

Ascensão meteórica

A **SOFTWELL SOLUTIONS**, PEQUENA EMPRESA BAIANA, CRIOU UM **SOFTWARE INOVADOR**, FECHOU PARCERIA COM A IBM, ABRIU UNIDADES NA EUROPA E RECEBEU INVESTIMENTOS DO BANCO MUNDIAL. TUDO ANTES DE COMPLETAR **TRÊS ANOS DE VIDA**

POR ELISA CORREA
FOTO EDSON RUIZ

O baiano Wellington Freire, 44 anos, proprietário da

Softwell, chegou para a entrevista trazendo uma mala. Depois da conversa, rumaria para Washington, capital dos Estados Unidos, onde participaria de uma reunião com membros do International Finance Corporation (IFC), o braço de investimentos para empresas do Banco Mundial. Seu empreendimento é o primeiro brasileiro da área de tecnologia a conseguir *venture capital* com o IFC, que vai investir nele US\$ 4,8 milhões. Essa é apenas uma das conquistas da Softwell, criada em 2007, em Salvador, Bahia. Nos três primeiros anos de vida, enquanto muitos empresários ainda lutam para manter as portas abertas, Freire viu o Maker, produto desenvolvido a partir de suas ideias, ganhar o mundo. Trata-se de uma plataforma de desenvolvimento de softwares totalmente visual, sem código de programação. "Pensei no fluxograma porque é uma linguagem conhecida por todos para representar um processo de negócio, sejam programadores ou administradores, advogados, engenheiros. Qualquer pessoa que precise explicar e documentar um processo usa fluxograma", afirma Freire. Com isso, todas as rotinas e procedimentos que um software deve ter podem ser descritos sem programação em outra linguagem tecnológica, como Java, Cobol e .Net. A história do Maker se confunde com a de Freire, um programador que abriu sua primeira empresa, a Freire Informática, em 1987. "Eu queria aumentar a produtividade resolvendo a questão de refazer todas as aplicações a cada mudança tecnológica. Mas não encontrei nenhuma solução no mercado", diz. Foi daí que ele começou a pensar no Maker. Reuniu programadores para tentar desenvolver um software que não usasse linguagem de programação nem ficasse obsoleto. Desde 2000, quando o programa começou a ser gestado, até seu lançamento, em 2007, Freire investiu perto de R\$ 20 milhões.

Em **2002**, o Maker começou a ser usado na Freire. Antes dele, a cada mudança tecnológica — de interfaces textuais do DOS para interfaces gráficas do Windows e depois da web — era preciso reescrever todos os softwares. O volume de trabalho era imenso e o custo muito alto. Com a chegada do Maker, o tempo e os custos finais de produção de softwares caíram. Logo, o programa passou a ser uma vantagem competitiva para a empresa. "O Maker nasceu na Freire e a Softwell foi criada por causa do potencial dele. Consegui enxergar que o programa poderia ir muito além", diz. Mas a Freire continua existindo: cria softwares para a gestão pública, tem **280** funcionários e faturou R\$ **25** milhões no ano passado.

Depois de fundar a Softwell, Freire teve que enfrentar o ceticismo do mercado. "A principal barreira foi o preconceito", diz. Outro problema foi a ira dos programadores, que viram no Maker uma ameaça. Para superar as adversidades, ele traçou uma estratégia: fez parceria com universidades para que usassem o produto e atestassem suas qualidades. Pouco a pouco, começou a vender as licenças do seu programa (R\$ **13.900** cada) e a conquistar clientes de peso, como a ValeeaTotvs.

FLUXO DE IDEIAS

Freire e seus funcionários: política de inovação definida gerou mudança na postura da equipe. Agora, qualquer ideia é bem-vinda

Pelos olhos de quem sabe. *A atuação da Softwell na opinião de especialistas em inovação*



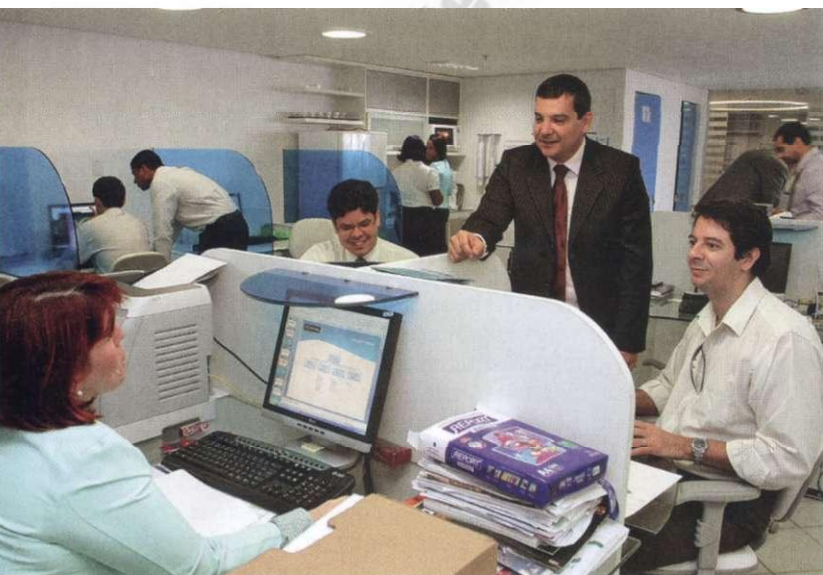
O VERDADEIRO LÍDER É AQUELE QUE CONSEGUE DEIXAR A EMPRESA SEM QUE ELA DEIXE DE INOVAR"

CLEMENTE NÓBREGA,
CONSULTOR EM GESTÃO DE INOVAÇÃO

E então veio o reconhecimento. "Depois de comparar com empresas de outros países, como os Estados Unidos, optamos por investir na Softwell. Ela tem um produto realmente diferente e um grande potencial", afirma Joaquim Lima, representante de investimentos do IFC. Com a chegada do sócio, a empresa de Freire terá de discutir metas, ter uma governança corporativa mais sofisticada e submeter todas as decisões mais sérias ao crivo de um conselho. O modelo de negócios também sofrerá alterações. "A Softwell começou vendendo licenças do Maker, o que só é bom para gerar fluxo de caixa. Esse modelo será abandonado. A licença é cara para o programador individual e é ele quem queremos conquistar", diz Lima.

O Maker também chamou a atenção da IBM, que fechou uma parceria com a Softwell no ano passado para vender mundialmente um novo produto de desenvolvimento rápido de softwares, formado pela junção do Maker com a plataforma Rational, da empresa americana. "O volume de negócios ainda é pequeno, o produto começou a ser vendido no final de **2009**. Mas a união com um gigante como a IBM nos trouxe credibilidade", diz Freire.

O sucesso da Softwell não se resume apenas ao Maker e à figura de Freire. Se no início a inovação era





APESAR DE PEQUENA, A SOFTWELL CRIOU UM PROCESSO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO QUE MUITAS GRANDES EMPRESAS NÃO TÊM"

TATIANA PERIM,
CONSULTORA DA A.T. KEARNEY

por liderança, agora começa a fazer parte da cultura da empresa. "A inovação centrada em uma pessoa nunca é sustentável. O ideal é formar equipes e delegar o trabalho. O verdadeiro líder é aquele que consegue sair da empresa sem que ela deixe de inovar", afirma Clemente Nóbrega, especialista em gestão de inovação e integrante do júri da segunda edição do prêmio "As Empresas Mais Inovadoras do Brasil", promovido pela revista *Época Negócios* em parceria com a consultoria A. T. Kearney e que teve a Softwell como vencedora na categoria Pequena Empresa.

Hoje, o negócio tem uma política de inovação definida e um setor responsável pela gestão do fluxo de ideias, com gerente e quatro funcionários: o Softwell Ideation Lab. Qualquer sugestão é bem-vinda. "Houve uma mudança na postura da equipe, que se tornou mais propositiva. Antes, quem não era da área técnica não dava ideias", afirma Sérgio Gramacho, diretor de produtos e inovação.

Cada sugestão passa por um processo estruturado em seis etapas: geração, seleção, validação, desenvolvimento, teste e lançamento. O comitê de inovação avalia e escolhe as melhores ideias, que serão recompensadas. Entre os prêmios, financiamento para



ALÉM DO DIFERENCIAL DO MAKER, A EQUIPE E A ÁREA DE INOVAÇÃO SÃO OUTROS PONTOS FORTES DA SOFTWELL"

JOAQUIM LIMA,
REPRESENTANTE DE INVESTIMENTOS DO
INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION

SOFTWELL SOLUTIONS

FUNDAÇÃO
2007

SEDE
Salvador (BA)

O QUE FAZ
Cria ferramentas de desenvolvimento de softwares. Tem unidades em São Paulo, Lisboa e Madri.

FUNCIONÁRIOS
150

FATURAMENTO
2009
R\$ 6,7 milhões

FATURAMENTO
2010
(ESTIMATIVA)
R\$ 10 milhões

PRÊMIOS
Vencedora da categoria Pequena que Inova, do prêmio "As Empresas Mais Inovadoras do Brasil", da revista *Época Negócios* e também de pequena empresa mais inovadora do Brasil, na edição de 2010 do Prêmio Finep de Inovação

participar de feiras internacionais, cursos e capacitações, e ainda licenças do Maker para que os funcionários possam desenvolver os próprios programas. A Softwell também aposta em inovação aberta, mantendo parcerias com clientes e universidades, para que usem e testem seus produtos. "Tudo isso permite que o processo de inovação se perpetue e não dependa mais da liderança", diz Gramacho.

Mas Freire vai continuar sempre um empreendedor em busca do novo. "Nós não estamos parados, abraçados unicamente ao Maker. Pra mim, eleja é passado, estou com a cabeça nos outros produtos inovadores que estamos criando. Acredito que um produto não deve ser morto pelo mercado e sim pelo fornecedor", diz. Até o fim do ano, a Softwell deve lançar o Wings, um software voltado para o público jovem, que une conceitos de computação nas nuvens, redes sociais, ferramentas de desenvolvimento colaborativo e loja de aplicativos. E isso é só o começo. ■