

Sul do país irá potencializar negócios para empresas de digitalização

por [Katia Cecotosti]
04/09/2009

Uma parceria entre a Documentar e a e-tab irá oferecer ao mercado corporativo soluções integradas de gestão da informação

Katia Cecotosti

O Sul do país, especificamente os estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul ganham a partir deste mês mais uma opção para os serviços integrados de digitalização. Uma parceria firmada entre as empresas Documentar, desenvolvedora de soluções para estruturação, organização e gestão da informação e do conhecimento corporativo, e a e-tab Tecnologia e Gestão, de Novo Hamburgo, permitirá que os serviços tanto de tecnologia quanto de consultoria em Gestão da Informação alcance as pequenas e médias empresas da região. Com a união, a e-tab, que até então era focada no mercado de cartórios passa a colocar o pé no mercado corporativo, aumentando sua oferta de serviços e soluções em digitalização e consultoria. Em contrapartida, a Documentar, sediada em Belo Horizonte, amplia seu mercado de atuação e também seu leque de produtos.

De acordo com Renan Koche, gerente de operações da e-tab, a empresa ainda não definiu as metas de crescimento e as expectativas financeiras com a parceria, mas sem dúvida espera um expressivo aumento no faturamento. "A empresa nasceu com sistemas focados em tabelionatos e operações voltadas para as digitalizações de documentos jurídicos. A partir desta parceria, além de oferecermos as ferramentas técnicas, também poderemos dar todo o suporte pós-venda, entregando uma solução integrada ao mercado, tanto de tabelionatos quanto ao mercado corporativo. Iremos entregar a chave pronta de toda a gestão da informação. Os primeiros mercados que já estão definidos é o de Recursos Humanos e Bancos. Nossa expectativa é potencializar os negócios da empresa trazendo oportunidades para a Documentar, assim como eles também serão um canal para nos abrir novos mercados", antecipa Koche.

Segundo Rosália Paraíso, sócia-diretora da Documentar, esta parceria marca a largada da empresa para a estratégia de abrir canais de distribuição no País. "Além de unir expertise, enxergamos esta parceria estratégica para a ampliação de mercado, pois nossos negócios no Sul ainda acontece de forma pontual. Na região atendemos uma carteira de cinco grandes empresas, porém nosso foco a partir de agora será o mercado das pequenas e médias empresas, ainda pouco explorado pelo segmento", afirma a executiva.

A expectativa da Documentar é atingir em dois anos um crescimento de 10 a 15% no faturamento da empresa, crescimento este que virá da região sul. A maior aposta da empresa está pautada na ferramenta i4BS, solução de gerenciamento da informação voltada para o mercado de SMB. "Apesar de nossa forte atuação no mercado corporativo, vemos um grande crescimento por conta das pequenas e médias empresas. O foco desta atuação não exclui, evidentemente, as grandes corporações que também podem implantar a solução em departamentos e posteriormente ampliar para a empresa como um todo", pontua.

Para captar novos canais de distribuição, a Documentar está em negociação com outras empresas da região Sudeste e deve focar num primeiro momento nos mercados de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo

Horizonte. “Queremos ampliar nossos negócios para todo o país, porém as negociações em alguns estados já estão mais adiantadas. Estamos também dando um passo importante na internacionalização da empresa, buscando parceiros na América Latina, especificamente no México e também nos Emirados Árabes”, complementa Rosália. Toda a tecnologia da ferramenta da empresa foi preparada para ser multilingüe, em espanhol e inglês, o que nos permitirá o avanço além das fronteiras.

Para a Documentar, os parceiros ideais de distribuição deve ter capacidade de capilaridade de negócios e competência regional para se relacionar e atender o mercado, além da capacidade tecnológica. “Depois de 25 anos no mercado, queremos nos transformar numa grande capacitadora de mercado em gestão da informação. Nossa expectativa é de que os aliados tenham o interesse em crescer na prestação de serviço e enxergue na parceria uma forma de aumentar os ganhos para ambas as empresas”, conclui a executiva da Documentar.

Qual a sua opinião sobre esta notícia? Deixe seu comentário.

 Imprimir