

REPORTAGEM DE CAPA

Companhias vendem serviços pela Web

Maurício Barbieri/AE

Objetivo é facilitar a vida das pequenas com assistência técnica e suporte

LEONARDO GOULART

Programas livres são aqueles disponíveis na Internet e que podem ser copiados, sem nenhum custo. Encontrar o mais adequado às necessidades da empresa, no entanto, é uma tarefa complicada, porque são mais de 15 mil. Além disso, precisam ser adaptados para as necessidades de cada um.

O hábito de utilizar programas livres, segundo o diretor de negócios da Aberium, Rodrigo Leite, está crescendo. "Aumentou muito nos últimos cinco anos", garante.

Leite explica que a Aberium faz uma análise das necessidades da empresa e pesquisa para encontrar o que é realmente adequado. Os custos variam de acordo com a estrutura exigida para a manutenção e treinamento dos operadores. "Primeiro, fazemos o diagnóstico, depois preparamos a configuração específica, fazemos a instalação, a capacitação e damos o suporte no período estipulado com o cliente", conta o diretor-executivo Eduardo Shuto.

Shuto garante que este tipo de programa é mais fácil de ser operado e menos vulnerável a vírus, além de ser mais barato, por não exigir pagamento por eventuais atualizações (upgrade). "Eles têm menos 'buracos' para a inserção de vírus e é mais flexível para o ajuste. São uma boa alternativa para se evitar a compra de programas piratas, por exemplo."

Equipamentos - Outro serviço interessante, possível de ser realizado via Internet, é a aproximação entre compradores e vendedores de equipamentos usados, como os destinados à indústria metal-mecânica ou de plástico, e também a negociação de peças para reposição. Na MaisAtivo, dos 4,5 mil clientes, 300 mil são pequenas e microempresas.

A empresa entra em contato com o empreendedor, via Web ou por telefone, e oferece o serviço. Depois de fechado o



O advogado Roberto Barrieu atenta para a normas do Decex

contrato, tem início a operação de aproximação entre as partes.

De acordo com o diretor de negócios da companhia, Edson Bouer, a economia chega a 40%, em relação à compra de equipamentos novos. Com 14 mil produtos cadastrados, Bouer garante que todo tipo de negociação possível é feita pela empresa, que já negociou valores próximos a US\$ 2 milhões em equipamentos.

**COMPRA DE
IMPORTADOS
SOFRE
RESTRIÇÕES**

Comercializando com diversos países, como México, Argentina, Colômbia e Venezuela, além de Estados Unidos e Europa, Bouer conta que a maioria das negociações

são feitas entre empresas brasileiras. "Representam 40% do volume", diz.

Importados - A origem dos produtos é importante, porque os importados sofrem algumas restrições para entra-

rem no País.

De acordo com o advogado Roberto Barrieu, da Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesh Advogados, a Portaria nº 8 de 13/5/1991 - alterada pela Portaria nº 370, de 28/11/1994 -, do Departamento de Comércio Exterior (Decex), estabelece quais as normas para a comercialização deste tipo de equipamentos. Bens de capital, como são classificados equipamentos industriais, como as máquinas, têm de atender a alguns requisitos para entrarem no País.

A exigência de um laudo técnico avaliando o produto deve ser feito por uma "entidade de reconhecida capacidade técnica e idônea". Equipamentos que tenham similares produzidos no País são proibidos. Equipamentos com idade inferior à de vida útil são autorizados, mas devem conter aprovação de laudo técnico que comprovando.

Quanto às taxas, relata Barrieu, são as praticadas pela Tarifa Externa Comum (TEC), que determina os valores em todo o Mercosul.

■ Aberium: (0-xx-11) 5853-2181; MaisAtivo: (0-xx-11) 3842-9890