

Especial Pequenas e médias empresas

Mercado Demanda aumenta e soluções usadas antes apenas para grandes corporações são redesenhadas

Empresas de TI olham para os clientes menores

Jacilio Saraiva
Para o **Valor**, de São Paulo

As pequenas e médias empresas viraram um campo lucrativo para as companhias que desenvolvem soluções de TI. Quem tinha apenas grandes companhias como clientes está mudando seu modelo de negócios para atender contratos de pequeno porte. O movimento se justifica: de acordo com o Sebrae, das cinco milhões de pequenas empresas no Brasil, 54% têm pelo menos um computador instalado e, entre essas, 82% possuem conexão à internet — metade com acesso em banda larga.

Na verdade, o potencial de compra de produtos e serviços de TI pelas organizações de porte reduzido já é explorado há alguns anos por pesos-pesados da indústria, como IBM, HP e Microsoft. O que muda agora é que soluções antes consideradas exclusivas para grandes compradores são redesenhadas para atender orçamentos e necessidades menores e as companhias que nunca fizeram negócios com pequenos empresários passam a rever estratégias de desenvolvimento.

Nessa linha, as paranaenses Bematech e SenhorPC devem aumentar o faturamento em até 25% por conta de pequenos clientes. Este mês, a mineira Documentar, especializada em gestão de documentos para gigan-

tes como Gerda e Petrobras, apresentou um software criado para empresas menores, enquanto a americana Carpio, com filiais em três capitais brasileiras, investiu mais de US\$ 1 milhão na criação de um sistema financeiro para microempresários.

Criada em 1989, a Bematech está de olho no mercado de pequenas e médias empresas desde 1993, quando deixou de trabalhar com automação bancária e abraçou a área de automação comercial. Hoje, a maior parte do seu faturamento vem do varejo.

Nos últimos anos, centrou foco no segmento de food service: comprou desenvolvedoras de sistemas para o setor, como a Snack Control e a MisterChef, especializadas em soluções para restaurantes.

A estratégia tem dado certo. Em 2007, a empresa de mil funcionários e 11 filiais no Brasil faturou R\$ 244 milhões e espera ampliar o faturamento em 25% até dezembro. "A linha de software deve representar 10% da receita", afirma Marcelo Coppla, diretor de assuntos corporativos da Bematech.

Atualmente, o trabalho da companhia é centrado na venda de um pacote completo para os clientes. O kit é composto de hardware, software, serviços e capacitação dos funcionários. Na última Equipotel, feira de produtos de gastronomia e hotelaria

encerrada há duas semanas em São Paulo, a Bematech apresentou um terminal que pode ser usado com comanda eletrônica ou para controlar a saída de pedidos em domicílio. O equipamento ainda vincula os comandos a 20 produtos diferentes, sem a necessidade de memorizar os códigos das mercadorias.

Também de Curitiba (PR), a SenhorPC resolveu prestar serviços de suporte técnico para pequenas empresas. Criada há apenas um ano, já coleciona 12 clientes, entre profissionais liberais e lojas. O faturamento previsto em 2008 é de US\$ 32 mil. "25% da receita virá de pequenos clientes, mas a meta é chegar a 50% até o final do ano", garante o diretor Alessandro Lucca.

Além de assistência técnica, a empresa planeja criar outros pacotes de serviços que englobam back up ou recuperação de dados, sistemas antivírus e hospedagem de sites. "A oferta de produtos vai depender da viabilidade comercial dos clientes."

A Carpio, com unidades em São Paulo, Florianópolis e Porto Alegre, também tira da manga novidades para os pequenos empresários. A empresa nasceu há um ano e tem como carro-chefe um sistema de planejamento financeiro que projeta balanços contábeis. "Investimos mais de US\$ 1 milhão no desenvolvimento do produto e esperamos fe-



Marcelo Coppla, da Bematech: em 1983 a empresa trocou a automação bancária pelo varejo e acumula sucessos

char 2008 com mais de 50 clientes", garante o presidente da companhia, Marco Fregenal.

Hoje, 25% do faturamento é obtido com pequenos negócios e novos softwares estão saindo dos laboratórios. O GesSec é voltado para a área de securitização de recebíveis e o GesMed promete conduzir todo o processo de planejamento financeiro de uma empresa da área de saúde.

Em 2009 a Carpio lança um programa para gerenciar o fluxo de caixa de estabelecimentos comerciais. "As pequenas companhias são mais suscetíveis às mudanças do mercado e precisam de sistemas capazes de avaliar

sua posição financeira e obter uma gestão mais profissional."

A boa gestão das empresas também é o mote da Documentar para fazer negócios. Depois de 23 anos de atividade com grandes clientes como Gerda e Petrobras, a empresa de Belo Horizonte (MG) resolveu brigar pelo mercado de pequenas companhias a partir deste ano. A arma escolhida é uma solução para a gestão de documentos e a expectativa é conquistar 20 clientes até dezembro.

"As companhias menores por te não são atendidas pelo nosso segmento. A idéia é que as empresas diminuam a necessidade

de contratar serviços externos de consultoria e façam a gestão de documentos internamente, com custos mais aceitáveis", garante a diretora Rosália Matta de Paula.

Em 2007, o faturamento da Documentar alcançou R\$ 17 milhões e a previsão para 2008 é duplicar a receita.

Recentemente, a Microsoft anunciou descontos de 40% em produtos para pequenas e médias empresas. O Office Small Business 2007 e o Office Groove 2007, considerados os principais programas da marca para o segmento, ganharam, juntos, preço estimado de R\$ 700. A promoção vale até fevereiro de 2009.