

Com apoio da publicidade, Babylon prevê manter ritmo de crescimento

A companhia israelense de software Babylon retirou seu nome da Torre de Babel, o episódio bíblico da confusão das línguas, mas nessa época em que a falta de perspectivas econômicas é b que confunde todo mundo, ela acredita ter encontrado um modelo de negócio capaz de manter inalterado seu ritmo de crescimento, apesar das dificuldades globais.

Para 2009, a projeção da companhia cuja tecnologia permite traduzir palavras e expressões com um clique do mouse é repetir a taxa de crescimento deste ano, da ordem de 45%, informou o executivo-chefe Alon Carmeli, na semana passada.

A expectativa baseia-se em dois movimentos. O primeiro é uma parceria com o Google, a gigante das buscas na internet. O segundo é um plano de expansão nos mercados emergentes.

A aliança com o Google, com o qual a Babylon fechou um acordo de compartilhamento de receita publicitária, já rendeu um faturamento de 15 milhões de shekels (US\$ 3,8 milhões), o que está estimulando a companhia de software a buscar parcerias semelhantes com outros parceiros potenciais, como Yahoo, Microsoft e Ask.com, disse Carmeli.

"Estamos buscando diversidade em nosso modelo de negócio e o Google era o melhor parceiro por causa de seu alcance internacional", afirmou o executivo. "Geramos um milhão de buscas por dia com a parceria".

A venda de software, que os usuários podem baixar da internet, representa cerca de 80% do faturamento. Os demais 20% vem da publicidade, gerada com o uso de uma versão gratuita do produto, disse Carmeli.

Agora, com os acordos baseadas em publicidade, a previsão da Babylon é de dobrar, em um ano, o número de visitantes a seu site de internet, que hoje atrai 300 mil pessoas por dia, afirmou o executivo. O site está subindo no ranking dos maiores da internet em tráfego de usuários: no início do ano, estava entre os 2 mil maiores do mundo. Atualmente, já integra a lista dos 500 com maior tráfego.

Fundada em 1997, Babylon passou a negociar ações em bolsa em fevereiro do ano passado. A empresa reúne 52 milhões de usuários e agrega cerca de 12 milhões de novos clientes por ano. Em 2007, obteve receita de 49,7 milhões de shekels.

Os países emergentes são um dos principais focos da companhia em seu esforço para melhorar o desempenho, mas para Carmeli também podem tornar-se um centro de renovação tecnológica. Com 45 milhões de shekels em caixa, a Babylon planeja adquirir empresas de software nesses mercados para aumentar seu tráfego, de preferência em países de língua não-inglesa, disse o executivo. A crise, no entanto, pode atrasar o processo. "Estamos esperando o mercado se estabilizar", disse Carmeli. "Procuramos negócios que sejam lucrativos desde o primeiro dia."

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