

Especial Negócios conectados

PME Novatas baseiam seus modelos de negócios na nuvem e os resultados aparecem no curto prazo

Startups crescem 15% com tecnologia

Jacilio Saraiva

Para o Valor, de São Paulo

Reduzir o custo inicial de operação, ganhar escala e alcançar um maior número de clientes em pouco tempo. Essas são as principais razões que levam startups a basearem seus modelos de negócios inteiramente na nuvem. Segundo empresários ouvidos pelo Valor, a opção pela tecnologia estimulou o crescimento das empresas a uma taxa média mensal de 15%.

No Contabilizei, escritório de contabilidade para micro e pequenas empresas, todos os sistemas rodam na nuvem, desde aplicações de interação com clientes até rotinas internas de trabalho. "Fazemos tudo o que um contador tradicional faz, só que pela internet", explica o fundador e CEO Vitor Torres. Por meio de uma plataforma on-line, o empresário pode

controlar guias de impostos e livros contábeis. "Nem poderíamos existir se não fosse a nuvem."

Em atividade há seis anos, a empresa paranaense de 70 funcionários angariou contratos em mais de 30 cidades e espera quadruplicar em 2016 a base de clientes conquistada no ano passado. "A previsão é que haja um aumento da demanda em decorrência da crise, já que os pequenos empresários buscam serviços mais econômicos para reduzir despesas", analisa.

Em janeiro, a empresa passou a atender o setor de comércio e está lançando um emissor gratuito de notas fiscais eletrônicas (NF-e). "A nuvem foi importante para o crescimento da empresa por permitir que a equipe de tecnologia focasse apenas o desenvolvimento de produtos, sem se preocupar com infraestrutura e gerenciamento de dados."

A tecnologia também foi essencial para o arranque da Dom Rock, da área de big data, criada em 2013. Com os softwares baseados em cloud computing, a startup atende grandes empresas em busca de soluções para problemas de tributos e fluxo de caixa. "A decisão de investir na nuvem foi puxada por fatores como a garantia de escala no futuro e custos mais baixos se comparados a outras arquiteturas tecnológicas", explica o fundador e CEO André Almeida. Ele lembra que não houve investimento em TI para colocar a empresa no mercado. "Na prática, começamos com menos de R\$ 100 e em poucos minutos já tínhamos um ambiente tecnológico inicial pronto."

O executivo afirma que, se não tivesse optado pela nuvem para entrar no mercado, certamente teria de buscar apoio em fundos de investimentos e, mesmo assim, iria



Vitor Torres, CEO e fundador da Contabilizei: "Fazemos tudo o que um contador tradicional faz, só que pela internet"

perder o "time to market" para disparar a operação. "Em seis meses já tínhamos um produto comercial. Se fosse em outro cenário, não começaríamos antes de dois anos."

Assim como a Dom Rock, a Asapp, de produção de apps, participa do Bizspark, programa global da Microsoft que apoia startups que utilizam tecnologias da companhia, com doação de softwares e mentoria, além de investimentos de até US\$ 360 mil. "Hoje, estamos 100% em cloud computing, com aplicações e bancos de dados hospedados no Azure, a nuvem da Mi-

crosoft", explica João Marcos Oliveira, CEO da Asapp. Com os quatro sócios como funcionários, conquistou clientes como Kroton e Yamaha. "Estamos crescendo a uma taxa mensal média de 15% e o faturamento aumentou dez vezes, entre fevereiro e dezembro de 2015."

Na Nimbi, especializada em soluções de gestão de compras para cadeia de suprimentos (supply chain), as aplicações na nuvem começaram há cerca de dois anos e hoje toda a operação é ancorada na tecnologia. "É uma opção segura e depende de menos espaço físi-

co", justifica o sócio-diretor Carlos Henrique Campos, com clientes como BRF e Leroy Merlin.

A empresa faturou R\$ 25 milhões no ano passado e a meta em 2016 é chegar a R\$ 30 milhões. Antes, mirava apenas empresas de grande porte como clientes, mas após o investimento na tecnologia em nuvem, passou a atrair também pequenas companhias. A Nimbi estima que, se não fosse pela nuvem, teria investido R\$ 100 milhões em TI para tirar a empresa do papel. Com a novidade, aplicou R\$ 40 milhões.

Solução conecta pacientes e médicos remotamente

De São Paulo

Sediada na Califórnia, a gigante Salesforce virou um modelo de negócio que deu certo na nuvem. Com mais de 17 mil funcionários, escritórios em 23 países e 150 mil clientes no mundo, faturou US\$ 6,6 bilhões em 2015, com a expectativa de chegar a US\$ 8,2 bilhões em 2016.

"Desde o início das suas atividades, em 1999, a empresa já era

precursora da utilização da nuvem no ambiente corporativo", afirma Maurício Prado Silva, gerente geral da Salesforce no Brasil. Este ano, lançou uma solução para o setor de saúde que promete conectar médicos e pacientes com recursos de vídeo.

O executivo lembra que, quando criou a companhia, o americano Marc Benioff, co-fundador e CEO da Salesforce, disse: "Um software empresarial deveria ser

tão fácil de usar quanto comprar um livro na Amazon". Silva diz que a concepção do grupo seguiu o princípio de que a internet iria alterar a forma como as empresas utilizavam e comprariam softwares. Hoje, no Brasil, atende clientes como Embraer, Banco Original e Easy Taxi.

Uma das principais fontes de renda da companhia é a oferta de serviços de Customer Relationship Management (CRM) por meio da

nuvem. Começou atendendo pequenos negócios e, atualmente, tem contratos com organizações de todos os tamanhos e setores.

Este ano, apresentou uma solução para a área de saúde para conectar pacientes e equipes médicas via dispositivos móveis, com recursos de vídeo. Um relatório da empresa indica que 62% dos entrevistados com seguro de saúde estariam abertos a tratamentos virtuais, como uma cha-

mada de videoconferência, para temas não urgentes. A aposta é que a novidade possa aumentar a qualidade do atendimento nos hospitais, cortar custos de consultas e diminuir o volume de visitas nos prontos-socorros.

Quem trabalha na área de educação também pretende ampliar a oferta de produtos por meio da nuvem, segundo o vice-presidente da eduK Robson Catalan. Fundada em 2013, a instituição de

ensino on-line oferece cursos em áreas como gastronomia, artesanato, fotografia e moda. As aulas são transmitidas ao vivo, com opções gratuitas ou planos de assinatura mensais, a partir de R\$ 19,90. Um dos sócios é o técnico de vôlei Bernardinho. A eduK faturou R\$ 40 milhões em 2015 e espera crescer 30% em 2016. "Trabalhar na nuvem foi a forma que encontramos para entregar nossos produtos", diz Catalan. (JS)

TIVIT CLOUD TODAS AS NUVENS EM UM SÓ LUGAR.

#TIVITCloud



TIVIT Cloud possui soluções multi nuvem para ambientes tradicionais, nuvem pública ou privada, com um modelo híbrido que proporciona flexibilidade, segurança e alta disponibilidade, independente do tamanho de sua empresa.

A TIVIT TEM SOLUÇÕES COMPLETAS EM CLOUD. FALE CONOSCO. 0800-72-CLOUD

TIVIT



FAÇA O DOWNLOAD DE NOSSO EBOOK MULTICLOUD - DO BÁSICO AO GERENCIAMENTO: TIVIT.COM.BR/EBOOK