



JULIANA OLIVEIRA

# Órfãos da política

Consultorias vêem o Brasil como um dos potenciais exportadores de serviços de TI, mas o País esbarra na pouca fluência em línguas estrangeiras, baixo treinamento, alta carga tributária e readequação da legislação trabalhista

"Temos vários planos de capacitação profissional, mas não posso negar que existe um receio no mercado de que, em dois, três anos, não teremos mão-de-obra qualificada o suficiente para atender o mercado externo"

ALEX JACOBS,  
DAEDS

**T**ransformar o Brasil em pólo exportador de serviços de T é o grande desafio das empresas instaladas aqui, tanto as locais quanto as multinacionais. A meta já foi definida: gerar 100 mil empregos em offshore e, de quebra, girar uma receita na ordem de 5 bilhões de dólares até 2010. Mas para alcançar esse feito, os brasileiros precisarão correr, e muito. Em 2007 o País movimentou 800 milhões de dólares, resultado bem abaixo dos 2 bilhões esperados e ainda aquém da meta inicialmente definida pelo governo Lula.

Em 2006, a indústria de serviços movimentou o equivalente a 1,2 trilhão de dólares em negócios no mundo. A modalidade de outsourcing cresce a uma taxa de 40% ao ano, e sinaliza

FOTOS: DIVULGAÇÃO



boa desenvoltura, com expectativas de chegar, em 2010, a algo entre 100 bilhões e 110 bilhões em contratos de offshoring no cenário internacional. A América Latina tende a absorver boa parte desses contratos, tendo o Brasil na dianteira, desde que resolva velhos problemas internos, como a ausência de políticas de incentivos fiscais (desoneração tributária), a legislação obsoleta e a escassez de recursos humanos qualificados - falta de domínio de outros idiomas, como Inglês, Espanhol e Francês. Outro ponto de destaque apontado pelos empresários é o custo da mão-de-obra, item de alto peso no preço final dos serviços, que representa cerca de 70% do valor comercializado.

Benjamin Quadros, presidente da BRQ, afirma que a comparação entre

Brasil e os dois maiores players nesta área, Índia e China, é desleal. "Além de terem volume para receber projetos maiores, quando comparamos o preço final, estamos em média 30% acima dos nossos concorrentes".

São dificuldades como essas que tiram a competitividade do País. confessa Antônio Carlos Rego Gil, presidente da Associação Brasileira das Empresas de Software e Serviços para Exportação (Brasscom). Para ele, fortalecer o marketing internacional da marca Brasil é outro fio que precisa ser conduzido com mais precisão.

A Brasscom é formada pelas 30 maiores empresas de TI instaladas na região. Juntas elas movimentaram, em 2007, 65% do PIB de Tecnologia da Informação e geraram 60 mil empregos. Ainda no ano passado, a Associação se fundiu com o Instituto Brasil para Convergência Digital (IBCD). A idéia partiu do próprio Gil após ser convidado a comandar o Instituto. "A partir de agora teremos um esforço mais representativo, duas organizações que atuavam separadamente estão unidas para promover as exportações do software brasileiro", comenta. "A idéia das duas entidades é obter mais sinergia e ganhar peso no mercado, além de trabalhar temas de interesse como capacitação profissional e desoneração fiscal, e ainda pressionar o governo", diz.

O diretor de operações Offshore da EDS, Alex Jacobs, resume bem o que a falta de um trabalho de longo prazo pode ocasionar na economia de uma nação. "Ao contrário daqui, na China quase todas as universidades oferecem Inglês de bom nível. Temos vários planos de capacitação profissional, mas não posso negar que existe um receio no mercado de que, em dois, três anos, não teremos mão-de-obra qualificada o suficiente para atender o mercado externo", diz.

No ano passado a companhia fechou a área de offshore com mil colaboradores, o que elevou a participação do segmento de 12% para 16% da receita interna da empresa. "Isso poderia ter sido muito superior", afirma Jacobs. E, no caso de uma empresa multinacional, o executivo não descarta a possibilidade de alguns processos, que comecem a se diversificar por regiões, voltem às mãos dos indianos ou mesmo migrem para países vizinhos do Brasil, a exemplo da



Argentina. "Lá (Argentina) o número de colaboradores que fala o segundo idioma fluente é maior e o incentivo fiscal do governo contribui para as empresas exportarem mais", diz.

Dentre as iniciativas da Brasscom em 2007, para fomentar este segmento, está a entrega de um documento oficial ao Ministério de Ciência e Tecnologia (MCT) com propostas para viabilizar a expansão internacional das empresas locais. O relatório está em nome de várias organizações: Instituto de Tecnologia de Software (ITS), Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) Associação Brasileira das Empresas de Software (Abes) e Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia da Informação, Software e Internet (Assespro), e nele consta os detalhes sobre a presença brasileira no mercado global e como a participação governamental é importante para isso. "Nos reunimos em outubro e, desde então, aguardamos uma resposta", defende Gil.

#### Perspectivas

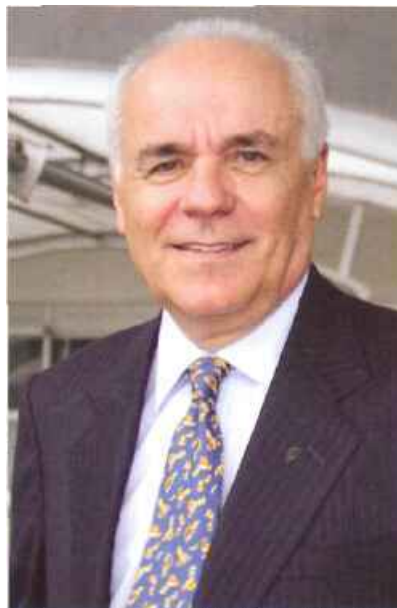
Embora falte uma política específica para o setor, o deputado Marcondes Gadelha (PSB-PB) acredita que o Brasil ainda pode recuperar entre cinco e dez anos o terreno perdido para os produtos estrangeiros. O político é relator do estudo divulgado pela Câmara em dezembro passado, sobre o mercado de software brasileiro. Desenvolvido por

especialistas do setor, o trabalho foi lapidado durante dois anos, no qual foram traçados os problemas institucionais e fiscais que impedem a consolidação da indústria nacional nesse departamento considerado estratégico da economia mundial.

Gadelha afirmou que o mercado nacional de software ocupa a sétima posição no ranking mundial do setor, com crescimento anual em torno de 11%. O deputado fez comparações à China, que sobe a uma taxa de 30% ao ano, e ressaltou que, em contrapartida, a economia brasileira passa a ter uma massa crítica capaz de incorporar qualquer inovação global. O deputado recordou que nos anos 90 o Brasil chegou a exportar mais software do que importar. Porém, atualmente, a situação é, para ele, considerada deficitária em cerca de 1 bilhão de dólares por ano.

#### Entre os maiores

No entanto, mesmo com todas as pedras no caminho, o cenário tem se mostrado favorável ao Brasil. Inúmeros estudos realizados por consultorias destacam o incremento vertiginoso acontecido nos últimos anos no qual coloca o mercado nacional entre os destaques do offshore mundial. Documento divulgado pelo Gartner em 2007 expõe o País na lista dos 30 principais destinos para os gastos com terceirização de serviços de TI mundial. A consultoria avaliou fatores como língua, apoio do governo, mão-de-obra, sistema educacional, custos, ambiente



Benjamin Quadros, BRQ: comparação do Brasil com Índia e China é desleal

Antônio Carlos Rego Gil, Brasscom: é preciso fortalecer o marketing internacional da marca Brasil



político e econômico, compatibilidade cultural, maturidade legal e global, privacidade de dados e propriedade intelectual.

Na conjuntura global, o Brasil está ainda melhor em outra análise feita pela AT Kearney. Segundo o relatório, também publicado no ano passado, o País perde apenas para quatro países - Índia, China, Malásia e Tailândia, e está inserido entre os 10 melhores para exportação de serviços de TI, "O Brasil tem competência em software há 45 anos", destaca Gil. "Por isso as oportunidades existem", completa.

#### Barreiras abaixo

O chamado nearshore favorece. As empresas norte-americanas e européias começaram a olhar nos últimos anos para rotas alternativas à Índia e à China. Problemas efetivos como o turnover elevado, que chegam a atingir, em alguns casos, 50% ao ano e geram aumento nos custos de mão-de-obra superiores à inflação, geram esperança para a América Latina.

O segundo ponto relevante do nearshore é a proximidade de fuso horário, uma vez que é possível trabalhar a uma diferença média de três horas



dos centros tecnológicos dos Estados Unidos e Europa. O terceiro fator reside nas habilidades, além da qualidade dos serviços prestados pelos brasileiros, a adaptação a outras culturas e costumes é rápida e eficaz. Para Gil, esses itens têm pesado na decisão dos principais tomadores dos serviços quando traçam outros caminhos.

Carlos Elias, diretor comercial da TCS Brasil, diz que no último semestre a companhia recebeu, a cada duas semanas, uma visita norte-americana. "São altos executivos que vêm para o Brasil identificar o real potencial e a nossa capacidade técnica, de infraestrutura e saúde financeira. Muitos querem saber se temos condições de receber volume de serviço".

#### Bolha econômica

A gangorra econômica ocasionada pelos Estados Unidos com o dólar desvalorizado e os custos cada vez mais elevados parece, superficialmente, não tirar o sono dos latino-americanos. Muito pelo contrário, eles crescerão ainda mais. A consultoria IDC prevê uma subida de 13% nos investimentos de TI para este ano, ante aos 5,5% do mercado norte-americano e os 5,9% do europeu. Em valores, o montante chegará aos 48 bilhões de dólares, em 2007 foi de 43 bilhões de dólares. Um volume comparável ao que a China recebeu no ano passado, 47 bilhões de dólares. E a IDC estima que somente em hardware a expansão será de 13,4%, enquanto em software 11,6% e serviços 12,3%.

"Muitos querem saber se temos condições de receber volume de serviço"

CARLOS ELIAS, TCS

## CORRIDA VERDE-AMARELA

Nem sempre o fato de ter raízes indianas significa que apenas as grandes internacionais têm vez. O Fórum Econômico Mundial (WEF), organização que reúne a elite econômica e política do planeta incluir quatro empresas nacionais na lista das 142 companhias com potencial para se tornarem líderes mundiais nos próximos cinco anos. Desse seleto grupo duas empresas de tecnologia estão no páreo: Politec e Bematech, em comum o conjunto cresceu no mínimo 15% nos últimos dois anos e (aturou entre 100 milhões de dólares e 2 bilhões de dólares com foco em internacionalização. A Politec, criada por três empreendedores de Brasília há mais de 30 anos, tem escritórios nos EUA, Japão, China, França, Bélgica e Índia. Em 2006, foi a única brasileira apontada pela revista Business Week como uma "competidora emergente" no ramo de terceirização de serviços de TI. O vice-presidente-executivo, Humberto Ribeiro, diz que a empresa, com receita anual de P\$ 500 milhões, ainda é uma iniciante no mercado global. "O nosso plano é agressivo em investimento, além do reforço com pontos de entrega nos Estados Unidos: Washington, Nova York, Filadélfia e Jacksonville (Flórida), queremos crescer mais no Japão, outro pólo importador de serviços de TI".

O executivo adianta que já fechou dois contratos com início a partir do segundo trimestre. Os processos executados serão manutenção de sistemas e infra-estrutura. Na escalada da Politec a América Latina também entra no projeto deste ano. "Ainda estamos amadurecendo as idéias, podemos crescer por meio de aquisições ou parcerias", resume Ribeiro.

Uma estratégia para conseguir reforçar o nome no meio internacional é a oferta pública de ações (IPO). O chamado novo mercado da Bovespa abriu espaço para empresas que faturam em média 150 milhões de reais. Este ano pelo menos seis empresas passarão pelo processo assim que receberem a validação da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), entre elas Stefanini, CPM Braxis, BRQ e Tivit. E as previsões sinalizam que nos próximos três anos mais 15 empresas devem entrar na roda da fortuna.

Benjamin Quadros, presidente da BRQ, traduz o por que do "boom". "Com o capital externo as empresas são obrigadas a cuidar da governança e manter a transparência em seus processos. Isso com certeza pesa no olhar daquele que está do outro lado". Ailton Nascimento, diretor de outsourcing offshore da Stefanini concorda: "Esse projeto (IPO) tem sido amadurecido há um bom tempo. A companhia decidiu recuar um pouco no passo, mas este ano estamos mais preparados e consolidados". A situação é, o Brasil tem excelentes condições de tornar o céu o limite para a oferta de serviços, todavia, é preciso fazer a lição de casa bem feita. Inúmeras ações têm sido feitas tanto por pane das associações que visam capacitar jovens e inseri-los nesse ambiente, quanto do lado empresarial. "Hoje não temos condições de competir em projetos de grande volume com uma equipe de mil profissionais dedicados ao offshore. por isso, investimos em concorrências mais específicas que agregam valor de negócio às empresas. O reflexo disso está no déficit de vagas preenchidas em TI. O País precisa resolver esse hiato o quanto antes", conclui Nascimento.