

Ronaldo Cruz, da Oktagon (esq.), e Guilherme Cohn, da Confrapar: board criado após a entrada da gestora tem conselheiros que trabalharam no Vale do Silício



Não é

brincadeira

De olho na ascensão do mercado de games, Confrapar investe R\$ 2 milhões na Oktagon

Por Marcelo Loureiro

Nascido em 1979, Ronaldo Cruz é contemporâneo do primeiro videogame lucrativo da história. *Pong*, jogo de tênis criado pela americana Atari sete anos antes, faz parte da memória afetiva e profissional de Cruz — hoje um empresário do dinâmico mercado de games. A Atari, primeira companhia a lucrar nessa indústria, foi consumida pelas constantes mudanças do setor. Uma delas foi a aposentadoria das moedinhas usadas para jogar, substituídas pelos cartões de crédito que compram jogos e facilidades em lojas virtuais como a AppStore. Graças a essa mudança e ao capital de risco, a equipe do empreendedor entretém milhões de pessoas com jogos para celular.

Cruz decidiu ser programador ainda na década de 1990. O arcaico *Pong* deu lugar aos jogos para PC na rotina do adolescente, que se sentiu instigado a criar algo parecido. Tentou programar sozinho até concluir que precisava de ajuda. Foi encontrá-la na Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR), em Cornélio Procópio. Junto com os colegas Fernando Camargo e Bruno Gaspar, montou sua primeira empresa de tecnologia, a Calibre, aos 22. “Três anos depois, em 2005, a empresa já dava lucro”, lembra.

Nascida na incubadora da UTFPR, a Calibre existe até hoje. O modelo de negócio da empresa permitiu ao trio desenvolver games sem maiores investimentos. Uma equipe reduzida, de cinco pessoas, atendia às demandas dos clientes, majoritariamente alemães e americanos. O negócio continua indo bem; alguns contratos em vigor têm garantido a renda dos sócios. Mas Cruz e seus parceiros não estavam satisfeitos. Em 2009, o trio decidiu montar a Oktagon, voltada à programação de games para terceiros, conhecidos como publishers. “Nesse modelo, os direitos autorais ficam com as contratantes”, explica Cruz.

A mudança obrigou a Oktagon a contratar. Em 2011, quando saiu o primeiro jogo (*Hunger Calls*), a equipe tinha uma dúzia de profissionais. Ainda que bem avaliado, o game não deu retorno financeiro. “Faltou investir no lançamento”, constata Cruz. O fracasso evidenciou a necessidade de trazer novos sócios — ideia que os empreendedores, a essa altura moradores de Londrina, vinham amadurecendo desde 2010.

Enquanto o segundo jogo do estúdio era preparado no Paraná, a gestora Confrapar buscava em Minas Gerais um estúdio de games para investir. “Rapidamente, chegaram três indicações sobre a Oktagon. A negociação começou a partir daí”, recorda Guilherme Cohn, sócio da gestora. Analisando amiúde o mercado de games, a Confrapar descobriu estar em contato com um dos estúdios mais experientes do País: havia oito anos que Cruz e seus sócios produziam sucessos. “O histórico desses programadores é muito contundente. São 4 milhões de aplicativos baixados”, pontua Cohn. O fato de o primeiro jogo não ter sido bem-sucedido deu à Confrapar os indícios de como ajudar a empresa. A gestora assumiu, então, por R\$ 2 milhões, uma fatia não informada do capital da Oktagon, em meados de 2012.

A importância dessa injeção de capital pode ser notada nos quadros da produtora de games. Os recursos, oriundos do fundo Nascenti, possibilitaram ao estúdio aumentar o número de funcionários para 20. Dois deles, um indiano, foram contratados para o departamento financeiro. Outros dois montaram o setor de recursos humanos e deveriam procurar por funcionários que tivessem dinamismo e bons contatos. “O indiano, por exemplo, trabalhou com tecnologia em Nova York e abriu portas importantes”, elogia Cruz.

A mesma linha foi seguida na montagem do conselho. O fundo e a empresa escolheram um conselheiro cada. Os três restantes são independentes e atuam no mercado de tecnologia. Um deles foi dono de estúdio no Vale do Silício e outro trabalhou na Electronic Arts (EA) — editora de títulos como *Fifa Soccer* e *Sim City*. Para ficarem mais próximas, a Confrapar e a Oktagon se instalaram no Rio de Janeiro.

A necessidade de ser dinâmico tem a ver com as frequentes transformações do setor. Desde que começou a programar games, Cruz presenciou o mercado mudar algumas vezes. Viu o tradicional nicho de títulos para PC ganhar a companhia de jogos sociais, como a franquia FarmVille, do Facebook. O game criado pela americana Zynga virou febre na rede em 2009, mas o recente recuo do interesse pela plataforma obrigou a empresa a cortar vagas na equipe.

A própria Oktagon foi pega no contrapé. *Viral Collapse*, o segundo jogo lançado pela produtora, chegou às lojas de aplicativos em janeiro deste ano e não vingou. É que, após quase três anos de desenvolvimento, o formato pago escolhido para o jogo não agradou. Com poucos recursos, a elaboração do programa foi lenta o suficiente para ser atingida por mais uma mudança do mercado. “Hoje, o público que mais gasta procura jogos de graça e paga por benefícios, como armamentos e personagens novos que tornam as conquistas mais rápidas”, observa o empreendedor.

O lançamento — com o nome provisório de *Cuanatum* — trará essas novidades. Os jogadores poderão turbinar o jogo comprando benefícios que variam de US\$ 4,99 a US\$ 99. “Acredite, muitos compram”, conta Cruz. A Confrapar está confiante. Espera que a Oktagon dê lucro já em 2013. Para 2014, projeta-se um faturamento mensal de R\$ 500 mil. O mercado de games não é brincadeira. ■