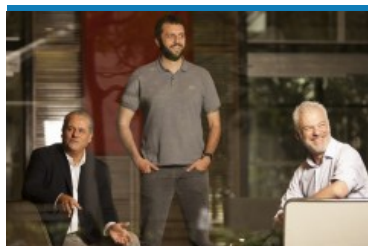


15/12/2015 às 05h00

## Informações viram pontos em um mapa

Por João Luiz Rosa | De São Paulo

Com o notebook sobre a mesa, Rodrigo Barcia mostra um mapa de Campinas, no interior de São Paulo. "Vamos supor que você queira vender seus produtos a empresas que ficam em um raio de 15 quilômetros do seu escritório", diz o vice-presidente de produtos da Neoway. Depois de escolhida uma empresa para a simulação, aparecem mais de 270 mil pontos na tela. É um alvo grande demais para qualquer força de vendas, pondera Barcia. A busca, então, é limitada a empresas com 10 a 100 funcionários. Os resultados caem para 8 mil. Mas se só interessarem as companhias de serviços? Sobram 3.738. Como não faz sentido abordar quem já é cliente, é preciso desconsiderar esse grupo. O quadro final mostra 1.632 empresas.



Aposta na Neoway, que cruza dados para elevar vendas: (da esq. para dir.) Mauro Not, Rodrigo Barcia e William Kern

A Neoway foi fundada em 2002, em Florianópolis, para integrar softwares de diferentes fornecedores em projetos empresariais. Mas não demorou muito para que Jaime de Paula, fundador e presidente da companhia, percebesse uma oportunidade em outra área - a do Big Data, a coleta e análise de grandes volumes de dados.

O sistema criado pela Neoway combina o Big Data com outra tendência recente. É o georreferenciamento, que pode ser interpretado como a capacidade de converter dados em pontos localizáveis em um mapa, com a ajuda de satélites.

A base da Neoway tem 300 milhões de endereços desse tipo. Boa parte das informações utilizada é pública, mas estava espalhada em bases de dados diferentes e sem conexão entre si, o que limitava muito sua utilidade. O sistema também é alimentado por informações fornecidas pelas próprias empresas usuárias, como o CNPJ de seus clientes. A terceira fonte é a dos dados por inferência: ao cruzar informações gerais e específicas, como as características econômicas de um setor e o número de funcionários de uma empresa, o sistema é capaz de estimar o faturamento de uma companhia de capital fechado, por exemplo.

O novo enfoque atraiu a atenção de dois ex-presidentes da Microsoft no Brasil: Mauro Muratório Not, que comandou a multinacional no país durante oito anos, entre 1993 e 2001, e Emilio Umeoka, que a conduziu de 2002 a 2006. Ambos ingressaram na Neoway como investidores, em fevereiro de 2014. Trouxeram consigo não só recursos, mas a experiência nos negócios. Not já participou do conselho da B2W - dona dos sites Americanas.com e Submarino - e dirigiu um negócio próprio de tilápias, entre outras investidas. Hoje, é sócio da assessoria financeira Invixx e da empresa de investimento Nazca Ventures. Na Neoway, ocupa um assento no conselho de administração. Umeoka, que mora em San Francisco, investe em várias companhias de tecnologia e já foi eleito Executivo de Valor quando dirigia a Microsoft.

Foi a Invixx que conduziu o processo de captação de recursos para Neoway, quando a empresa decidiu buscar investidores. A operação culminou com a entrada dos fundos Monashees e Accel em novembro de 2014. O Monashees tem sede em São Paulo e se concentra em empresas brasileiras. O Accel, da Califórnia, é investidor em companhias como Facebook e Dropbox.

## Empresas

Últimas Lidas Comentadas Compartilhadas

IBGC lança guia sobre a função do secretário de governança corporativa  
09h05

Leia as manchetes de hoje dos principais jornais brasileiros  
07h55

Câmbio encarece indústria da navegação 🔑  
05h00

Sector rodoviário aposta em tecnologia 🔑  
05h00

Ver todas as notícias



## TI Telecom Tendências

- » [Gastos com segurança analítica avançam ante a sofisticação do cibercrime](#)
- » [\(ISC\)² traz certificação de segurança em Nuvem para América Latina](#)
- » [\(ISC\)² traz certificação de segurança em Nuvem para América Latina](#)

Conteúdo patrocinado por

## Vídeos



Dos Jardins ao Bom Retiro, a crise invade a carteira  
02/12/2015

"Informação virou commodity. É preciso aprender a usá-la como vantagem competitiva. Esse é o ponto", afirma Not.

A ideia é identificar informações que possam ajudar a direcionar a força de vendas. Caso contrário, o excesso de dados pode ser uma distração. "Se eu vendo combustível, quero encontrar as empresas com as maiores frotas de carros; se sou uma operadora de saúde, as que têm mais funcionários. Não adianta dizer para uma empresa de petróleo quem são as maiores construtoras da região", diz Barcia.

A Neoway tem cerca de 200 clientes e estuda um plano de expansão na América Latina. México, Peru, Chile e Colômbia estão entre os alvos iniciais, diz William Kern, principal executivo de operações da Neoway e outro veterano da Microsoft. Além de unidades no Sul e em São Paulo, a empresa tem um escritório em San Jose, no Vale do Silício, onde se concentram as companhias de tecnologia americanas. A equipe total é de 300 funcionários.

Unir o Big Data e o georreferenciamento, dizem os executivos da Neoway, permite detectar padrões que não estão relacionados apenas ao cliente. Tome-se o exemplo de um vendedor que visitou dois bancos e fechou negócio com ambos, mas foi a duas construtoras e não conseguiu nada. Parece óbvio que o melhor a fazer é concentrá-lo no mercado financeiro, mas isso muitas vezes não é feito porque o padrão não é evidente a olho nu.

A Neoway também desenvolveu uma ferramenta que estabelece relacionamentos ocultos entre grupos econômicos. O software identifica conexões entre pessoas e empresas, a partir de níveis de relacionamento, mesmo que essas relações não sejam evidentes - por exemplo, duas pessoas que têm seus próprios negócios, mas são sócias em um terceiro. "Para bancos, isso é muito útil para avaliação de risco e concessão de crédito", afirma Barcia.

Recomendar { 49

Tweet

Share

16

G+1

{ 0

Ω

## Valor 1000 - 2015



### Versão online

Veja quais são as 1000 maiores empresas e as campeãs em 26 setores e 5 regiões

[Clique aqui para consultar](#)

## Análise Setorial



### Energias renováveis

Estratégico para o país, o setor de energia desafia a crise econômica e deve receber grandes investimentos privados neste e nos próximos anos. Projetos de pelo menos R\$ 5,5 bilhões estão no planos das empresas do setor.

[Confira outros títulos disponíveis](#)

## ValorRI

Relação com os investidores

Veja os resultados publicados pelas principais empresas do país e as mais importantes operações de mercado de capitais.

[Siga o Twitter do Valor RI](#)

[Siga o Facebook do Valor RI](#)

[Receba alertas do Valor RI](#)

[Acesse](#)

## Captações externas

Operações mais recentes

Tomador	Valor*	Meses	Retorno**
Oi	674,0	72	5,75%
Embraer	1.000	120	5,091%
Globo Com. e Part.	325	120	4,843%
Petrobras	2.500	1.200	8,45%
JBS	900	120	5,75%
BRF	564,1	84	2,822%

[Veja as tabelas completas no ValorData](#)

---

## ValorInveste

---

### Casa das Caldeiras

Por Redação

Faltam 16 dias, mas 2015 ainda pode piorar

### O Consultor Financeiro

Por Marcelo d'Agosto

Jogando a rede no mercado financeiro

### O Estrategista

Por André Rocha

Qual é o melhor investimento: a Starbucks ou o  
McDonald's?

---

## Newsletter

---

O melhor conteúdo em economia, negócios e  
finanças gratuitamente direto em seu e-mail.

**Receba Gratuitamente**

---