



PERFIL SETORIAL - Tecnologia da Informação (TI) no País deve fechar 2009 com expansão de 7,8%. Segmento de software segue com ritmo ainda mais acelerado, devendo crescer 13%, e tem muito espaço para empreendedores

Software é campo fértil para MPEs

VINICIUS MEDEIROS

O uso da tecnologia para impulsionar os negócios movimentou um mercado que se expande rapidamente no Brasil. Segundo o estudo Software e serviços de TI: a indústria brasileira em perspectiva, da Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro (Softex), o segmento de Tecnologia da Informação (TI) mantém uma taxa de crescimento médio de 7,8% ao ano. A partir desta perspectiva, diz a entidade, o faturamento da indústria de TI deve atingir os R\$ 44,5 bilhões em 2009.

O amplo segmento classificado na pesquisa como Indústria Brasileira de Software e Serviços de TI (IBSS) vê o número de empresas crescer a cada ano. De acordo com o estudo, à exceção do período entre 2003 e 2004, o IBSS mantém uma expansão média de 4,8% ao ano. Até o final de 2009, projeta a Softex, cerca de 67,8 mil companhias estarão em operação no País.

Segmentos como os de outsourcing e desenvolvimento de softwares sob encomenda, entre outros, estão entre os mais quentes do setor.

As empresas da IBSS são, em geral, pequenas e micro. Em 2005, 83,9% do total pos-

suam até quatro pessoas ocupadas. Em 2007, a participação das MPEs se manteve elevada: 84,3%.

Barreiras baixas à entrada de novas empresas no mercado e as chances maiores, comparativamente a outras atividades econômicas, de sobrevivência nos cinco primeiros anos de vida, também explicam o número elevado de empresas de pequeno porte.

O crescimento constante do setor também se reflete na expansão de sua força de trabalho. Entre 2003 a 2006, o número de trabalhadores na indústria, incluindo proprietários com atividade na empresa, assalariados e sócios cooperados, cresceu a uma taxa média anual de 12,6%. Para este ano, diz o estudo, o mercado de trabalho contará 540 mil pessoas e, entre os ocupados, o conjunto que mais cresce é o de assalariados.

"A indústria atende atualmente todos nichos de mercados, do varejo à saúde e, embora os maiores clientes sejam do sistema bancário, um dos mais afetados pelas turbulências financeiras, o ano foi extremamente positivo. Alguns segmentos sentiram os efeitos da crise, outros nem tanto, mas observamos um otimismo muito grande entre os empresários. O certo é que o setor cresce, anualmente, sempre com taxas superiores à expan-

são do Produto Interno Bruto (PIB)", diz John Forman, diretor de Inovação e Capacitação da Softex.

Segundo José Curcelli, presidente da Associação Brasileira das Empresas de Software (Abes), o mercado interno foi o principal cliente do setor este ano. "O Brasil tem suas especificidades. No segmento de software, por exemplo, grandes empresas costumam comprar produtos de companhias do mesmo porte. E as pequenas, que são maioria, onde entram? Para elas, a saída foi apostar nas MPEs, oferecendo soluções e serviços mais baratos", completa o executivo, que estima uma expansão de 12% no mercado de softwares brasileiro em 2009.

Além de atender e abastecer o mercado interno, a indústria de TI vai aos poucos estendendo seus tentáculos para o exterior. Dados da Softex apontam que a exportação de produtos e serviços brasileiros na área cresceram cerca de 397% nos últimos três anos, pulando de US\$ 604 milhões em 2006 para US\$ 3 bilhões este ano. "O mercado consumidor é muito pulverizado, mas há destinos com muito potencial, como o Japão, especialmente no segmento de aplicativos para celular, e os países de língua portuguesa", diz Forman.

MOVIDOS PELA INOVAÇÃO

AGENCIA

■ Criada em 2003 no Rio, a AgeMcia é uma desenvolvedora de algoritmos, uma ferramenta cada vez mais adotada por empresas de alta performance. Em parceria com uma empresa baseada em Campinas, a companhia lançou no mercado o HVN Seguros, um software de inteligência artificial voltado para o setor de seguros, que simula a cabeça de um executivo, identificando oportunidades de negócios na carteira da corretora e seguradora.

A empresa teve um caminho muito similar a de várias outras do mercado, como explica o sócio da AgeMcia, Ricardo Villaca. "Trabalhei durante anos na SulAmerica, onde era responsável pela gestão e desenvolvimento de um software com as mesmas funções do nosso produto. Investi cerca de R\$ 500 mil no start-up da empresa. Inicialmente estivemos incubados no Cefet/RJ, o que nos deu o amadurecimento necessário para nos lançarmos no mercado. Depois participamos, com sucesso, de um programa de subvenção junto à Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), que está nos possibilitando desenvolver um novo protótipo", revela.

Hoje, a AgeMcia também oferece mais dois produtos no mercado e ainda tem outros dois em desenvolvimento. "Scout Online é um software voltado para o mercado esportivo, que captura, em tempo real, tudo que ocorre em um campo de futebol, transmitindo informações para técnicos e assistentes, além da mídia. Já o Otimizador, voltado para o setor naval, resolve problemas através de técnicas de pesquisa operacional, proporcionando um aumento de performance de cerca de 35%", diz. Segundo o empresário, 2009 foi um ano proveitoso. "Devemos dobrar o faturamento. Embora tenhamos clientes em todo o País, o Rio ainda é nossa principal praça. Com os novos produtos, voltados para os setores naval e industrial, creio que a expansão



Ricardo Vilaça, sócio da AgeMcia, que criou o 'Scout Online'

se dará com mais facilidade", acredita.

RYBIUS

■ Sediada em Nova Friburgo, Região Serrana do Rio, a Rybius Tecnologia é uma desenvolvedora de software para as áreas técnicas de empresas dos setores elétrico e de energia. Fundada em 2007, a companhia é associada à Incubadora Origem, que faz parte do Instituto Politécnico da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ). Participante do programa Primeira Empresa Inovadora (Prime), da Finep, a empresa se prepara para lançar seu primeiro produto no mercado - a previsão é para março de 2010. "Trabalhamos no desenvolvimento deste software há três anos. Tivemos a sorte de encontrar uma grande companhia para abraçar nosso projeto. A Lafarge, que atua nos

segmentos de cimento, concreto, gesso e agregados, contratou-nos para desenvolver e implantar na empresa a ferramenta, servindo não apenas como empresa-âncora, bem como nos oferecendo amplo suporte", revela Marcos Marconi, sócio da Rybius.

Para Marconi, o principal desafio enfrentado pelas empresas de TI durante seu start-up é levar o produto ao mercado. "O apoio técnico da Lafarge, combinado com as verbas e financiamentos obtidos junto a instituições de fomento, está nos oferecendo uma vantagem competitiva inestimável. Com ela, tivemos a chance de amadurecer a empresa e o produto antes de levá-lo, de fato, para os clientes", avalia. "Levantamos R\$ 500 mil com instituições de fomento. Com a verba, além de lançar o produto no mercado, estamos investindo em sua adaptação à plataforma Web 2.0", revela.

PENSOU EM FLORES, PENSOU EM CAMÉLIA FLORES.

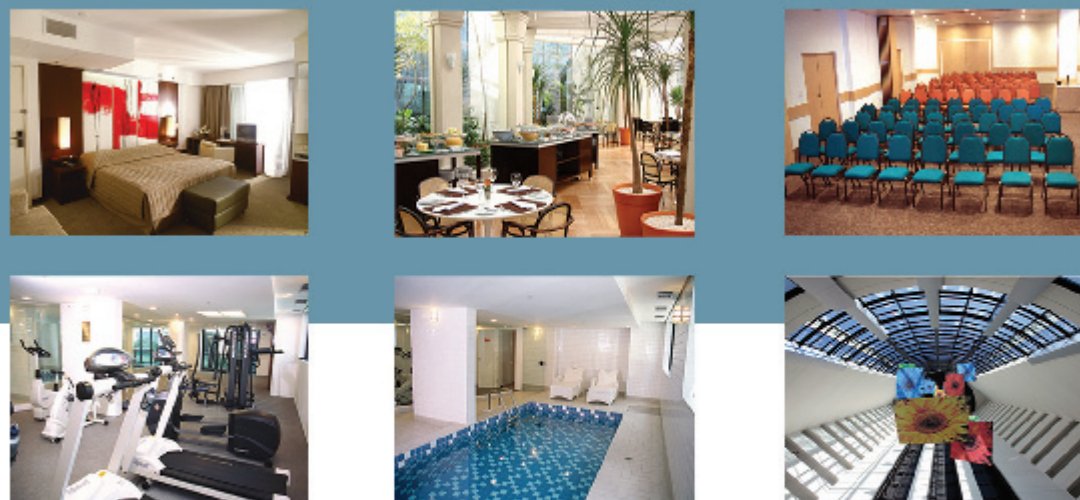
As mais lindas flores e arranjos. Entregamos à domicílio em todo o Brasil e Exterior.

Decorar em todos os ambientes. Camélia Flores PABX: (21) 2224-9966 - TEL.: (21) 2252-6300 www.cameli flores.com.br

SONESTA
SAO PAULO • IBIRAPUERA

what's your passion?

A TRABALHO OU LAZER:
HOSPITALIDADE - CONFORTO - PRATICIDADE - ENTRETENIMENTO



Av. Ibirapuera, 2.534 Moema - São Paulo SP - CEP 04028-002
Informações e Reservas: Tel. +55 11 2164 6000
reservas.saopaulo@sonestahotels.com.br - www.sonesta.com/saopaulo

BOSTON • MIAMI • NEW ORLEANS • ORLANDO • ST. MAARTEN • BRAZIL • PERU • EGYPT • QUAIAH

CAMINHO DAS PEDRAS

Impulso dos private equity, além de Finep e incubadoras

A trajetória da maior parte das empresas que compõem o setor de Tecnologia da Informação (TI) se assemelha. Do desenvolvimento do protótipo ao seu posterior lançamento no mercado, várias companhias passam pelo circuito das incubadoras - onde os empreendedores adquirem noções de gestão - e pelos programas de fomento - por meio do qual levantam a verba que faltava para o lançamento do produto/serviço.

Instituições como a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (Faperj), entre outras, oferecem programas de financiamento sob forma de subvenção - aplicação de verbas públicas não-reembolsáveis - e empréstimos a juro zero. "Participar de programas de subvenção é uma alternativa interessante, mas a empresa não pode depender disso", diz Ricardo Villaca, sócio da AgeMcia.

O setor de TI conta ainda com uma linha de crédito específica junto ao Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Lançado em 1999, o Programa para o Desenvolvimento da Indústria Nacional de Software e Serviços de Tecnologia e Informação (Prosoft) dispõe de R\$ 5 bilhões em recursos. Até julho de 2009, a carteira acumulada de projetos somou R\$ 2,8 bilhões, equivalentes a quase 300 ope-

rações, concentradas nos últimos três anos.

"Há vários caminhos para os empreendedores. Na maioria dos casos, o start-up da empresa parte de recursos próprios. Na área de TI, os investimentos iniciais são elevados, por isso muitos deles vão em busca de programas de subvenção", diz José Curcelli, presidente da Associação Brasileira das Empresas de Software (Abes).

"Nos últimos anos vem crescendo o investimento de risco, feito por fundos de private equity e private venture. Há ainda os chamados 'angels', que costumam investir em empresas em estágio inicial", completa John Forman, diretor de Inovação e Capacitação da Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro (Softex).

Essas modalidades de investimento buscam empresas inovadoras, o que torna o segmento de TI uma escolha óbvia. Segundo a Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital (Abvcap), os fundos de private equity e venture capital possuem cerca de US\$ 10 bilhões para investir no Brasil.

"Em sua maioria, os fundos de risco levam em conta critérios como inovação e o mercado em que a empresa atua, mas o perfil do empreendedor, bem como sua equipe, são aspectos fundamentais", explica Marcelo Romeiro, sócio do fundo Rio Bravo Investimentos.