pulverizados e atuação forte em hubs de vendas.
- Popularizar ferramentas disponíveis apenas a grandes empresas.
- Precificação simples: 4 perfis de produtos, fit to client size.

INVESTIMENTOS

Séries A – Somente investidores que tenham a contribuir com a empresa

PROJEÇÕES FINANCEIRAS

As projeções financeiras e demais números poderão ser detalhadas em reuniões.

EQUIPE

Anibal Wanderley *– Sócio Economista MSc*
André Arante Lóes *– Sócio Economista PhD*
Renato Arantes Lóes *- Publicitário*
André Bonna*, Líder de TI, Engenheiro de Computação UNICAMP.*
Nelson Baggio*, Analista de Sistemas, C&T, UFABC*
Alessandro Moretti*, Eng. de Computação UNICAMP.*
Erivelton Oliveira*, Eng. de Computação UNICAMP*
Laise Mondo*, Relacionamento com clientes, Engenheira Ambiental UNESC.*
André Pereira*, Economista PhD CIRED/FR.*