

www.empreendedor.com.br

empreendedor

ANO 15 Nº 176 JUNHO 2009

R\$ 9,90



Pedro Melo, da
Sispro, e Augusto
Coster, da Tecmont

Negócios turbinaados

Mercado volta-se para pequenas e médias empresas e oferece soluções de informatização adequadas ao seu tamanho



Solução sob medida

Mercado de informatização volta-se para pequenas empresas e oferece sistemas adequados ao seu tamanho, inclusive no preço

por Cléia Schmitz
cleia@empreendedor.com.br

A informatização dos pequenos negócios deixou de ser um sonho impossível. Até bem pouco tempo restritas às empresas de médio e grande portes, soluções como softwares de gestão estão com preços cada vez mais acessíveis e adaptados ao tamanho do cliente. Há, inclusive, vários casos de ferramentas tecnológicas que são oferecidas gratuitamente por empresas de TI (Tecnologia da Informação). O problema é que muitos pequenos empresários ainda partem do pressuposto de que investimentos em TI são muito altos. Consequentemente, desconhecem as oportunidades disponíveis para se modernizar, uma condição cada dia mais importante para reduzir custos e se manter vivo no mercado.

“A verdade é que o Brasil tem muitos empreendedores mas poucos inovadores. É preciso ter vontade de correr riscos e inovar. Hoje, com a tecnologia da informação, um garoto que ainda não saiu da faculdade pode passar a perna em qualquer um”, afirma Pedro Bicudo, diretor da TGT Consult, de São Paulo. Para Ezequias Sena, diretor comercial e administrativo da Online Brasil, a mudança de paradigma nas pequenas empresas é só uma questão de tempo. “TI já não é mais um diferencial, é uma premissa. Quem quer fornecer para grandes empresas precisa ter um sistema conversando com toda a cadeia produtiva”, afirma o executivo da consultoria paulista.

Pesquisa divulgada no final do ano pas-

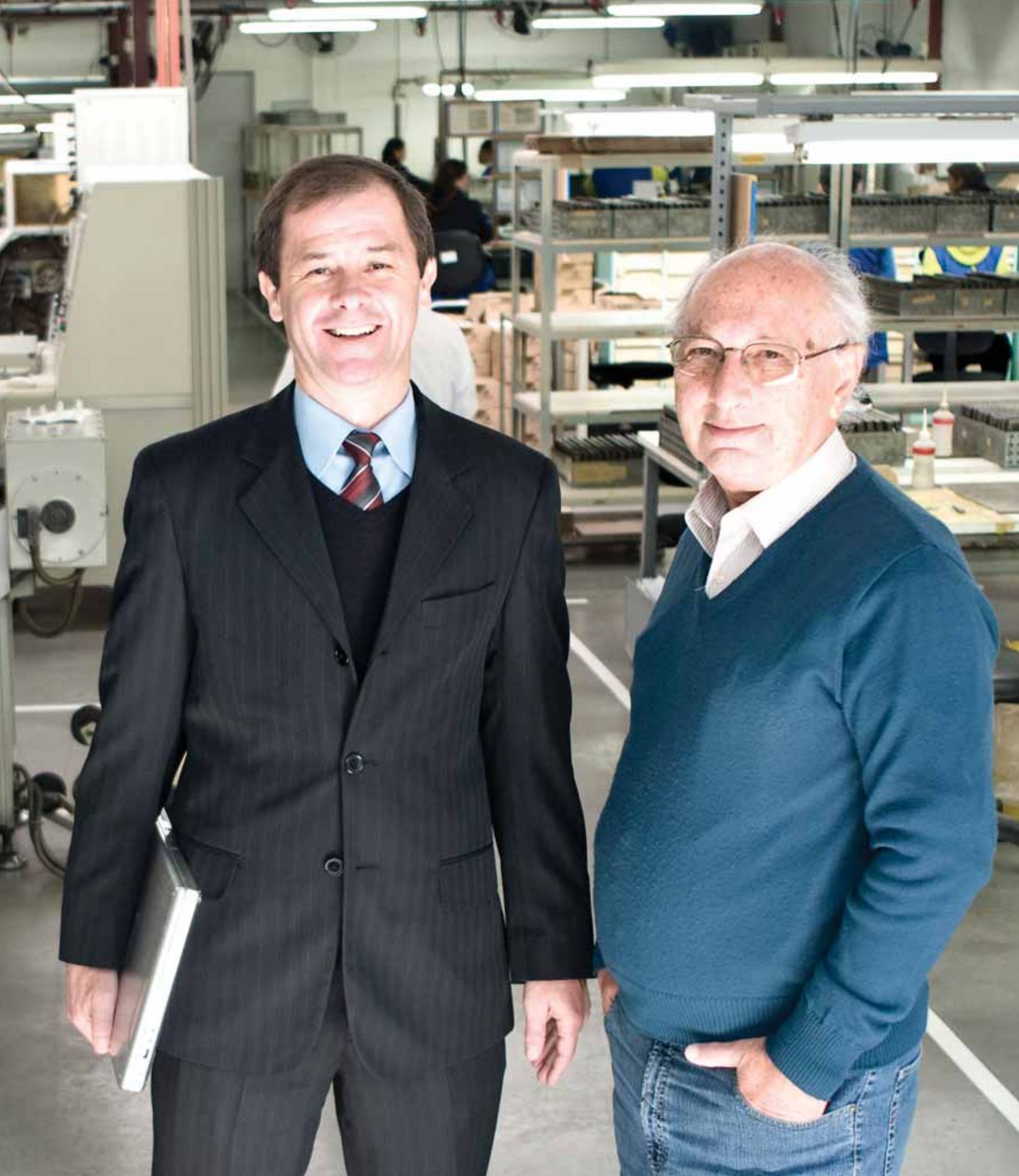
sado pelo Sebrae/SP dá sinais de que a informatização dos pequenos negócios já está acontecendo. Há dez anos, o índice de micro e pequenas empresas (MPEs) que usavam microcomputadores não passava de 16%. Hoje, é de 75%. No mesmo período, o acesso à internet nas MPEs saltou de 7% para 71%. “Há dez anos, as linhas de acesso à internet eram muito precárias. Sem uma conexão rápida, pequenas empresas não poderiam ter acesso a um sistema ASP (em que o software não fica instalado num computador da empresa, precisando ser acessado via internet). E a maioria não tinha sequer internet”, reforça o empresário Mario Henrique Decker, diretor de operações da Sispro, empresa especializada em sistemas de administração e finanças, com sede em Porto Alegre.

Considerando que a infraestrutura básica de hardware é o primeiro passo para permitir a utilização de softwares, a conclusão é de que tivemos um avanço significativo na informatização das pequenas empresas na última década. Mas a pesquisa do Sebrae mostrou que o caminho da modernização ainda é longo. Apenas 34% das MPEs utilizam sistemas que permitem o controle integrado de várias funções dentro da empresa. E só 2% usam o computador para controlar financeiramente a empresa. Pouco mais da metade dos empresários ouvidos pelo Sebrae respondeu que pretende investir até R\$ 4 mil em informatização neste ano, dos quais 44% em computadores e 33% em softwares.

De olho nesse imenso mercado estão



Pedro Melo, da Sispro, fornecedor de software de RH para a Tecmont, de Augusto Coster





pequenas, médias e até grandes desenvolvedoras de TI. “À medida que o mercado das grandes companhias vai se saturando, aumenta a oferta de soluções específicas para pequenas empresas. Mesmo grandes fornecedoras de software, como Oracle e SAP, estão gradativamente se voltando para o mercado dos pequenos negócios”, afirma Decker. Em março deste ano, a Sispro anunciou um pacote com software e serviços de gestão de recursos humanos para empresas a partir de 50 funcionários. “A nossa intenção é oferecer aos empresários de pequeno porte a mesma solução adotada por grandes negócios a um custo compatível com sua realidade”, diz Pedro César de Melo, gestor do software RH Sispro.

Segundo o executivo, a redução de custos em relação ao modelo original do software chega a 50%. Para alcançá-la, a Sispro “enxugou o produto”, simplificando a prestação de serviço, especialmente o processo de implantação. Essa reformulação permite oferecer o software por menos de R\$ 500 mensais, dependendo do tamanho da empresa. Melo afirma que a Sispro teve uma resposta imediata do mercado e está cumprindo sua meta de dez novos clientes a cada 60 dias. Ele conta que um desses clientes adotou o

RH Sispro para cumprir um contrato com a Petrobras, que exigia informações gerenciais inexistentes no sistema antigo. “No primeiro mês, essa empresa já teve o retorno de seu investimento com a nossa solução”, destaca.

Para a Sispro, e tantas outras empresas de TI, o maior desafio é romper a barreira do desconhecimento e o estigma de que determinadas tecnologias são viáveis apenas para grandes empresas. Há tempos que o empresário Augusto Coster, sócio-diretor da Tecmont Indústria e Comércio de Materiais Eletrônicos, de Gravataí (RS), estava insatisfeito com a gestão de RH da sua empresa. Com cerca de 200 funcionários, o gerenciamento das informações necessárias para atender a

O maior desafio é romper a barreira do desconhecimento e o estigma de que determinadas tecnologias são viáveis apenas para grandes empresas

legislação trabalhista estava cada vez mais complicado. O serviço era terceirizado a um escritório de contabilidade.

Em 2007, por indicação da Epcos do Brasil, multinacional do segmento de eletrônicos e cliente da Tecmont, Coster conheceu a solução de RH da Sispro. “Eles usavam o mesmo sistema e nós decidimos adotá-lo também depois que vimos que os custos eram acessíveis ao nosso bolso. Pagamos R\$ 1 mil mensais para a Sispro. Sem esse sistema gastaríamos pelo menos R\$ 7,5 mil com os salários de cinco funcionários que seriam necessários para executar o serviço”, compara Coster. O empresário já planeja a compra de novos módulos do sistema de RH e de um sistema de contabilidade. “Com certeza, falta informação para os pequenos e médios empresários. Deve haver outras sispros por aí.”

Coster tem razão. Assim como a Sispro, há dezenas de empresas anunciando serviços e soluções acessíveis a pequenos negócios. A catarinense DF-e Tecnologia é uma delas. No ano passado, a empresa lançou o Emite NF-e, um software para emissão de notas fiscais eletrônicas. Como se trata de uma lei, em vigor desde o início de 2008, não há como pequenas empresas ignorarem a tecnologia. O empresário Luiz Boal, executivo da DF-e,



Tecmont: custo de R\$ 1 mil mensais com solução da Sispro proporciona economia de pelo menos R\$ 7,5 mil com salários no mesmo período

conta que os primeiros softwares de emissão fiscal eram muito caros, variando de R\$ 100 mil a R\$ 1,5 milhão. Para resolver o problema, o governo federal passou a oferecer uma solução gratuita, mas que, segundo Boal, não atende com eficiência as empresas com volumes maiores de notas emitidas.

Atento às oportunidades, o empresário decidiu apostar no desenvolvimento de um software eficiente e barato para emissão e recebimento de notas fiscais. "Montamos uma política de baixíssimo custo e decidimos que o preço da solução seria equivalente a 10% do custo de papel da nota fiscal tradicional", conta Boal. Uma pequena empresa que emite mensalmente até 1 mil notas paga R\$ 150 por mês para a DF-e. A tabela é progressiva. No caso de clientes com emissão superior a 100 mil notas mensais, o valor não passa de R\$ 0,04 por nota. Para se ter uma ideia da economia, só o formulário contínuo usado anteriormente custava em torno de R\$ 1 por nota emitida.

"Por causa do preço, muitos empresários até duvidam da eficiência da solução. É um efeito negativo", conta Boal. Gerente de TI da Secretaria Estadual da Fazenda de Santa Catarina em 2005 e 2006, ele integrou a equipe que elaborou a nota fiscal eletrônica em

âmbito nacional. A Emite NF-e foi lançada no mercado em março do ano passado, mas começou a "estourar no mercado" em dezembro. Mais de 100 empresas de pequeno a grande porte utilizam a solução. A meta da DF-e é chegar a 1 mil clientes até o final de 2009. "Os preços dos outros softwares disponíveis no mercado caíram mas ainda temos a ferramenta com o menor custo", garante.

Custo zero

Há casos de ferramentas em que não há custo nenhum, ou seja, são oferecidas gratuitamente pelos desenvolvedores. O BRY Signer, assinador e leitor digital de documentos, criado pela BRY Tecnologia, de Florianópolis, é uma delas. O software traz inúmeras vantagens. A mais óbvia é a redução de custos com papel e tinta de impressora, um ganho também para o meio ambiente. Mas a assinatura digital também dispensa o transporte de documentos. Imagine um escritório de advocacia do interior tendo que enviar uma petição para a capital do seu estado. Além de despesas com o correio, o documento materializado implica em perda de tempo. Por último, há o custo de guardar os papéis, incluindo riscos como incêndio, enchente e traças.

"A tecnologia de certificação digital dá ao meio eletrônico o mesmo valor jurídico atribuído a documentos assinados pelo próprio punho", ressalta Marcelo Brocardo, presidente da BRY. O objetivo da empresa ao oferecer o BRY Signer de forma gratuita é massificar a utilização da assinatura digital. Mas antes de baixar o assinador, o usuário precisa comprar um certificado digital, que é, grosso modo, a caneta de assinatura eletrônica. Atualmente, o valor varia de R\$ 165 a R\$ 365 por certificado, dependendo do prazo de validade. "Alguns empresários consideram esse custo alto, mas se a assinatura for usada passa a ser um investimento", argumenta Brocardo.

Desde que começou a oferecer o assinador de graça, em março passado, a BRY já assinou convênio com várias empresas, entre elas os cartórios. "Mais de 1 mil licenças já foram distribuídas gratuitamente", afirma o presidente da empresa. O download do sistema está disponível no endereço <http://signer.bry.com.br>. Nesta primeira quinzena, Brocardo deve assinar um contrato com uma grande instituição financeira, que implicará na distribuição de 240 mil cópias do BRY Signer. "Estamos só começando. Nossa missão é tornar o documento eletrônico confiável e acessível a todos." Desta forma,



a BRy está dando o primeiro passo para a comercialização de outros sistemas desenvolvidos pela empresa.

Quem também aposta na oferta gratuita de soluções como uma forma de atrair clientes é outra catarinense, a Kombo. Especializada em softwares para gestão de recursos humanos, a empresa lançou no início do ano o Kombo Grátis, que permite a qualquer empresário instalar um sistema do tipo "Trabalhe Conosco" no site do seu negócio. A ferramenta inclui um formulário para cadastro de currículos, um quadro de vagas personalizado e um sistema de gerenciamento para as vagas abertas. E ainda permite que o usuário tenha acesso a um histórico dos candidatos que participaram das vagas já fechadas.

Mais de 250 empresas já aderiram à ferramenta. Entre elas, a T2 Logística Integrada, empresa com 12 funcionários, instalada em Palhoça (SC). Assim que soube da disponibilidade do Kombo Grátis, o empresário Luiz Fernando Parisi decidiu experimentar a ferramenta no processo de recrutamento e seleção de um motorista. "Fiz o cadastro na sexta-feira à noite e, para minha surpresa, no domingo já havia três candidatos para a vaga. E o que é melhor: currículos com qualidade", conta o empresário. Para ele, o mais impor-

ante é profissionalizar o processo e chamar pessoas qualificadas em vez do amigo, do primo ou do vizinho, que nem sempre são as pessoas mais adequadas para o cargo.

Segundo Parisi, é só uma questão de tempo para que a T2 adote soluções mais robustas da Kombo. No Kombo Básico, além do recrutamento e da seleção on-line, o cliente tem acesso a um banco com mais de 30 mil currículos e ainda conta com o apoio de materiais como dinâmicas de grupo, testes e questionários. Atualmente, cerca de 100 empresas utilizam esse sistema, que tem um custo mensal de R\$ 49,90. Para Paula Galvão, sócia da empresa, a ferramenta traz redução de custo à medida que dispensa o anúncio pago em jornais e agiliza e qualifica o processo de contratação de um funcionário. "Mesmo uma pequena empresa precisa profissionalizar esse processo", reforça Paula.

Trazar agilidade para a gestão de uma empresa é uma das maiores virtudes de uma ferramenta tecnológica. É o que propõe a Inspirit, de São Paulo, com o Si4 Community, um sistema integrado de comunicação corporativa. A proposta da solução é estruturar a comunicação de forma que o cliente possa gerenciar melhor o relacionamento com seus parceiros ou mesmo com os pró-

prios funcionários. A ferramenta permite, por exemplo, saber se o interlocutor recebeu a mensagem, quando e quantas vezes leu e para quem repassou. Essas informações são armazenadas e protocoladas para qualquer necessidade de consulta.

"A ferramenta preserva um dos principais ativos das empresas, que são as informações", afirma Francisco Monteiro, diretor da Inspirit. Assim, caso um funcionário seja desligado da empresa, não há uma ruptura na sequência das comunicações. "A senha do colaborador será desabilitada, mas a comunicação que ele manteve no relacionamento de dez anos com um cliente não será jogada junto no lixo", explica Monteiro. O custo mensal do módulo é de R\$ 1,5 mil. Um dos principais clientes da solução é a Fundação Armando Álvares Penteado (Faap), que tem mais de 700 usuários internos do Si4 Community.

Economia

Algumas tendências têm contribuído para tornar as soluções de TI mais acessíveis. Uma delas é a oferta de TI como serviço (SaaS). "A tendência de mercado é contratar tecnologia como se contrata água ou

Brocardo, da BRy: "Nossa missão é tornar o documento eletrônico confiável e acessível a todos"



Ezequias, da Online Brasil: "TI já não é mais um diferencial, é uma premissa"

luz. Nesse modelo, o cliente paga só o que utilizar, um modelo que tornar a TI mais viável para pequenas empresas", afirma Ezequias Sena, da Online Brasil, empresa que vem se especializando em virtualização de ambientes de TI. A chamada computação nas nuvens (cloud computing, em inglês), tendência de concentrar o armazenamento dos dados em grandes data centers, também reduz custos à medida que dispensa grandes investimentos em infraestrutura de hardware, como servidores.

O maior desafio, segundo Sena, é convencer pequenos empresários de que data center não é um serviço indicado apenas para grandes empresas. "Estamos trabalhando muito para quebrar esse paradigma", afirma o executivo. Para ele, o maior patrimônio das empresas são seus dados. Por isso, tê-los em segurança e poder acessá-los de forma rápida quando necessário é cada vez mais importante para a competitividade. "Se você vai fornecer algum serviço para uma grande empresa, não importa o seu tamanho, ela vai exigir que a troca de informações seja eficiente", argumenta o executivo.

Outro fator de redução dos custos de ferramentas de TI é a disseminação de softwares com códigos abertos (open source,

em inglês), os chamados softwares livres. O Linux é um dos mais famosos. Ao usar esses sistemas operacionais para o desenvolvimento de soluções específicas, os desenvolvedores reduzem seus custos com licenciamento. "Hoje, até mesmo a Oracle, líder mundial em sistemas de banco de dados, tem uma versão para baixar em Linux. Também estão começando a aparecer alguns ERPs (sistemas de gestão) baseados em softwares livres. Esse movimento com certeza vai ajudar os pequenos empresários a engatinhar em TI", avalia Marcelo Okano, professor da Faculdade de Informática e Administração Paulista (Fiap).

Mas isso não quer dizer que não sejam necessários investimentos para utilizar a

"Se você vai fornecer algum serviço para uma grande empresa, não importa o seu tamanho, ela vai exigir que a troca de informações seja eficiente", afirma Ezequias

tecnologia. "Muitas vezes se relaciona o software livre como uma opção sem custo nenhum, quando na verdade há gastos com implementação, capacitação dos operadores, adaptação do sistema e manutenção", esclarece José Luciano do Carmo, sócio da TKTI, empresa de consultoria em aplicações empresariais. Essas demandas muitas vezes também existem quando se utiliza sistemas proprietários. Contudo, garante José do Carmo, o valor para softwares livres é um terço menor.

Durante a implantação, a TKTI mapeia os processos da empresa, para entender suas necessidades, e faz alterações ou melhorias no software, se preciso. É nesse ponto que o software livre se torna mais vantajoso, já que o código dos sistemas é aberto e passível de edição. Quanto à qualidade, José do Carmo diz que as soluções livres são superiores em relação à agilidade e segurança. "Como trabalho com os dois tipos de software, posso comparar", afirma. Para ele, a utilização dos softwares de código aberto só não é maior porque eles ainda não estão disseminados na cultura empresarial. "O segmento é muito conservador. Como o investimento é alto, as empresas buscam aqueles sistemas que já conhecem por



Bruna Rezende, da TalkAndWrite (à esquerda): interação on-line em tempo real de uma equipe sobre um documento

experiências ou através de divulgação. E os ERPs livres não têm propagandas”, justifica.

Adepta ao software livre, a Obiz, empresa instalada neste ano na incubadora Midi Tecnológico, de Florianópolis, nasceu justamente com o propósito de criar soluções em código aberto. O público-alvo são as MPES. “Tínhamos condições de desenvolver nosso próprio sistema operacional, mas optamos em trabalhar com software livre porque acreditamos que não há necessidade de reinventar a roda”, afirma Marco Gileno Martins Santos, sócio da empresa. Segundo ele, a redução de custo dos sistemas desenvolvidos pela Obiz chega a 30%. “Além de ter soluções mais acessíveis, nossos clientes passam a contar com um sistema customizado e, por isso, muito mais adequado às suas necessidades”, destaca Santos.

A Obiz garante que está preparada para desenvolver sistemas de ERP, CRM (gestão de relacionamento com clientes) e e-commerce (gerenciadores de conteúdo) em questão de dois meses. Normalmente, esse prazo é de, no mínimo, oito meses. “Queremos ensinar pequenos usuários a usar essas soluções em seus negócios. Será quase uma evangelização”, afirma Santos. Para o executivo, o retorno do investimento é muito rápido. “O empresário começa a colher os

frutos num curto prazo. A gestão correta do negócio permite que ele retome a rédea da empresa e decida de forma cada vez mais rápida e acertada.”

Nesse mercado de TI vale também ficar atento a ferramentas que podem gerar ou impulsionar negócios. Um exemplo é o TalkAndWrite, um aplicativo que permite a interação on-line em tempo real de uma equipe sobre um documento. Pelo sistema é possível escrever, apontar, desenhar, apagar ou grifar ao mesmo tempo em que se conversa pelo Skype (software que permite a comunicação pela internet através de voz sobre IP – VoIP). “Ao final da reunião do grupo, basta salvar o documento para ter registrado o que foi acordado entre as partes”, explica

“A gestão correta do negócio permite que ele retome a rédea da empresa e decida de forma cada vez mais rápida e acertada”, diz Marco Santos

Bruna Rezende, sócia da empresa, que leva o mesmo nome da solução.

A empresária lista uma série de vantagens do aplicativo, começando pelo baixo custo. A licença anual sai por US\$ 120. Ao usar o TalkAndWrite, as empresas ainda podem economizar com possíveis deslocamentos. Uma passagem de avião entre Florianópolis e São Paulo, por exemplo, equivale a mais do que o custo do licenciamento do aplicativo. A solução ainda agiliza as decisões e garante mais segurança para as informações, que são criptografadas. Entre os principais usuários do sistema estão arquitetos, engenheiros, advogados e professores de idiomas. Cerca de 2 milhões de downloads da ferramenta já foram feitos em todo o mundo.

Mais de 90% dos clientes da Talk são estrangeiros. Entre eles Eunice Hur, professora da Eman2man Online English School, escola on-line de inglês para coreanos. “É um ótimo programa que pode ser usado em qualquer tipo de negócio como em empresas que prestam serviços e necessitam de uma explicação mais detalhada para seus clientes”, recomenda Hur, em depoimento enviado à própria Talk. Depois da grande visibilidade no exterior, alcançada por intermédio de uma parceria com o Skype, a Talk agora quer conquistar o Brasil. Disponível em 27



Francisco, da Inspirit: "Ferramenta preserva um dos principais ativos das empresas, que são as informações"



Pedro Bicudo: recomendação é que se busque referências sobre a empresa, o produto e o serviço

línguas, o aplicativo faz parte do seletor grupo de 15 extras certificados pelo Skype. "É o único brasileiro", destaca Bruna.

Segurança

O mercado de pequenos negócios é o foco de produtos do Grupo Mapa Brasil. A empresa tem uma versão do antivírus Aberium Supervisor para cada tamanho de empresa: micro, pequena e média. Desenvolvido para uma plataforma Linux, o sistema se tornou acessível e ao mesmo tempo fácil de operar por meio de um ambiente gráfico. "O próprio dono da empresa pode configurar o sistema, não é necessário contratar um especialista", afirma Mário Batista, diretor comercial da empresa. Segundo ele, a redução de custo pode chegar a 80%. A licença para usar a solução parte de R\$ 1 mil, no caso de empresas com até 20 usuários, e tem limite de R\$ 8 mil.


A Symantec, líder em soluções de segurança, também está atenta a um mercado que tem crescido no compasso das ameaças de ataques cibernéticos. A empresa acaba de lançar uma versão do Protection Business com custo 20% a 30% mais acessível, visando ao mercado de pequenas empresas. Para Marcelo Saburo, gerente comercial da Symantec,

o aumento do número e a sofisticação dos vírus e códigos maliciosos baseados na web exigem que pequenos negócios usem mais do que um antivírus tradicional.

As pequenas empresas também estão no alvo da Magic Software Brasil. "Esse mercado tem características diferentes. São empresas que precisam ter um processo mais incremental na solução, não dá para informatizar tudo de uma vez", afirma Rodney Repullo, diretor-geral da empresa. Partindo do pressuposto que muitas empresas já têm sistemas, a Magic lançou o Ibolt, voltado para a integração de soluções e automatização de processos.

A ferramenta é uma forma de diminuir custos operacionais nas empresas porque evita retrabalho em soluções que não se conversam tecnologicamente. "Do ponto de vista leigo, nosso papel é de tradutor", explica Repullo. Segundo ele, muitas vezes as empresas acabam trocando sistemas antigos ao adotar novas soluções simplesmente porque elas não estão integradas. "O problema é que isso traz um grau de investimento muito maior. Sem contar que vai para o lixo todo o valor investido no passado, não só na solução, mas também em treinamento."

Sem uma consultoria em TI, pequenas empresas também acabam muitas vezes comprando soluções inadequadas. Há ainda situa-

ções em que o sistema custa mais barato que os esforços para colocá-lo em funcionamento. "Cuidado para o molho não sair mais caro que o peixe", compara Egnaldo Paulino, consultor do Sebrae/SP. Para o consultor Pedro Bicudo, a recomendação para quem vai comprar um software é a mesma para quem compra uma geladeira. Procure referências sobre a empresa, o produto e o serviço. "O que não pode é deixar que o medo impeça a informatização da empresa", afirma Bicudo. 

LINHA DIRETA

BRy: (48) 3234-6696
DF-e Tecnologia: (48) 3357-4905
Fiap: (11) 3385-8010
Inspirit: (11) 5090-6000
Kombo: (48) 2106-4350
Magic Software: (11) 5085-5818
Mapa Brasil: (11) 5589-2143
Online Brasil: (11) 2227-9797
Sebrae/SP: 0800 5700800
Sispro: (11) 3415-3300
Symantec: (11) 5189-6230
TalkAndWrite: (48) 2107-2714
Tecmont: (51) 3431-3645
TGT Consult: (11) 3071-4456
T2 Logística Integrada: (48) 3033-5091