

“Admiro a chanceler (alemã Angela) Merkel por sua capacidade de liderança. Contudo, lamentavelmente, ela está levando a Europa para o mau caminho”



George Soros
MEGAINVESTIDOR, QUE
DEFENDE INJEÇÃO DE
RECURSOS PÚBLICOS
PARA REATIVAR A ECONOMIA
E NÃO O CORTE DE GASTOS

economia@atribuna.com.br

Economia

Setor de tecnologia fatura R\$ 500 mi e emprega mil na Baixada Santista

Negócios atuam em várias frentes, como sites e games: segmento conta com o apoio da Incubadora de Santos, criada há uma década

MARCELO SANTOS
DA REDAÇÃO

Quase dez anos depois da inauguração da Incubadora de Santos, o setor de Tecnologia da Informação e Comunicação (TI&C) da região chega a um faturamento anual de pelo menos R\$ 500 milhões e 1 mil empregos gerados.

O valor considera apenas as 24 empresas que participam do Showcase TI&C Santos e Região, programa criado para divulgar o trabalho feito pelos negócios que cresceram na última década.

O setor de TI ainda fica muito atrás da vocação natural da região, que é o Porto, e corresponde a 2% do Produto Interno Bruto (PIB), mas tem uma grande vantagem. Segundo o diretor regional do Sebrae, Paulo Franzosi, a TI é uma grande agregadora de valor, onde poucos profissionais podem desenvolver produtos que gerem um grande faturamento.

A TI surgiu na esteira da informática e, em seguida, da internet. No caso santista, o salto veio com a incubadora, que começou a ser discutida em 1999.

A incubadora abriga negócios que não têm condições de andar com pernas próprias.

No começo, ela foi pensada como uma geradora de negócios de serviços em geral, como ensino ou turismo, e não apenas para a área de TI. Porém, o tempo mostrou que ela seria quase que exclusivamente de TI. Uma década depois, uma de suas primeiras incubadas, a KBR Tec, que oferece soluções para internet, é uma empresa madura que agora faz parte do showcase.

Simultaneamente ao suporte da incubadora, o desenvolvimento da internet, a partir de 1995-1996, desencadeou uma série de serviços. A comunicação entre computadores estimulou o surgimento de provedores e os usuários precisaram



Central de empresa de TI de Santos: negócios da tecnologia da informação se adaptam às mudanças e multiplicam oportunidades na região



de fibra ótica e cabeamento de rede, além de consultoria para saber como interligar o sistema virtual com o físico.

Hoje, a TI está tão diversificada que na própria Baixada Santista há desenvolvedores de games, além de sites de repercussão nacional, como o Vagalume (música) e Cybercook (culinária).

Desafio é conquistar cliente local

III O crescimento do setor na região ajuda, como A Tribuna publicou na edição de ontem, a manter trabalhadores altamente capacitados. Porém, os empresários e executivos que participam do showcase estão preocupados em como melhorar a visão da própria Baixada Santista sobre esses novos negócios por aqui.

O diretor comercial da ConsulData, Ronaldo Ataulo, diz que a grande preocupação para continuar crescendo é a falta de reconhecimento dentro da própria região, no melhor exemplo do santo de casa não faz milagre.

Segundo ele, empresários locais que são clientes em potencial não reconhecem que há empresas de TI da Baixada de alta capacitação, ou querem pagar pouco até para fornecedores de fora – considerando a TI uma simples despesa e não um investimento fundamental para qualquer setor da economia.

O coordenador da Câmara de TI&C da Associação Comercial de Santos, Pedro Veras, diz que as empresas da região que mais prosperaram foram as que mais buscaram clientes fora da Baixada. “O showcase nos ajudará a disputar com a concorrência em São Paulo”, diz

Veras, que é fundador da Geobs, desenvolvedora de softwares de gestão empresarial.

Um dos empreendedores que conseguiram transformar seu negócio em uma empresa viável conta que no começo, ao tentar fornecer um software, o cliente em potencial sugeriu que deixasse o produto na empresa, sem ser remunerado, sob a promessa de recomendá-lo para os amigos.

Na mesma época, o mesmo software foi oferecido a um grande banco paulistano, que marcou uma reunião com o jovem empresário. A venda em São Paulo acabou dando certo.

MUDANÇA JÁ COMEÇOU

Para Ataulo, essa visão distorcida das empresas de TI na região muda aos poucos. Ele acha que o convívio das companhias locais com os grandes grupos, principalmente do setor portuário, que chegaram nos últimos anos com novas formas de seleção de fornecedores, ajudarão a transformar essa mentalidade.

“Empresas da Baixada Santista às vezes não confiam por falta de conhecimento ou porque acham que São Paulo é mais adequada para eles”, afirma o fundador da Geobs, Paulo Veras.

TERMINAL SABOÓ
Seu espaço com qualidade



RODRIMAR

www.rodrimar.com.br

TI na saúde

O diretor regional do Sebrae, Paulo Franzosi, coordena com as empresa de TI um grupo de estudos para desenvolver negócios para a área de saúde. Segundo ele, uma consultoria contratada apontou que o setor de saúde é carente de serviços de TI. Franzosi afirma que este trabalho tenta convencer o empreendedor a destinar pelo menos 5% de seu tempo para projetos do futuro.