

De zero a 30 milhões em 3 anos

Vou contar uma história de sucesso que refletem bem o que as pesquisas sobre o mercado Brasileiro de TI estão mostrando - um momento de polarização com empresas indo muito bem e outras indo muito mal.

A história de sucesso começa com 3 garotos de pouco mais de 25 anos de idade. Eles eram sócios de uma bem-sucedida integradora SAP que crescia acima da média de mercado. Eles me ligaram com um pedido interessante "queremos que a empresa esteja funcionando redondinha em 6 meses para deixarmos ela na mão de um sócio e podermos nos dedicar a abrir outro negócio, que permita um crescimento muito maior do que temos aqui hoje".

Montamos um plano de negócios para 6 meses com extensão para 1, 3 e 5 anos, e acompanhamos os 6 primeiros meses para ter certeza que haveria disciplina na execução. Em paralelo começamos a analisar o mercado, buscando pesquisas internacionais sobre tendências e conversando com muitos empresários no Brasil. Montamos, então, um plano de 1, 3 e 5 anos para a nova empresa.

No começo de 2013 nasceu a Sky.One, com 3 gatos pingados, poucos recursos e muitas dificuldades como é típico de uma empresa nova, mas com um plano muito consistente - o que já não é tão típico assim. Seu objetivo era, e ainda é, ajudar empresas de desenvolvimento de software (ISVs) a migrarem para a nuvem de uma maneira mais rápida e barata. O resultado de um pouco mais de 3 anos de operações é um faturamento de aproximadamente R\$ 30 milhões, sendo 100% receita recorrente.

O caso de insucesso também data de 3 anos. Não vou citar o nome da empresa aqui porque não agrega valor. É uma empresa de muitos anos de mercado que surfou em uma onda de "outsourcing de impressão", mas nos últimos 3 anos viu o seu negócio virar pó. Os concorrentes deflagraram uma verdadeira guerra de preços, que levou a redução de qualidade, e gerou clientes insatisfeitos. A crise econômica gerou inadimplência, forçando as empresas a buscarem capital de giro com custo elevado, e levando a operação para "o vermelho". Foi uma história de morte anunciada, porque 3 anos atrás nós já falávamos que isto iria acontecer e que esta empresa deveria buscar novos negócios e montar um plano. Isto me lembra a história do sujeito que cai de um prédio de 5 andares e que grita a cada andar que passa: "até aqui tudo bem..."

Estou contando estas duas histórias porque em 2016 o mercado Brasileiro de TI cresceu 4.5%, contudo, tivemos 25% das empresas com crescimento acima de 15% e tivemos 20% das empresas com retração maior de 15%. Esta polaridade tem sido observada desde 2014 quando a crise começou a se intensificar.

As empresas que estão tendo retração acham que a culpa é da crise, mas não é. A crise foi apenas um catalisador. A culpa é, SIM, do empresário que não analisou o mercado, não montou um plano delineando estratégias e ações para recuperar a empresa e buscar novas oportunidades. São empresas onde as estruturas de marketing e vendas estão "à moda antiga" só que tentando viver em um mundo novo e com novas demandas de mercado. São as empresas da "velha tecnologia".

As empresas que estão com crescimento acelerado nem se preocupam com a crise. São empresários de uma geração nova, com pensamento rápido, gostam de estudar, testar, inovar. Sabem que é necessário investir em marketing e vendas, mas de maneira integrada e orientada à resultados. São as empresas da "nova tecnologia".

A mudança não é trivial e envolve processos e CULTURA da empresa. O empresário pode até saber que precisa mudar, mas não sabe como fazer a mudanças de maneira segura.

Dagoberto Hajjar - CEO - ADVANCE Consulting

A ADVANCE é uma empresa de consultoria e treinamento em negócios para as áreas de gestão, marketing, vendas e canais. Temos orgulho de ter em nossa lista de clientes algumas das maiores empresas do Brasil como AWS, Cisco, Equinix, Microsoft, Neogrid, Salesforce, SAP, Panasonic, Sebrae, Softex e mais de 2.500 empresas que adquiriram nossos serviços.