

Software aplicativos

Faturamento Líquido do Segmento (US\$ milhões)

63,3

O binômio investimento e crescimento econômico foi decisivo, no ano passado, para o forte crescimento dos fornecedores de software aplicativos, muitos dos quais prefeririam, por exemplo, apagar 2003 do calendário. Águas passadas, pelo que indicam os números apurados pelo *Anuário Telecom 2005*. Tomado o mesmo universo de empresas analisado em 2003 e 2004, tem-se que sua receita líquida cresceu cerca de 30%, percentual esse que pulou para mais de 60% no ano passado, quando o número de empresas que enviaram seus resultados mais que dobrou.

O desenvolvimento de *software* se tornou uma prioridade para a Motorola. Inclusive fora da sede, como mostra a inauguração, no final do ano passado, do Brazil Test Center, que consumiu investimentos de US\$ 20 milhões, em 15 meses, incluindo aportes diretos e benefícios da Lei de Informática. Instalado em Jaguariúna (SP), é o único centro mundial da empresa para integração e verificação de *software* para telefonia celular. A iniciativa faz parte do programa de desenvolvimento tecnológico da Motorola Brasil e o projeto começou a funcionar no primeiro trimestre de 2005. Seu objetivo é avaliar os *software* de seus terminais móveis, mesmo que estes não tenham previsão de lançamento no mercado local. A avaliação inclui testes de compatibilidade de funcionalidades, sistemas, redes e, inclusive, funções e interfaces específicas para uma determinada operadora. No caso de aparelhos de

terceira geração, por exemplo, serão montados laboratórios para simular ambientes de redes 3G.

Para Rosana Fernandes, diretora de pesquisa e desenvolvimento da empresa, com o aumento da complexidade do *software* do telefone celular, é muito importante fazer uma criteriosa verificação de como as diversas partes do aparelho se integram e interagem.

Por isso, acrescenta, a Motorola decidiu centralizar o que antes era feito de forma distribuída entre os seus centros de *software*. "O Brasil passará a dar suporte a todo o ciclo de desenvolvimento de um celular e suas funcionalidades atuais e futuras", diz. O time de Jaguariúna será responsável por assegurar que cada facilidade de um celular funcione perfeitamente em conjunto: a funcionalidade de troca de mensagens, feita no Brasil, precisa *conversar* com a agenda do telefone, desenvolvida na Índia, e com os recursos multimídia, criados na Rússia, e assim por diante.

A escolha da Motorola Brasil para receber o novo projeto deve-se a alguns fatores como o fato de a empresa já possuir, também em Jaguariúna, um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento de Terminais Celulares em *hardware*, *software*, mecânica e desenho industrial. Outro ponto fundamental foi a competência da equipe brasileira, já consolidada, em *messaging* para telefonia móvel, cujo desenvolvimento e integração são feitos para todos os aparelhos da marca. O centro também contará com o apoio de parceiros nacionais: o Centro de Estudos

As Maiores

CPqD
13.996,40

Alcatel
11.296,56

LogicaCMG
11.214,40

As Mais Eficientes

| | Pontuação | Cresc. Rec. Líq. (%) | Ret. s/vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. s/ ativo (%) | Lucro Líq. p/func. (US\$ mil) |
|---------|-----------|----------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-------------------------------|
| Teclan | 1.472,10 | 59,92 | 21,76 | 1,55 | 0,00 | 10,23 |
| Digitro | 366,80 | 32,27 | 5,07 | 2,81 | 18,85 | 2,62 |
| CPqD | -38,30 | 19,62 | -6,59 | 2,50 | 0,00 | -3,09 |

> por receita líquida no segmento (em US\$ mil)

Cláudio Sá

presidente

“Nosso sucesso se deve a dois fatores principais: desenvolvemos integralmente nossos produtos, e temos parcerias fortes com universidades”.

divulgação



Avançados do Recife (Cesar), o Centro de Informática da Universidade Federal de Pernambuco (CIn/UFPE), o Instituto Eldorado (Campinas), e a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

A empresa também aplicou outros US\$ 5 milhões em dois novos centros mundiais de desenvolvimento voltados ao setor de infra-estrutura de telecomunicações. Um, dedicado a novas aplicações e serviços para operadoras móveis e fixas; e outro à criação de novas facilidades e recursos para a plataforma *softswitch*. De acordo com Maurício Gomes, diretor de soluções de rede da Motorola Brasil, o objetivo da empresa, com os novos centros, é estar à frente da evolução das redes de telecomunicações, ajudando as operadoras no fornecimento de serviços de valor agregado.

Uma empresa que vem consolidando a sua presença no país e na América do Sul é a britânica LogicaCMG que, no ano passado, cresceu de 10 a 15% no mercado local, e pelo menos 10% no continente, segundo o diretor de marketing e vendas para a América do Sul, Vancrei Oliveira. Apenas na Venezuela, 1,2 bilhão de mensagens curtas (SMS) passam, mensalmente, por plataformas LogicaCMG. No Equador, são 500 milhões de mensagens/mês circulando pelas soluções da empresa. Segundo dados da companhia, 98% das mensagens de texto trocadas entre os brasileiros passam pelas plataformas da LogicaCMG, assim como no Chile e na Bolívia. Na área de mensagens multimídia (MMS), a empresa detém mais de 24% do mercado global e, na América do Sul, nas operadoras que já possuem a plataforma, a participação chega a 50%. Na região, a crescente adoção de aplicativos de votação pelo celular, *ringtones*, e o próprio MMS têm estimulado o uso de SMS.

A Dígito Tecnologia, que obtém 25% da receita no segmento de aplicativos, cresceu mais de 30% no último exercício, auferindo um faturamento líquido total de US\$ 17,5 milhões. Um de seus lançamentos mais recentes foi o Digiphone, um aplicativo de Voz

Teclan: um invejável lucro por funcionário.

Muitas empresas nasceram para atender a algum tipo de demanda. Caso da catarinense Teclan que, ainda em 1991, foi criada para desenvolver um sistema de vocalização de números discados para o serviço de auxílio à lista da Telerj. “Fomos pioneiros na sintetização de voz”, relata o presidente Cláudio Sá. De lá para cá, sucederam-se as soluções de discagem e gravação para centrais de atendimento e serviços de atendimento ao consumidor.

Indicadores como rentabilidade sobre vendas, lucro líquido por funcionário e endividamento zero (veja o quadro da página 78) não deixam margem a dúvidas sobre o desempenho da empresa mais eficiente do segmento de software aplicativos do Anuário Telecom 2005. Sucesso este que seu principal executivo atribui a dois fatores principais: o desenvolvimento integral de seus produtos (concepção, manutenção e evolução), e fortes parcerias com universidades – entre elas as federais do Paraná e Santa Catarina – usando sua capacidade de pesquisa para fomentar o desenvolvimento de novos produtos.

A empresa é enxuta. De seus 38 funcionários, a quase totalidade (92%) é composta por engenheiros e cientistas da computação. Tem entre os principais clientes a Brasil Telecom e a Telemar e, na área corporativa, a Contax e a Teleperformance. No mercado de operadoras, o principal produto Teclan é o aplicativo de auxílio à lista; no corporativo, o discador preditivo.

Investindo, em média, de 2 a 3% do faturamento por ano, em 2005, a meta é chegar a 5%, recursos que serão destinados, sobretudo, ao projeto de desenvolvimento de um algoritmo para o discador, junto com a UFSC. Neste ano, prevê Cláudio Sá, a Teclan deve crescer entre 20 e 30% e, em 2006, começar a exportar para mercados de língua espanhola.

O SMS e os jogos impulsionam o software de apoio

Dois mercados emergentes, o de mensagens multimídia e o de jogos eletrônicos, crescem geometricamente no país. O primeiro, no rastro da expansão da telefonia móvel; o segundo promete ser uma grande coqueluche de 2005. No ano passado, o segmento de software de apoio do Anuário apurou uma receita líquida de US\$ 59,3 milhões, cerca de 12% maior do que a de 2003.

O desenvolvimento de aplicações multimídia é uma das três áreas de negócios da Compera, e respondeu por 15% do seu faturamento de R\$ 4 milhões. Mas a expectativa de Fabrício Bloisi, principal executivo da empresa sediada em Campinas (SP), é que aquelas aplicações representem um terço da receita em 2005, que ele projeta em R\$ 6 milhões. As outras duas áreas são a Mobile Business, de desenvolvimento de soluções para telefonia móvel, e a Dispara, de sistemas customizados para força de vendas e equipes de campo. Na área de serviços de mensagens multimídia (MMS), são usuários Compera no mercado local a TIM, Oi, Telemig e Amazônia Celular e BrT GSM, e o grupo Tigo em quatro países da América Latina. Até o final do ano, a receita dessa área deve aumentar para R\$ 2 milhões e, em 2006, para R\$ 5 milhões.

O mercado de jogos eletrônicos é bastante pulverizado. E, a cada ano, o número de novas empresas na área cresce entre 30% e 40%, a maioria delas (63%) de jogos para computadores. Mas o entretenimento para celulares está em cena e o potencial desse nicho atrai empresas de outras áreas, como a Quality Software, especializada no desenvolvimento de soluções para o mercado corporativo. Ela está investindo R\$ 500 mil no desenvolvimento do jogo Ayri – Uma Lenda Amazônica, com lançamento comercial previsto para o final do ano. David Estevam de Brito, diretor de tecnologia, explica que a Quality decidiu partir para os jogos eletrônicos quando passou a desenvolver aplicativos para celulares, há dois anos. A empresa fatura em torno de R\$ 8 milhões por ano, e vem crescendo de 20% a 25% nos últimos dois anos. Os jogos devem passar a contribuir com 5 a 10% da receita.

sobre IP que, instalado num PC multimídia, dispensa o uso de um aparelho telefônico, uma vez que o terminal de telefonia IP funciona no próprio microcomputador. A solução, segundo Djan de Almeida do Rosário, engenheiro de marketing da empresa, é indicada para funcionários em constante deslocamento, uma vez que possibilita o acesso a partir de *laptops*, por exemplo, permitindo realizar contatos corporativos a custo zero. O aplicativo incorpora todos os elementos atuais que viabilizam a VoIP, como sinalização aberta VoIP-SIP, que permite fazer ligações gratuitas entre usuários de Telefones IP, além dos recursos de um aparelho de telefone IP convencional, como lista de chamadas realizadas e perdidas, agenda de telefones, identificador de chamadas, entre outros. Entre integradores e provedores de conteúdo, muitos acreditam que 2005 será decisivo para o seu futuro. Como em outras áreas de atividades, há consolidação à vista no segmento de jogos, pulverizado numa multidão de pequenos desenvolvedores, cada um com menos de meia dúzia de produtos, sem muitas condições de negociar com as operadoras para negociar. Na análise de agentes do mercado, os pequenos podem nomear alguém para representá-los, ou serem simplesmente absorvidos por empresas maiores. É o que avalia o principal executivo da Pmovil, Fabián de la Rúa. A empresa é dona da marca de conteúdo para telefonia celular Toing que, em 2004, experimentou a notável expansão de mais de 300%, obtendo receita líquida de US\$ 5,2 milhões, a totalidade dos quais na área de aplicativos.

A Pmovil, segundo de la Rúa, ganhou escala e tem a mesma plataforma replicada em mais de 30 operadoras da América Latina. Ele informa, ainda que, na região, 28 operadoras estão em sua plataforma de *ringtones* e que gerencia 45 marcas diferentes de provedores de conteúdo, entre eles Yahoo!, Terra e Americanas.com.