

O BOVESPA MAIS e o Desenvolvimento Estratégico do Segmento de PMEs de TICs no Brasil-3

Nas duas letterícias passadas, demos seqüência à defesa do argumento de que o segmento de pequenas e médias empresas-PMEs de tecnologias de informação e comunicação-TICs do Brasil pode encontrar um novo caminho para poder crescer e ganhar novos mercados. Este novo caminho se chama o **Mercado de Capitais**.

Vimos que, em termos de taxas de crescimento dos gastos com TICs entre os BRICs, o Brasil é o país que menos tem crescido neste importante segmento econômico no período de 2000 a 2005, ou seja, abaixo da metade das taxas de crescimento dos demais países.

Mas o que devemos fazer para superar esta deficiência, e fazer com que o Brasil avance em termos de taxas de crescimento de seu setor de TICs? Nossa tese é que o setor de TICs precisa considerar, além das fontes tradicionais de que tem se valido (basicamente as fontes governamentais), aqueles mecanismos existentes no Mercado de Capitais. E um que pode muito bem exercer este papel, é o **BOVESPA MAIS**.

No entanto, antes de se valer deste importante instrumento financeiro para o seu crescimento, o setor de TICs nacional deve ter em mente uma **estratégia de desenvolvimento setorial/empresarial** para adotar nos próximos anos.

E uma estratégia que aqui colocamos ao debate é a de pensar o setor de TICs como uma evidência da **Teoria da Cauda Longa** (tratada na letterícia do dia [29/10/2007](#)): ou seja, temos os nossos **hits**, onde se concentram as verticais econômicas de mercado mais significativas (como mercado financeiro, petróleo, energia, telecomunicações, e logística, além da vertical governo, já que o Estado é um grande comprador) e temos as nossas micro, pequenas e médias empresas de TICs espalhadas em nichos de uma **cauda longa**.

A estratégia que sugerimos é a seguinte. No curto-prazo indicamos que novas experiências de “associativismo empresarial” de pequenas e médias empresas de TICs no Brasil deverão atender mais concentrada e “concertadamente” (de concerto com C) às demandas dos “hits” empresariais de TICs, ou seja, as verticais de mercado de TICs. Neste sentido, entidades defensoras dos interesses da indústria de software e serviços de TICs (como a SOFTEX) têm um papel fundamental na propagação deste foco estratégico. Tal movimento tenderá a aumentar o esforço competitivo das empresas das verticais de mercado, possibilitando-as uma maior conquista de poder de fogo em mercados mais dinâmicos.

O incremento de robustez das empresas das verticais de mercado possibilitará, no médio prazo, o aumento no surgimento de mais inovações tecnológicas, a partir de novos nichos de mercado, contribuindo para mais deslocamento dos negócios dos hits para os nichos, ampliando a oferta de bens e serviços e alongando a cauda. Este movimento de oferta de novos, mais baratos e mais eficientes produtos reduzirá os custos de consumo pela democratização da distribuição dos mesmos.

Mas para que estes movimentos ocorram é necessário que se estabeleça um novo arcabouço institucional para aproximar as pequenas e médias empresas daquelas que configuram as atuais verticais de mercado.

Neste espírito, é necessário que sejam reduzidos os **custos de transação** entre ambas as empresas. Este processo pode ser amplamente acelerado se forem promovidas “**convergências comerciais**” facilitadas por mecanismos que já existem, mas que não são amplamente acessados pela grande maioria das empresas em geral, e pelas empresas de TICs em particular, como o Mercado de Capitais, através de instituições como a BOVESPA, e de seus novos mecanismos, como o **BOVESPA MAIS**.

Afinal, como destacado em recente estudo promovido pela SOFTEX, um depoimento de um pequeno empresário se revelou emblemático do que aqui se procura estabelecer como horizonte estratégico. Na visão do empresário entrevistado:

“Empresas pequenas só sobrevivem com parceiros (vagões precisam buscar locomotivas)”.

Se sua empresa, organização ou instituição ainda não definiu sua estratégia de crescimento, fique a vontade para nos contatar!

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.