

Acordos empresariais avançam no Brasil

João Luiz Rosa

No Brasil, o segundo maior mercado mundial da Babylon em número de downloads, outra vertente comercial tem avançado, além da publicidade on-line e da venda das licenças de uso aos consumidores: é a dos contratos empresariais, baseados na oferta de versões criadas especificamente para uma determinada companhia.

"Praticamente metade das receitas baseiam-se nesses sistemas", diz Raphael Cohen, da VM Tecnologia da Informação, distribuidora da Babylon no país. "Isso é importante porque representa uma perspectiva mais sustentável em termos de continuidade dos negócios."

O maior contrato desse tipo já feito pela Babylon no mundo foi com uma companhia brasileira a Petrobras. Neste ano, a empresa renovou o acordo, além de ampliar sua cobertura. "Inicialmente, o uso era restrito a alguns departamentos da Petrobras. Agora, o serviço está disponível em todas as áreas da companhia", diz Cohen.

A Babylon finaliza acordos com outros grandes grupos, afirma o executivo, mas os nomes não podem ser divulgados antes que os contratos estejam fechados.

Nos produtos desenhados sob medida, a Babylon utiliza sua tecnologia para buscar informações nos sistemas de gestão dos clientes e oferecer as informações de maneira simples, em um janela que abre na tela do computador.

É possível oferecer vários tipos de informação, diz Cohen. "Vamos supor que a empresa precise de um glossário com uma lista de portos de um país. Ao clicar em cada porto, é possível encontrar, por exemplo, os agentes marítimos que operam no local."

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 15 dez. 2008, Empresas & Tecnologia, p. B2.