

Data: 21-08-2008	Título: Um brasileiro rumo à Nasdaq
Veículo: Exame - Nacional - NA	Página 122/124 842

**TECNOLOGIA** mobilidade

# UM BRASILEIRO RUMO À NASDAQ

Com um aporte de 63 milhões de dólares, a Spring Wireless se firma como estrela ascendente na indústria de software do país

CAMILA FUSCO

**Marcelo Condé,**  
fundador da Spring Wireless

**IDADE** 34 anos

**FORMAÇÃO** Engenharia mecatrônica pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e MBA pela Harvard Business School. Em ambos os cursos, foi aprovado nas primeiras colocações da turma

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL** Começou a carreira em 1997 como consultor de negócios na Booz Allen Hamilton e depois na GP Investimentos. Nos Estados Unidos, atuou na área de fusões e aquisições do Goldman Sachs. Retornou ao Brasil em 2001 para criar a Spring Wireless

**FAMÍLIA** Solteiro e sem filhos



Data: 21-08-2008	Título: Um brasileiro rumo à Nasdaq
Veículo: Exame - Nacional - NA	Página 122/124 842

**O** NÚMERO 1 FAZ PARTE DA vida do engenheiro mecânico Marcelo Condé. Ele foi o primeiro colocado entre os formandos da turma de 1995 da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Anos depois, enquanto era aluno de MBA da Harvard Business School, em Boston, repetiu a primeira colocação. Agora, à frente da Spring Wireless, empresa que criou em 2001 para desenvolver sistemas corporativos móveis, o algarismo volta a cruzar seu caminho. A Spring acaba de receber 63 milhões de dólares em investimentos de dois grandes fundos de capital de risco americanos, o New Enterprise Associates (NEA) e um fundo do banco Goldman Sachs. A injeção de capital é a maior já feita em uma companhia iniciante do setor de tecnologia no país. O objetivo, segundo Condé, é preparar a Spring Wireless para a abertura de capital da Nasdaq, o que fará da empresa a primeira brasileira a realizar um IPO no mercado americano. Para Condé, tudo não passa de coincidência, embora já comece a gostar de colecionar tantos números 1. "Nunca persegui ser o primeiro em tudo. Aconteceu por acaso", diz.

Sorte ou destino não são mesmo as melhores palavras para definir as conquistas de Condé e da Spring Wireless. O empresário é um dos mais ousados líderes das companhias de tecnologia do país e também um dos mais promissores. Há sete anos, na época com 27 de idade e com um plano de negócios embaixo do braço, Condé conseguiu convencer investidores americanos do Softbank a aportar 3 milhões de dólares na embrionária Spring, mesmo enquanto o mercado vivia a ressaca do estouro da bolha da internet. Hoje, aos 34 anos, lidera a maior empresa de desenvolvimento e integração de aplicações móveis. A Spring deve faturar 100 milhões de dólares em 2008, e dobra de tamanho a cada ano. Trata-se de um número formidável quando se sabe que o negócio da Spring é software, setor invariavelmente dominado por empresas estrangeiras de atuação mundial. Essa, diga-se, é a ambição de Condé: ele acredita que o mercado mundial é fragmentado, e que a Spring Wireless ocupará os espaços vazios.

A Spring produz software que permite que os aplicativos corporativos sejam acces-

sados de computadores de mão e telefones celulares. Seus sistemas são utilizados por 70.000 pessoas em mais de 20 países. Eles são usados por vendedores que precisam registrar pedidos no ponto-de-venda ou por motoristas de caminhão que têm o roteiro e as entregas do dia registrados e atualizados automaticamente num smartphone. A Spring desenvolve o software que interliga os sistemas do cliente, pode fornecer os computadores de mão, faz a manutenção dos serviços e, ainda, negocia pacotes de tráfego de dados com as operadoras de telefonia celular. Seus clientes são empresas de grande porte, como InBev, L'Oréal e Cadbury Adams. Muitos desses contratos começaram nas filiais brasileiras dessas

## A Spring em números

Fundada em 2001, a Spring Wireless é uma das líderes mundiais no desenvolvimento de sistemas móveis para empresas. Veja alguns números:

- O faturamento dobra todos os anos. Em 2007, chegou a **50 milhões de dólares**
- A projeção de faturamento para 2012 é chegar a **500 milhões de dólares**
- O aporte do Goldman Sachs e do NEA Funds soma **63 milhões de dólares** e é a terceira rodada de investimentos. Ao todo, a empresa já captou **65 milhões de dólares**
- Mais de **70.000 pessoas** em 20 países usam o software da Spring.
- As receitas internacionais representam hoje **25% do faturamento**
- A empresa tem **600 funcionários**, dos quais 240 atuam no exterior

multinacionais e depois foram exportados para outros países. O maior ativo da Spring é o software, inteiramente desenvolvido no Brasil. "Temos 12 patentes em processo de solicitação nos Estados Unidos. Por questões estratégicas, preferimos registrá-las direto lá e não no Brasil", afirma Con-

dé. As patentes estão relacionadas a uma tecnologia exclusiva, que permite configurar aplicações móveis visualmente, sem a necessidade de qualquer linha de código ou programação.

**MARCELO CONDÉ COMEÇOU** sua carreira como consultor de negócios na Booz Allen Hamilton e ocupou a mesma função posteriormente na GP Investimentos. Nos Estados Unidos, na mesma época do MBA, passou pela área de fusões e aquisições do Goldman Sachs. Em 2001, em seu retorno, criou a Spring. Na época da fundação, poucos deram crédito à empresa, concebida por um engenheiro com carreira em banco que nunca havia trabalhado em tecnologia e queria investir em mobilidade. A resposta às desconfianças iniciais, porém, veio com os números. No primeiro ano de operações com os recursos captados do Softbank, a Spring chegou perto dos 500.000 dólares em faturamento. No ano seguinte, em 2002, o time executivo conseguiu captar 6 milhões de dólares em uma segunda rodada de investimentos, que envolveu Ericsson, Intel Capital e Banco Pactual — depois estabelecido como Ideiasnet. "Naquela fase a Spring já estava mais madura e com um potencial promissor de negócios. Tínhamos uma visão comum de que o mercado de mobilidade ia crescer e, com isso, fizemos os primeiros aportes", diz Fábio de Paula, diretor de investimentos da Intel Capital na América Latina e executivo responsável por selecionar a Spring para a carteira do fundo. No total a Intel fez oito aportes na empresa, três deles na colombiana Sysgold, de software, que foi comprada pela Spring e abriu os mercados na América Latina.

A terceira rodada, que acaba de ser concluída, colocou como novos sócios internacionais da Spring o Goldman Sachs e o NEA Funds, dando novo fôlego à expansão externa da empresa. "Acreditamos que essa é uma forte candidata ao IPO futuro", diz Patrick Kerins, sócio do NEA Funds, que já preparou 170 empresas para a abertura de capital. Condé acredita que a Spring deva atingir um porte razoável para o IPO durante os próximos dois a três anos, quando a empresa chegar aos 300 milhões de dólares em faturamento. Para isso, a Spring já está se preparando, e adaptou seus parâmetros aos padrões contábeis americanos. A entrada dos novos sócios — que

Data: 21-08-2008

Título: Um brasileiro rumo à Nasdaq

Veículo: Exame - Nacional - NA

Página 122/124  
842

## TECNOLOGIA **mobilidade**

### Presença internacional

Muitos dos serviços da Spring no país inspiraram contratos internacionais. Veja alguns deles



Controle automático nas entregas

#### AMBEV

A AmBev é cliente da Spring há seis anos na coleta de pedidos e informações estratégicas nos pontos de venda. A prática foi adotada pela matriz, na Bélgica

**6 000**  
usuários



Acompanhamento de vendas pela web

#### CADbury ADAMS

Cliente desde 2005 no Brasil, a empresa alimentícia usa sistemas para vendas e segue os pedidos pela internet. O serviço já funciona em toda a América Latina

**2 000**  
usuários



Registro de pedidos a distância

#### L'ORÉAL

A subsidiária brasileira coleta pedidos por meio de terminais móveis. O sucesso aqui inspirou a adoção dos sistemas de automação de vendas na Rússia

**1 500**  
usuários

FOTOS: TASSO MARCELINO / GETTY IMAGES/SAI APF

aconteceu depois de negociações de cerca de um ano — fez mudar a composição acionária da Spring. Os fundos de Intel Capital e Ericsson deixaram a empresa.

Boa parte do aporte recebido pela Spring será direcionada à expansão das operações internacionais, que hoje representam 25% de seu faturamento total, especialmente com as operações na América Latina, Espanha e Rússia. Bélgica e França são as unidades recém-inauguradas, e a Spring caminha para estabelecer suas atividades também na Ásia e na América do Norte. Em setembro, entra em operação o escritório de Seattle, no noroeste dos Estados Unidos. Com investimentos de 8 milhões de dólares e 12 funcionários, a filial pretende captar três clientes neste ano. "Além de tudo, existem cérebros muito privilegiados por lá. Quem sabe conseguimos roubar alguns da Microsoft?", diz Condé. Os próximos alvos da Spring são Índia e China, que também

devem receber bases da empresa até o fim de 2008. Aquisições na região, assim como na Coreia do Sul e no Japão, não estão descartadas e podem servir para a Spring aumentar as receitas externas. "Pretendemos terminar 2009 com 45% do faturamento vindo das operações internacionais", afirma Condé.

### A Spring já adota a regra contábil americana em preparação para o IPO internacional

Algumas das razões para investir na Spring Wireless, segundo o fundo Goldman Sachs, é que a empresa tem o DNA de uma companhia de tecnologia global e um time de funcionários que impressiona pela qualidade profissional. Mas, se é verdade que a Spring tem condições de ser líder mundial no cada vez mais importante segmento do software móvel, essa vocação vai passar por testes duríssimos. O primeiro será competir com suas duas principais concorrentes americanas, Antenna e Dextera, fora de casa. Outro obstáculo no caminho de Condé são organizações como SAP, Oracle e IBM. É

inevitável que as grandes fornecedoras de software corporativo também queiram conquistar o mercado da mobilidade.

Por enquanto, porém, a preocupação é menos com a concorrência e mais com a expansão internacional e com a motivação da equipe. Condé promoveu Julian Tonioli, um engenheiro naval de 32 anos, a chefe da operação brasileira e agora vai mandá-lo para Moscou a fim de estruturar a expansão do escritório na Rússia, destinado a comandar as atividades da empresa no Leste Europeu. Depois, Tonioli segue para a Bélgica, de onde vai gerenciar os negócios no continente. Condé costuma comparar a fase que vive a empresa ao que viveu o Google em sua fase inicial, bem antes da abertura de capital. "As primeiras 100 pessoas que trabalhavam por lá tinham certeza de que a operação ia dar certo. Estamos justamente nesse estágio. As pessoas ficam aqui porque acreditam." Comparar-se com o Google pode ser entendido como falta de modéstia — ou como mais um sinal da ambição de um empresário acostumado a ser o líder em tudo o que faz. ■