

Estratégia Expectativa é voltar aos resultados obtidos nos anos 90

Dedalus tenta recuperar-se com foco na 'nuvem'

Cibelle Bouças
De São Paulo

A brasileira Dedalus realizou mudanças radicais em seu negócio nos últimos anos. A companhia, que chegou a faturar mais de R\$ 100 milhões até o início dos anos 2000, viu seu negócio encolher rapidamente devido às dificuldades de adaptação às mudanças no mercado de tecnologia da informação (TI). Nos últimos três anos, passou a se dedicar exclusivamente à oferta de software e serviços na nuvem — acessados por internet e oferecidos no modelo de assinatura. Reestruturada, a companhia espera voltar aos resultados da década de 90.

A Dedalus ficou conhecida na década de 90 como integradora de sistemas, fornecendo equipamentos da Sun Microsystems

(comprada em 2009 pela Oracle) e softwares adaptados para atender a companhias de diversos segmentos. A empresa chegou a registrar receita de R\$ 125 milhões em 2001, mas seus ganhos declinaram ano a ano, à medida que os mainframes (computadores de grande porte, de custo alto) foram substituídos por servidores físicos e virtuais (instalados em equipamentos por meio de software).

Em 2005, a receita da companhia já havia diminuído para R\$ 70 milhões. Em 2008, a Dedalus fundiu-se a outras sete companhias — Automatos, Biosalc, Prime, Intelkto, Trelis, Visionnaire, Volans — para formar a Virtus, uma companhia de software e serviços com receita estimada de R\$ 100 milhões, 800 funcionários e mil clientes. Duas semanas após a fusão, o banco Lehman Brothers faliu nos Esta-



Mauricio Fernandes, da Dedalus: oferta de serviços na nuvem chegou após tentativas de sobrevivência que incluíram até uma fusão com sete empresas

dos Unidos e a nova empresa enfrentou a postergação de investimentos no Brasil, em função da crise externa. “Éramos mais de 40 sócios e cada um queria levar a Virtus para um lado”, disse Mauricio Fernandes, presidente da Dedalus.

Como resultado, a receita da Virtus caiu 40% em 2008 e continuou desmoronando em 2009, até que a fusão foi desfeita. “Mas nesse momento percebemos que, para sobreviver, a Dedalus teria que mudar radicalmente”, disse o executivo. Nesse período, a companhia decidiu deixar de lado a integração de sistemas para se dedicar exclusivamente à

computação em nuvem — que, no Brasil, ainda era incipiente.

A Dedalus fechou acordo com o Google, em 2009, para oferecer para empresas softwares acessados por internet. Em 2010, fez acordo com a Amazon para fornecer serviços de infraestrutura na nuvem, como armazenamento de dados e estrutura de centro de dados.

Em 2011, a companhia obteve receita de R\$ 16 milhões. Do total, 75% são oriundos da oferta de softwares do Google na nuvem, 25% são obtidos com serviços da Amazon e o restante, com terceirização de serviços para empresas. Fernandes disse que 25% das ven-

das de softwares do Google são adaptados pela equipe da Dedalus para atender à demanda de cada empresa, o que ajudou a companhia a crescer de forma mais acelerada. Entre os clientes está a Universidade Anhanguera, que adquiriu softwares na nuvem do Google para seus 400 mil alunos.

Há seis meses, também passou a ter como cliente o grupo Pão de Açúcar, que substituiu seu centro de dados próprio pela infraestrutura remota da Amazon. A adaptação de softwares e a transferência de dados ficou a cargo da Dedalus. A companhia elevou o número de clientes este ano de 250

para 400 e a expectativa de Fernandes é que a receita cresça 50%, para R\$ 24 milhões.

A companhia, que chegou a ter 300 funcionários na década de 90, opera atualmente com 40 profissionais, distribuídos entre a sede em São Paulo e uma unidade em Florianópolis (SC). “Em 2013, a Dedalus deve montar um novo escritório, talvez no Rio, para expandir a sua operação”, disse Fernandes. Outra meta da companhia para 2013 é elevar a oferta de softwares personalizados, que têm valor adicionado mais alto que os softwares padronizados oferecidos pelo Google.