

A First Tech aposta na base instalada para crescer

No início de 2009, não teria sido pessimismo prever um ano difícil para a First Tech, que atua como integradora e desenvolvedora de soluções de segurança e transações, além de manter uma divisão para projetos de voz e dados. Os clientes da indústria financeira, segmento de maior percentual na carteira da empresa, começaram o ano com mais cautela (ainda que menos expostos à volatilidade do mercado internacional). Para agravar, em 15 de janeiro a Nortel, principal parceiro na área de voz e dados, colocou o aviso de vende-se na porta de sua sede. As previsões alarmistas, porém, não se confirmaram: a receita líquida da First Tech cresceu incríveis 66,2% em 2009, chegando a US\$ 16,2 milhões.

Marcelo Abreu, diretor comercial e um dos três sócios da First Tech, conta que em 2008 não houve retirada de dividendos; o lucro líquido permaneceu no caixa, para aumentar o fôlego para investimentos. Diante da preocupação – não apenas da empresa, mas principalmente dos clientes – com a continuidade da plataforma Nortel, a First Tech fez uma parceria com a Nortel Brasil. “Tínhamos que defender a base instalada. Evidentemente, aproveitamos a situação da Nortel para obter descontos muito competitivos, com o objetivo de manter a base e se possível crescer”, lembra o diretor. Como resultado, a divisão de voz e dados acompanhou o impressionante crescimento da First Tech em 2009.

Um grande cliente da empresa e usuário de plataformas Nortel estava, em 2009, no momento de atualizar sua rede. A companhia recebeu a visita dos representantes da First Tech, acompanhados do presidente mundial da Nortel. O contrato teve um peso de 40% na receita da divisão

de voz e dados, e teve ainda desdobramentos. “Logo que esse cliente fechou o primeiro de quatro contratos, outros começaram a nos procurar”, conta Marcelo.

O diretor esclarece que durante 2009 não foi incluído nenhum novo cliente entre as vendas de soluções Nortel. Todo o trabalho foi feito para atender os clientes que tinham necessidade de preservar investimentos, ao mesmo tempo em que precisavam de atualização e suporte à tecnologia na qual apostaram.

No final de 2008, a First Tech tinha fechado um acordo com a Avaya, motivado por uma necessidade técnica, de complementar os projetos. No início do segundo semestre de 2009, após meses de indefinições, foi anunciada a incorporação da Nortel pela Avaya. A First Tech foi o primeiro parceiro com a certificação Elite, da Nortel, neste continente e também é certificada como Platinum pela Avaya. “Quando os clientes souberam que a Avaya tinha comprado a Nortel, ficaram ainda mais satisfeitos de terem acreditado em nosso comprometimento”, diz Marcelo.

No resultado da First Tech, 60% são provenientes de serviços, que abrangem contratos de manutenção, locação de plataformas, e desenvolvimento. Na receita com venda de produtos, as soluções de voz e dados pesam 75% (ou 30% do faturamento total), e o restante fica com os produtos da área de segurança.

Na área de segurança em transações eletrônicas, a First Tech acompanha a rápida expansão das principais bandeiras de cartões e apoia os clientes para as evoluções dos sistemas de pagamentos. Há alguns anos, a First Tech mantém uma parceria com a Thales, fornece-

Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
FIRST TECH	2.644,80	66,23	27,12	5,19	0,00	55,85



Marcelo Abreu

diretor comercial

“Somos inovadores na operação e conservadores na gestão.”

dora de HSM (módulo de gerenciamento de criptografia e chaves de autenticação). A partir dessa aproximação com o mercado de meios de pagamento, a empresa viu a oportunidade de desenvolvimento de aplicativos que acelerem as migrações e obtenção de conformidade.

Entre as novas ofertas da First Tech para o segmento financeiro está a Plataforma Multisserviços, uma solução que agiliza a conformidade aos padrões de sistemas como o SPB (Sistema de Pagamentos Brasileiro), DDA (Débito Direto Autorizado), truncagem de cheques, e outros processos que incluam autenticação por assinatura digital certificada. A Plataforma Multisserviços já inclui as funcionalidades de criptografia, troca de mensagens, resiliência e outras características exigidas pelo Banco Central, Febraban e CIP (Câmara de Pagamentos Interbancários).

Outro serviço diferenciado da First Tech é o de Data Preparation. Trata-se de um solução de hardware e software, totalmente desenvolvida pela First Tech, que acelera o “tombamento” (no jargão do setor) dos cartões – ou seja, a migração de cartões com tarja magnética para cartões com chip.

A First Tech mantém unidades em São Paulo, Rio de Janeiro, além de escritórios em Belo Horizonte e Florianópolis (que cobre a Região Sul).

Diante do crescimento em 2009, os diretores da First Tech trabalham com uma expectativa mais conservadora para este ano, quando esperam um crescimento de 10%. “O importante é manter os 60% do resultado nos serviços, pela rentabilidade que geram. Isso exige visão de longo prazo e capacidade financeira”, observa Marcelo.

Mesmo na área de infraestrutura de comunicações, a prestação de serviços não se restringe a consultoria e integração, mas abrange a própria oferta de equipamentos. As companhias que precisam expandir ou atualizar suas plataformas de telefonia e dados podem contar com o Rent First, um pacote que inclui hardware, aplicativos e suporte, tudo entregue e tarifado como serviço. “No hot site do Rent First, há um simulador em que o cliente preenche um formulário simples, o sistema faz o dimensionamento de capacidade e já apresenta uma proposta”, descreve o diretor.

Em comunicações convergentes, a área de desenvolvimento de software da First Tech também produz aplicações de URA (unidade de resposta automática), contact center e outros sistemas sob medida.

Neste ano, a First Tech inclui três novos parceiros em seu portfólio: Bluecoat (filtragem e aceleração de acessos), Polycom (comunicação por vídeo) e Aruba (soluções wireless). “Criamos uma unidade de negócio para cada linha, para que os vendedores tenham foco. Até porque, se o representante trabalha com várias marcas, tende a se concentrar no que gera mais volume”, reconhece.

Embora seja uma companhia limitada, a First Tech busca as melhores práticas de governança financeira. Há cinco anos consecutivos, a empresa recebe a certificação D&B (Dun & Bradstreet International), resultado de auditorias sobre solidez e estabilidade. “Somos inovadores na operação e conservadores na gestão, pois não podemos errar o tamanho dos passos que damos”, justifica Marcelo.

Para 2010, as metas incluem estabelecer uma filial em Minas Gerais.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Segmento (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
16.268,95	4.392,62	4.412,35	75,15	1,99