

As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

Expansão da base de clientes, oferta de produtos e serviços de alto valor agregado e suporte rápido e eficaz. Tudo isso cercado de um obsessivo cuidado com a gestão. Eis os ingredientes básicos da receita do sucesso das dez empresas mais rentáveis desta edição do Anuário Informática Hoje.

Destaque do Ano no segmento das empresas de software de pequeno porte (veja a página 78), a NDDigital, provedora de soluções de impressão, documentação eletrônica e e-procurement, é a campeã no ranking da rentabilidade, com o impressionante índice de 57%.

O argumento de venda da marca é poderoso: a terceirização dos processos de impressão garante, logo nos primeiros dias, redução de custos entre 30% e 40%. Mas a NDDigital convence por mais alguns resultados. Por exemplo, nas transações comerciais, o uso de documentação digital implica melhorias na cadeia de suprimentos e nos sistemas de gestão, além de reforçar o combate à sonegação, tornando os processos mais inteligentes e produtivos.

A gestão de resultados é a pedra de toque da Black Box: dando ênfase à qualidade no processo de distribuição, cresceu 34% em 2009. "Não há o que inventar. Nos 15 anos em que estamos no Brasil, apostamos na distribuição de produtos de alto valor agregado, mediante marketing direto. Mas o que também nos fortalece é a proximidade dos clientes, que garante a qualidade do serviço desde a entrega até o suporte", resume o diretor Wilson Donizete Batistela,

A Nasajon atribui seus 54,3% de rentabilidade sobre as vendas ao investimento na compra da Braspag, empresa especializada no processamento de transações em cartão de crédito, boletos e financiamento, com operações no Brasil, Argentina, Chile, México, Estados Unidos e Europa, revendida em julho de 2009 para o

Grupo Silvio Santos, com financiamento do Grupo Panamericano. O preço, de R\$ 25 milhões, rendeu à Nasajon alta margem de lucro, que a empresa prefere não revelar. "Mas, mesmo sem essa operação, teríamos sido rentáveis", valoriza o presidente, Eduardo Nasajon Sasson. Segundo ele, o que garante o bom desempenho da empresa é a maneira como se dissemina, no Brasil, a cultura da gestão administrativa e contábil: "A bem da transparência, monitorada pelas leis, as empresas estão-se profissionalizando. E isso significa, obrigatoriamente, emprego de software que favoreça a gestão inteligente".

Outra que avança graças ao senso de oportunidade é a Webaula, com 28,5% de rentabilidade. Especializada em soluções de e-learning, com 120 clientes, a empresa produz soluções que já permitiram treinar, a distância, mais de 1,5 milhão de pessoas. "Isso se chama inclusão digital, facilitando a inclusão cultural, que dá a pessoas de todas as classes sociais a chance de se preparar para ingressar no mercado de trabalho", explica o sócio-diretor e presidente Marcos Resende Vieira. Com 200 colaboradores, três escritórios em Belo Horizonte, um em São Paulo e outro em Brasília, além da aliança estratégica com parceiros nos Estados Unidos, a Webaula aposta em dias ainda melhores em 2011. "Agora, a ideia é exportar, aproveitando a experiência adquirida no atendimento à Vale, com sistemas em Espanhol e Francês", projeta Marcos.

A cura da resistência

A MV, com rentabilidade de 38,3%, colhe os resultados do trabalho de conquista de uma população exigente e geralmente resistente a novas tecnologias: os médicos. Uma conquista que lhe permitiu expandir a base de clientes. "As ferramentas desenvolvidas pela MV

As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RENTABILIDADE S/ VENDAS (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
182	NDDigital	57	4.621,44
171	Nasajon Sistemas	54,37	6.417,10
161	E-Biz Solution	46,08	7.174,21
135	Unitech	44,67	10.638,69
84	MV	38,33	33.672,58
166	Black Box	34,02	6.843,23
154	BGMRodotec Software	32,39	8.092,36
179	WEBAula	28,58	4.924,19
164	Extend Software	27,18	6.936,87
119	First Tech	27,12	16.268,95

são, hoje, utilizadas por soluções para 80 milhões de médicos na América Latina. Na verdade é a maior comunidade de médicos usando uma mesma solução”, contabiliza o presidente, Paulo Luiz Alves Magnus.

Agora, segundo ele, o argumento de venda não se apoia, só na qualidade das soluções. “A resistência se cura assim que o médico verifica a possibilidade de participar do intercâmbio de informações geradas pela rede que costura os usuários. Graças a ele, a produtividade, logo no começo, dá um salto de 30%”, explica Paulo.

Mas o que também favorece a MV é a numerosa família de produtos desenvolvida. “A MV oferece uma solução vertical capaz de atender a todas as aplicações em saúde, nas áreas pública e privada”, garante.

A Extend – empresa que fornece soluções fortemente escoradas no conceito de BI (Business Intelligence), capazes de melhorar a gestão financeira – obteve rentabilidade de 27,1%. O presidente, Eduardo Gallindo, acha que o sucesso se deve ao movimento nacional pela profissionalização dos processos. “Obrigados pela lei, sob pressão da concorrência das multinacionais que não param de chegar ou por tomada de consciência, pouco importa. O que é real é que esse movimento cresce dia a dia e nos favorece”, diz ele. O lançamento da nova plataforma, há três anos, mais do que dobrou a carteira de clientes, que abriga, entre outros, com grupos como ABB, Alpargatas, Baú da Felicidade, Laboratórios Fleury, Petrobras e Telhanorte.

“Nós nos tornamos referência nos projetos encaminhados pela IBM, Oracle e SAP”, comemora Gallindo, que espera crescer outros 30% em 2010 e, no mínimo, repetir a marca em 2011, quando a empresa faz planos de sair do eixo Rio-São Paulo, para alcançar todas as demais capitais. Para isso, aposta no lançamento da nova suíte do Enterprise Financial Management, que agrega a vantagem de prover a gestão estratégica no longo prazo.

A bgmRodotec trabalha em nicho de mercado muito específico – o de soluções de apoio a operações de transporte rodoviário. Mas isso não a impediu de obter quase 32,3% de rentabilidade. Como? “É simples: há muito tempo não fazemos nada sem o respaldo de indicadores que nos ajudam a monitorar o mercado, definir estratégias e caminhos a seguir, com maior chance de acerto”, revela o presidente Valmir Colodrão. A conta é simples, ele explica: na fábrica de software, é comum o erro, para menos, no cálculo de número de horas necessárias para desenvolver determinada solução. Com a mão de obra pesando quase 100% nos custos, a perda de receita é certa. A utilização de indicadores cientificamente determinados livrou a bgmRodotec dos erros no planejamento dos projetos. Mas não foi o único fator a conspirar a favor da empresa. “O que nos ajudou muito, também, foi, sem dúvida, a prática do conceito de autogestão no relacionamento com os cerca de 200 colaboradores, que têm autonomia para propor e criar”, diz Valmir.