

Dá para ganhar dinheiro fazendo software para Mac no Brasil?

Faço software para Macintosh desde 1993. Tudo começou quando, em conjunto com o SENAC, desenvolvi um software educacional para uma empresa americana chamada Sunburst.

A partir daí resolvi fazer um projeto solo, o BancoFácil, um software para controle de contas adaptado à galopante inflação brasileira da época.

O BancoFácil foi uma idéia do pessoal da CompuSource. Segundo eles, havia a possibilidade de fazer um bundle com todos os Macs que fossem vendidos no Brasil. O tal bundle não saiu (chegou a rolar um boato de que eu tinha roubado o código do Quicken para fazer o BancoFácil) e eu mesmo acabei lançando o software no mercado por minha conta e risco.

Foram vendidas em torno de 200 cópias. Se isso é muito ou pouco, não sei, pois ainda continua sendo o único software nacional de prateleira para Mac. Agradeço à imprensa brasileira, que adora desenvolvedores de Mac, pois conseguimos destaque para o software nas principais revistas e cadernos de informática do Brasil.

Daí em diante percebi que o que poderia render algum dinheiro (sim, dinheiro, pois ninguém trabalha só por amor à maçã!) seria o desenvolvimento de softwares por encomenda. Havia um mercado praticamente virgem de empresas informatizadas com Mac (editoras, agências de publicidade etc.) que não tinham nenhuma opção de sistema administrativo para rodar em suas máquinas.

Comecei a usar os bancos de dados 4th Dimension e FileMaker, e os trabalhos começaram a aparecer. Hoje temos softwares para diversas finalidades – administração de agências, produtoras, empresas em geral e até para fazendas. Também conseguimos contratos de

consultoria com grandes empresas como TVA, Editora Globo, Z+G Grey e FiLM Planet. Se tivemos ajuda/apoio da Apple Brasil? Não. Somos responsáveis pelo gerenciamento de centenas de Macs e a Apple Brasil nem manda cartão de Natal para a gente! Não que eu queira o cartão ou qualquer outro benefício, mas acho que a Apple deveria tratar melhor quem desenvolve para Mac no Brasil. Ajudando de maneira real, e não com um plano lindo que nunca saiu e, da forma

Macs, sustentado por um número maior de programas no mercado.

O que a Apple poderia fazer para melhorar a situação dos desenvolvedores?

Uma coisa ela já fez: baixou consideravelmente o preço dos Macs domésticos (o que também poderia ser feito com as máquinas mais parrudas).

O que mais?

Fazer propagandas valorizando as vantagens do Mac para o público leigo, pois quem compra Mac hoje no Brasil são, na grande maioria, pessoas e empresas que já tiveram um contato anterior com a máquina. Criar cursos e ter ferramentas também é importante, mas a criação da demanda de softwares é primordial.

O que emperra o desenvolvimento de softwares para Macintosh no Brasil? Falta de pessoal capacitado, pois ou o sujeito conhece Mac, mas não manja nada de programação, ou conhece programação e não manja nada de Mac. A solução da Esferas foi “criar em casa”, pegando programadores que não sabem programar para Macintosh e ensinando as manhas da plataforma. **M**



que caminha, nunca vai sair do papel. Criar o DRC (Developers Research Center, o centro de apoio ao desenvolvedor da Apple) como uma empresa semi-independente não deu certo e não vai dar certo nunca, pois um centro de pesquisa não tem como dar lucro (muito pelo contrário) e uma empresa visa lucro. O lucro que a Apple vai obter ajudando os desenvolvedores é no aumento da venda de

RICARDO TANNUS

É *conselheiro editorial da MACMANIA* e *diretor da Esferas Software*.

Opiniões emitidas nesta coluna não refletem a opinião da revista, podendo até ser contrárias à mesma.