Segurança da informação é nicho promissor
Jacílio Saraiva

Onde os pequenos e médios empresários do setor de TI devem investir para conseguir mais clientes nos próximos anos? Segundo consultores e especialistas do mercado ouvidos pelo Valor, o mapa da mina mostra placas em várias direções, como a segurança da informação, os sistemas de gestão empresarial e a convergência multimídia

Para se ter uma idéia, somente no ano passado foram gastos no Brasil US$ 370 milhões com soluções para proteger redes de computadores de ataques eletrônicos. Em 2008, essas despesas devem engordar mais de 15%. Por outro lado, o setor de convergência multimídia, que pode levar o mesmo conteúdo para a TV, computadores e celulares, promete uma taxa de crescimento de 20% por ano, até 2013.

Para Sandra Maura, diretora da Topmind, que trabalha com prestação de serviços, consultoria e desenvolvimento de sistemas para grandes clientes como Motorola e Nívea, as duas áreas de maior potencial de retorno nos próximos anos são a segurança da informação e os sistemas de gestão empresarial.

"São os setores onde organizações de todos os portes estarão mais propícias a investir. Na área de proteção de sistemas, por exemplo, há mais oportunidades por conta do crescente número de ameaças virtuais", diz. Somente no ano passado, foram investidos na América Latina US$ 186,1 milhões no segmento de segurança da informação. A estimativa, de acordo com a consultoria Frost & Sullivan, é que esse montante alcance US$ 598,4 milhões em 2013.

"No Brasil, foram aplicados US$ 370 milhões em 2007 com a segurança de TI, e pesquisas mostram que o crescimento das verbas este ano pode chegar a 15,3%." Para Sandra, os clientes mais dispostos a gastar com a blindagem dos sistemas são o governo e as corporações da área de gás e petróleo. Já entre os programas de gestão empresarial, os módulos de finanças e de contabilidade serão os mais procurados pelas companhias, segundo a especialista.

Conforme Guilherme Neves, gerente de novos negócios do centro de pesquisa Venturus, que desenvolve sistemas para telecomunicações, TI e automação, a aposta é a comunicação entre aparelhos fixos e móveis. A sugestão do executivo é cair de cabeça nas aplicações que possam ser exploradas por dispositivos como celulares, computadores e aparelhos de TV digital. "Essa integração permite que o usuário acesse serviços em qualquer lugar, como câmeras de vídeo que mostram as condições do trânsito na tela do celular."

Para Franco Lazzuri, coordenador do Cietec, centro incubador de empresas que apóia 116 empreendimentos, a área de mobilidade está mais acessível para os pequenos negócios. "As médias e grandes companhias de tecnologia estão buscando consultorias de microempresas com experiência no setor", avisa.

Para entrar na concorrência, é necessário investir em treinamento, com certificações técnicas e cursos reconhecidos. "Se o empresário não tiver uma indicação dentro do futuro cliente, a formação profissional fará a diferença na hora do contrato."

Outra área dourada para os pequenos desenvolvedores de sistemas é a convergência multimídia, que pode beneficiar companhias de telecomunicações, internet, mídia e de entretenimento. "Essa alternativa permite novas formas de negócios e mais possibilidades de receita para as empresas menores, principalmente com as operadoras de telefonia", explica Neves.

A chave para esse tesouro é o IMS (IP Multimedia Subsystem), uma arquitetura de construção de software que dá aos empreendedores a chance de participar desse mercado, antes restrito às grandes corporações. As aplicações baseadas em IMS incluem serviços de voz por meio de redes sem fio, mensagens multimídia, videoconferência e chamadas em grupo pelo celular.

Do outro lado do balcão, as operadoras já enxergam o IMS como um filão de ouro. Com ele, é possível oferecer novos serviços e aumentar a renda média por assinante. "A chegada da TV digital e da tecnologia IPTV ou TV pela internet tende a acelerar a penetração da convergência, com uma expectativa de crescimento de mercado de 20%, anualmente, nos próximos cinco anos." Mas para aproveitar essa maré de negócios, Neves diz que o pequeno empresário deve por a mão no bolso para capacitar pessoal e aumentar sua infra-estrutura, com laboratórios de desenvolvimento e testes.

Para quem não tem verba sobrando, uma boa escolha é a venda de softwares pela internet, um dos nichos com potencial no setor de TI, segundo Luis Cláudio Kubota, coordenador de estudos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada-Ipea e um dos organizadores do livro "Políticas de Incentivo à Inovação Tecnológica no Brasil", lançado no início do mês.

"É uma forma dos empresários conseguirem escapar dos pesados custos de distribuição, divulgação e marketing da venda física nas lojas", diz. Um dos primeiros passos para fazer bonito nesse campo é a formação de parcerias com sites internacionais de comércio eletrônico.

Quem já está aproveitando a internet para vender seu peixe não tem do que reclamar. A Tecla, empresa de 45 funcionários que trabalha com hospedagem de sites para pequenos e médios negócios, deve fechar seu primeiro ano de atividades com um faturamento de R$ 9 milhões.

"O Brasil tem 1,5 milhão de domínios registrados diante de 6,5 milhões de empresas formalmente registradas. Considerando que cada empreendimento pode ter mais de um site, ainda temos uma grande lacuna a ser preenchida", acredita Cristian Gallegos, diretor da Tecla, que planeja crescer até 20% acima do ritmo do mercado, em 2009. O setor de hospedagem de sites apresenta uma taxa média de crescimento de 25%, por ano. Nos próximos meses, a companhia, que desenvolveu oito novos produtos em 2008, deve lançar um sistema de comércio eletrônico para micro e pequenas empresas.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 29 set. 2008, Pequenas e Médias Empresas, p. F5.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais