

**CAPA**



**Plataforma de**  
**SUCESSO**



## Esforço de Leandro e seus sócios fez da B2ML Sistemas referência no sul de Minas e campeã de prêmios nacionais

por Beatrice Gonçalves  
[beatrice@empreendedor.com.br](mailto:beatrice@empreendedor.com.br)

No último ano da faculdade de Engenharia da Computação na Universidade Federal de Itajubá (Unifei), em Minas Gerais, Leandro Mesquita de Moraes e mais quatro amigos decidiram inovar. Ao contrário da maioria dos alunos, que costumam procurar estágios ou vagas de trainee em grandes empresas, eles resolveram abrir o próprio negócio. Fizeram um estudo de mercado e perceberam que havia poucas soluções em plataforma Java, linguagem computacional que permite desenvolver aplicativos. Em 2006, antes mesmo de se formar, eles montaram a B2ML Sistemas, empresa de tecnologia da informação especializada em desenvolver soluções personalizadas em Java. O trabalho começou na Incubadora de Empresas de Base Tecnológica (Incit) de Itajubá, onde a empresa ficou incubada por dois anos.

Na época, Leandro de Moraes tinha 23 anos e viu no negócio a sua primeira grande oportunidade de trabalho. Filho de funcionários públicos, ele foi o primeiro da família a investir em um negócio próprio. “Eu morei em Santa Rita do Sapucaí, uma cidade mineira que vive em função do empreendedorismo, e desde aquela época já pensava em empreender. Depois, quando entrei na faculdade, passei por um processo de ‘evangelização’ em que os professores nos estimulavam a empreender”, conta.

No começo, foram mais de 12 horas diárias de trabalho e, muitas vezes, foi preciso virar a noite em frente ao computador para desenvolver soluções para clientes e para programar os produtos da B2ML. Os engenheiros de computação desenvolveram o B2ML Project para ajudar as empresas na gestão de projetos; o B2ML Varejo, que possibilita ao lojista o controle financeiro e de estoque; e o B2ML Portal, um software gestor de conteúdo, em que o cliente pode criar uma página na web e atualizá-la sozinho. Através de uma parceria com a empresa Iopen Desenvolvimento Empresarial, a B2ML desenvolveu ainda o Empreenda, software de negócios que guia o empreendedor na hora de criar o plano de negócios, de marketing e financeiro. “É um programa bem didático, em que cada tópico descreve como traçar o perfil dos clientes e dos concorrentes, e, no fim, ele faz cálculos de retorno do investimento, indicadores de rentabilidade e mostra a viabilidade do negócio.”

Além da atividade de gerenciamento e programação de softwares, Moraes teve que se especializar em outras

### **Leandro Mesquita de Moraes**

Idade: 26 anos

Local de nascimento: Conceição do Araguaia (PA)

Formação: Engenheiro de computação pela Universidade Federal de Itajubá (Unifei)

Empresa: B2ML

Ano de fundação: 2006

Ramo de atuação: Desenvolvimento de softwares

Cidade-sede: Itajubá (MG)

Número de funcionários: 27

Sócios: Marcos Paulo Monferidini Gabrioti (27), Bernardo Vasconcelos de Carvalho (26), Allan Raymond Simonelli Moblely (27) e Bruno Martins Lino (26)

Faturamento: R\$ 500 mil

Idade com que iniciou o empreendimento: 23 anos



Leandro e os sócios Allan, Bernardo, Bruno e Marcos Paulo: “Nós não tínhamos nada a perder. O jovem tem essa vantagem de poder arriscar mais”

funções. A B2ML precisava de alguém que se dedicasse à administração da empresa, cuidasse do planejamento dos custos e das estratégias de marketing, e como eles tinham poucos recursos para contratar alguém da área, ele foi o escolhido para exercer a função. “O que mais me ajudou foram os cursos oferecidos pela incubadora junto com a experiência prática que eu adquiri com a empresa. Sempre tento ler algo sobre o assunto, conversar com pessoas e buscar ajuda de consultores.”

### Referência nacional

Os esforços dos jovens engenheiros fizeram com que a B2ML se tornasse referência na cidade e ganhasse o título de melhor empresa incubada de Itajubá em 2006 e 2007. Destaque também entre as empresas incubadas do País, a B2ML foi convidada, em 2007, para participar do “Empreender é Show”, um reality show para mostrar o dia a dia de empresas incubadas, organizado pela Associação Nacional das Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), em parceria com o Sebrae. No “Empreender é Show”, a B2ML precisou elaborar estratégias para conquistar parceiros, divulgar seus serviços na web e fazer demonstrações de produtos. A empresa venceu a competição e os sócios ganharam uma viagem para prospectar clientes no exterior.

Morais explica que os prêmios os ajudaram a conquistar credibilidade no mercado. Durante os nove meses em que a B2ML participou do reality show, as visitas ao site aumentaram 20%. “Um dos nossos primeiros

clientes foi uma associação de engenheiros formada por profissionais aposentados que já tinham sido gestores de grandes empresas. No primeiro encontro, eles ficaram surpresos com a nossa idade, mas o que os tranquilizou e fez com que eles contratassem nosso serviço foi a credibilidade da incubadora à qual estávamos associados e os prêmios que tínhamos ganho.”

Mesmo com as dificuldades no início do negócio, o engenheiro diz não se arrepender de ter aberto a empresa tão jovem. “Nós não tínhamos nada a perder, não tínhamos carreira ainda. O jovem tem essa vantagem de poder arriscar mais e, com isso, ter mais retorno.” Além do espírito empreendedor, Moraes explica que foram fundamentais para o negócio a dedicação de todos os sócios e a amizade entre eles. “A gente gosta muito do que faz e o legal é que em uma turma de amigos um está sempre ajudando o outro.”

A B2ML tem hoje 70 clientes e registra crescimento anual de quase 100%. Para este ano a empresa deve faturar R\$ 500 mil e a previsão para o ano que vem é chegar a R\$ 1 milhão. Referência entre as empresas de tecnologia da informação, a B2ML é uma das finalistas do MPE Brasil 2009, prêmio de competitividade para micro e pequenas empresas. A premiação é organizada anualmente pelo Movimento Brasil Competitivo (MBC), Sebrae, Fundação Nacional da Qualidade (FNQ) e Gerdau, e conta com o apoio da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Petrobras e governo federal.

O sucesso do negócio e a visibilidade nacional da empresa mudaram ainda mais a ro-

tina de Moraes. Além do serviço na B2ML, ele recebe convites para ministrar palestras e falar sobre o case da empresa. “Geralmente eu vou a incubadores e universidades para falar sobre empreendedorismo, o trabalho da B2ML e o de gestão do conhecimento, que é a área que defendi meu mestrado.”

Os negócios da empresa fizeram Moraes mudar de cidade. Em novembro deste ano, ele e o sócio Allan Mobley foram morar em Campinas (SP), cidade distante 250 quilômetros de Itajubá, para gerenciar a primeira filial da B2ML. “Nós percebemos que 35% dos nossos clientes são de São Paulo e, por isso, resolvemos aumentar a nossa atuação no estado.”

Os sócios da B2ML investem também em outros nichos de mercado no setor de tecnologia da informação. Eles abriram outras duas empresas este ano que oferecem soluções que complementam os serviços oferecidos pela B2ML. Uma delas é a Mútuos, que oferece tecnologia da informação para centrais de negócios com foco em logística e tem como um dos seus produtos uma solução para micro e pequenas empresas que fazem compras conjuntas. A outra empresa do grupo é a Webde-resultados, especializada em comércio eletrônico para o varejo, que oferece uma solução de e-commerce terceirizado para auxiliar clientes que querem vender pela internet. **E**

### LINHA DIRETA

Leandro Mesquita de Moraes:  
www.b2ml.com.br