

# INVESTINDO EM INOVAÇÃO PARA CRESCER

## Apostando em software exclusivo, empresa exporta até para a Índia

HENRIQUE GOMES BATISTA  
O GLOBO

Foi graças a um software de gestão de riscos que a Módulo, empresa referência no setor no Brasil, conseguiu conquistar o mercado externo. Impedida de disputar clientes por preços — os custos brasileiros inviabilizam a concorrência global —, a empresa carioca investiu em um nicho de mercado com um produto único, muito reconhecido e premiado, para chegar a outros países. Deu certo: este ano a empresa começou a exportar software até para uma plataforma global de TI, a Índia.

O software de gestão de riscos Módulo Risk Manager foi considerado a melhor solução (*best buy*) pela "SC Maga-

zine" em 2011 e 2012. Também ganhou o Prêmio Finep de Inovação Tecnológica e o Info Security Products Guide de 2008 a 2011. Versátil, pode ser usado por bancos, petroleiras e em megaventos. Isso cimentou a internacionalização da Módulo, que começa a se consolidar em EUA e Europa.

— Conseguimos conquistar o mercado externo, driblando as dificuldades, com a criação de estruturas próprias nos países onde queremos atuar e com um produto que está sendo reconhecido, ganhando prêmios, ou seja, com um diferencial muito forte baseado na pesquisa — afirma Sergio Thompson-Flores, presidente da empresa.

Com faturamento de cerca de R\$ 60 milhões — 10% oriundos das exportações —, a Módulo, empresa de 27 anos, já pensava em internacionalização em 1997. No entanto, só em 2005, com a abertura de uma unidade nos EUA, isso começou a virar realidade. Mas isso evidenciou a falta de competitividade

que existe no Brasil:

— Somente com pessoal, nosso custo é cerca de 20% maior, isso com o profissional recebendo 15% menos que os americanos. É o pior dos mundos.

Thompson-Flores também reclama da burocracia. Ele diz que até há crédito, mas bancos e órgãos de fomento exigem garantias reais, algo difícil em uma empresa de software, que não tem tantos equipamentos.

— Se não estivéssemos atuando em um nicho muito específico, não seria possível exportar, porque nossos custos são muito maiores — diz Thompson-Flores, que ressalta o apoio de instituições como Finep e Softex para a conquista de mercados. — Pagamos PIS/Cofins, algo que não há em país algum.

Ele sabe que a chave de seu sucesso é um produto exclusivo e investe 15% do faturamento em inovação. Com isso, estima que as exportações poderão representar 30% da receita da Módulo nos próximos anos. •