O potencial do Sul
Eduardo Vasques

O mercado não está fácil para ninguém. Especialmente no eixo Rio-São Paulo, onde o segmento de tecnologia já se mostrou muito mais atrativo. Porém, nas últimas semanas, uma região do País parece estar ganhando boa parte dos investimentos das empresas do setor: o Sul. Exemplos não faltam.

A Cimcorp, integradora e fornecedora de serviços de Tecnologia da Informação (TI), reestruturou a filial de Porto Alegre com a contratação de dois executivos. Alexandre Alves Chaves assumiu o cargo de gerente de negócios da filial e Gustavo Sápiras será responsável pela gerência de novos negócios. Para Rogério Dias, diretor regional da empresa, a estimativa é fechar o ano com um faturamento local de R$ 3,5 milhões.

A Dell, companhia local, também não está parada. A companhia lançou sua unidade de softwares e periféricos, e passou a comercializar no País a linha de handhelds Axim. A estratégia faz parte de uma política de expansão da empresa no território nacional que no segundo trimestre conquistou segundo lugar nos segmentos de desktops, notebooks e servidores na América Latina, segundo o IDC.

Também originária da região, a Datasul está desenvolvendo uma fábrica de software em Florianópolis, Santa Catarina. A empresa pretende otimizar os processos de desenvolvimento de produtos das suas franquias de desenvolvimento com os serviços da fábrica. Os planos são ambiciosos, já que a companhia pretende fechar o ano com uma receita de R$ 1 milhão e tem expectativa de atingir os R$ 4 milhões de faturamento no ano que vem.

Desde o início do ano a RED Network, distribuidora de soluções tecnológicas, aproveitando o potencial do mercado do Sul,vem investindo em ações na região. No primeiro trimestre, a empresa expandiu sua participação através da contratação de um representante para o Estado do Paraná. Outras iniciativas como a realização de road shows e parcerias para atender a crescente demanda gerada por projetos envolvendo a compra de modems ADSL, garantiram um crescimento significativo no volume de negócios.

E os resultados positivos dessas iniciativas podem ser medidos pelos números: a empresa registrou um crescimento de 196% em dólares em seu faturamento no segundo trimestre desse ano, quase o dobro do que foi apresentado no trimestre anterior. "Essa região do País vem se mostrando um pólo de negócios muito promissor. E continuamos a ver sinais de crescimento. Uma prova disso é que entre os meses de julho e agosto desse ano, 18% do faturamento da empresa veio do Sul ", declara Raul Magalhães Mariz, diretor de vendas da RED Network. A idéia é continuar investindo na região, buscando manter o bom relacionamento com seu canal de clientes

A YKP Informática, integradora de soluções em TI, está reforçando sua atuação na região também. Para isso, está investindo na filial localizada em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul. O escritório gaúcho, que conta com clientes como Petróleos Ipiranga e RBS, acaba de receber dois novos profissionais para atuar no departamento comercial, Tatiana Leitenski e Charles Pantaleoni, que possui grande experiência com o mercado calçadista, um dos focos de atuação da filial gaúcha. A empresa já é parceira de BI (Business Intelligence) da IBM para toda a região (Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul).

"Consideramos o mercado do Sul um mercado com grande potencial, em função da grande quantidade de indústrias e empresas instaladas na região. Acreditamos que grande parte das empresas já possui seu ERP ou similar, mas na grande maioria não possuem soluções de colaboração avançada ou soluções analíticas e gerenciais, grande ferramenta de apoio à tomada de decisão de gerentes e diretores" explica Priscila Lovetro Corrêa, gerente regional da YKP. A

empresa também mantém a promessa de investimentos em tecnologia e contratação de novos profissionais para a filial do Sul, que atualmente conta com 12 consultores.

A Microsoft não deixou por menos. A gigante inaugurou um centro de tecnologia para sistemas embarcados, em parceria com o CEFET - Centro Federal de Educação Tecnológica, em Curitiba, no Paraná. O projeto é uma extensão do Instituto XML de Curitiba, inaugurado há pouco mais de dois anos, e promoverá a inovação e aumento da competitividade da indústria local em sistemas para mobilidade, incluindo automação comercial, de serviços e industrial, telecomunicações e indústria eletroeletrônica.

Os investimentos da Microsoft no projeto englobam bolsas de estudo, transferência de tecnologia, na qual foram envolvidos treinamento e capacitação de profissionais do CEFET; e suporte para aquisição do laboratório - servidor, protótipo e devices de forma geral.

O lançamento do centro também reafirma o potencial do estado do Paraná, que possui tradição de pesquisa e desenvolvimento de produtos e soluções. ''Muitos laboratórios de pesquisas apresentam inovações tecnológicas significativas que retornam ao mercado na forma de produtos e tecnologias capazes de resolver problemas do dia-a-dia das corporações e da sociedade de forma geral'', destacou o presidente da Microsoft Brasil.

''É um mercado bem diferenciado e que deve trazer grandes oportunidades para a empresa", conta Gilda Prado, que comandará a nova filial em Curitiba (PR) da LG Informática, companhia que comemora o fechamento de seus dois primeiros negócios na região. "O escritório de Curitiba, com seu pouco tempo de atuação, já assinou contratos com as empresas Imcopa e Engemix, do Grupo Votorantim, também cliente da LG Informática. O que vem comprovar que existe uma demanda grande no sul por softwares para recursos humanos'', diz.

Além destas duas empresas, a LG Informática possui outros 18 clientes distribuídos entre os três estados da região – entre eles a Celular CRT, em Porto Alegre, Sercomtel, em Londrina, e Randon Participações, em Caxias do Sul – que somam aproximadamente 16 mil funcionários.

B2B Magazine on-line - acesso em 3/10/2003