Por Eduardo Vasques

Benefícios para quem?

Não há consenso entre as companhias nacionais especializadas na criação e exportação de software e serviços em relação à nova Política de Desenvolvimento Produtivo. Atrelar os benefícios somente a quem exporta não só limita o número de companhias capazes de conseguir contratos no exterior, como não traz vantagem alguma às pequenas e médias do setor

FAZ QUASE QUATRO ANOS QUE O GOVERNO FEDERAL, AINDA NO PRIMEIRO MANDATO DO PRESIDENTE DA REPÚBLICA LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA, ANUNCIOU UMA POLÍTICA INDUSTRIAL QUE CHAMOU A ATENÇÃO. Pela primeira vez o software foi inserido no contexto como um dos setores primordiais. Um sentimento de euforia ganhou o mercado, mas só até que as resoluções fossem realmente publicadas e colocadas em prática no mercado.

A empolgação dos desenvolvedores e exportadores de software e serviços caiu por terra. Quem acabou se beneficiando das normas divulgadas foi mesmo a indústria de tecnologia da informação, mais especificamente os fabricantes de hardware, que tiveram uma redução do Pis/Cofins relevante a ponto de diminuir os valores praticados no varejo.

Em mais uma tentativa de entregar algo consistente ao segmento, no princípio de maio, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior voltou a agir e lançou oficialmente o que ficou conhecido como Política de Desenvolvimento Produtivo, com um pacote de benefícios específico para tecnologia da informação (veja no box).

Assunto já bastante repercutido pela mídia e pelas companhias do setor, a exportação de software e serviços no Brasil, assim como em muitos outros nichos da economia, está perdendo espaço para países considerados menos capacitados, mas com desoneração muito mais prática e que propicia o desenvolvimento dos negócios. As contratantes estão efetivamente buscando opções na Índia e encontram abertura em mercados emergentes. Mas o chamado custo Brasil continua travando uma competitividade por preços mais justa.

Em recente estudo do Gartner, que analisou a terceirização em 30 países no mundo inteiro, Argentina, África do Sul e Nova Zelândia chamam a atenção de quem pretende terceirizar. O Brasil aparece quando a avaliação é feita nas Américas, mas o país dos "hermanos" tem recebido a preferência. Trata-se de uma guerra fiscal mundial em que a China nem começou a brincar. Até mesmo o ministro de desenvolvimento da Colômbia já esteve por aqui para angariar companhias nacionais interessadas em estruturar operações em outras terras latinas. Entre os benefícios oferecidos estão a criação de um pólo de tecnologia e isenções fiscais.

A Índia é escritório do mundo, a China tem-se mostrado como fábrica global, e o Brasil, se não agir, vai continuar sendo a lavoura do planeta. É um caso muito parecido com o do etanol. O Brasil já está no jogo, já se mostrou competitivo e possível líder dessa mudança. Outros países vão participar disso porque enxergaram vantagens e certamente vão se estabelecer como players. Quando o tema recai na terceirização de software e serviços, no fundo o bonde já passou, mas ainda há oportunidades a serem captadas. A discussão agora é se as resoluções da nova política anunciada pelo governo vão realmente oferecer recursos necessários à indústria nacional.

Para uma parte do setor, as medidas foram consideradas uma grande vitória. Antonio Carlos Rego Gil, presidente da Associação Brasileira das Empresas de Software e Serviços para Exportação (Brasscom), concentrou recentemente todos seus esforços junto ao poder público para que o governo finalmente trouxesse ao mercado resoluções positivas que incentivasse a evolução dos negócios no exterior.

E ficou satisfeito com o que viu. De acordo com ele, foi dado um passo extraordinário. "A política traz uma consistência muito grande, tem coisas a serem feitas, mas é bem completa", revela o executivo. Para Gil, os elementos estão todos aí e essa é a primeira vez em que o governo nacional declara o desejo e a vontade de tornar o Brasil um grande centro global de TI. "A bola agora está com os empresários, eles terão de fazer o negócio acontecer", completa.

O executivo também criticou a postura de muitos empresários

que criticaram as medidas. "Já viu alguém ficar satisfeito com decisões do governo, a todo momento vai surgir algo para reclamar", revela. Segundo Gil, a responsabilidade de fazer o mercado de exportação de software e serviço crescer está agora nas mãos dos empresários e das companhias.

A entidade aposta numa queda de cerca de 20% dos custos de competição brasileiros no exterior. Atualmente, estima-se que os preços praticados pelas companhias nacionais em outros países estejam 50% acima da média. O presidente da Brasscom ressalta que agora, em movimentos individuais, as companhias brasileiras terão de reestruturar suas ofertas e explica que é sim possível brigar por contratos fora do Brasil.

"Em vez de montar infra-estrutura em São Paulo, levar a operação para o interior ou para outras capitais como Salvador, Fortaleza em que o custo é menor, as cidades estão disputando esse tipo de negócio por gerar empregos e oferecem negociação de IPTU, ISS etc. Isso pode colaborar com uma desoneração de mais 10% dos custos de serviços", diz. A Brasscom acredita ainda que é possível justificar uma diferença de 20% a mais nos preços brasileiros por conta do impacto político que as resoluções causaram no exterior, algo que o mundo aguardava.

Expectativa suprida

Não só a entidade que representa o setor está satisfeita com as medidas tomadas pelo governo federal. André Fonseca, presidente da Virtus, empresa recém-criada a partir da fusão de oito companhias, entende que o processo de meritocracia porque premia o empresário que contribui para uma missão estratégica colocada para o País. "Não preciso falar mal da nova política porque, apesar de insuficiente, ela é boa. Precisamos continuar brigando para mudar a concepção com relação ao trabalho aqui no Brasil. Mas isso foi um início de um processo de aperfeiçoamento", revela o executivo.

Atualmente, 10% do faturamento da companhia advém do mercado internacional. Um planejamento traçado apontava para uma elevação

Metas e resoluções

Destacamos alguns dos principais pontos da Política de Desenvolvimento Produtivo voltados para o setor de tecnologia da informação:

- ✓ US$ 3,5 bilhões em exportação de software e serviços correlatos em 2010.
- ✓ Criação de cem mil novos empregos formais.
- ✓ Consolidação de duas grandes empresas nacionais para o setor, com faturamento superior a R$ 1 bilhão.
- ✓ Redução da contribuição patronal para a seguridade social sobre a folha de pagamento de 20% para até 10% e da contribuição para o Sistema S para até zero, de acordo com a participação das exportações no faturamento das empresas.
- ✓ Dedução em dobro para determinação da base de cálculo do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) das despesas com programas acelerados de capacitação de pessoal.
- ✓ Permissão para que as empresas de informática e automação deduzam da base de calculo do Imposto de Renda e da CSLL os gastos com pesquisa e desenvolvimento multiplicados por um fator de até 1,8.
- ✓ Investimento de R$ 1 bilhão até 2010 no setor de informática (novo Prosoft).

desse total para 25% em três anos, mas as medidas anunciadas pelo governo alteram os planos. "Com o anúncio, conseguimos antecipar o cronograma de investimento e vamos atingir essa meta antes do previsto", conta.

Com um plano de internacionalização já desenhado à espera apenas de isenções fiscais para colocá-lo em prática, a CPMBraxis também comemorou o pacote de benefícios. "Além de causar impacto na precificação dos serviços brasileiros, foi uma mensagem para o mercado internacional", diz Rogério Brecha, um dos sócios da companhia. Seguindo a mesma linha do presidente da Brasscom, Brecha acredita que as medidas foram favoráveis, mas há uma contrapartida que cabe somente aos empresários: pegar os benefícios e montar uma estratégia eficiente para o mercado exterior.

Apesar da animação, ele lembra de outros fatores de extrema importância para o impulso das exportações. Para Brecha, a competitividade brasileira depende essencialmente de quatro elementos: benefícios fiscais *e* não só de incentivos para capacitação; massa crítica de profissionais preparados para atuar no mercado internacional; investimentos em língua estrangeira para suprir as necessidades do contato freqüente com clientes no exterior; e controle do câmbio, já que a valorização do real diante do dólar dificulta a briga por preços com outros países. "A recente decisão do governo é um item dentro desses quatro temas que precisam ser convergentes para que o Brasil seja estrela no mercado global", afirma.

Com base nas primeiras análises, a CPMBraxis vê uma redução em torno de 10% nos preços que pratica no exterior, número considerado bom pelo executivo. Ainda assim, quando considerados todos os elementos necessários para exportar como mão-de-obra, taxa de turnover, inflação salarial, infra-estrutura, entre outros, os custos ainda ficam cerca de 15% mais elevados que os da índia. "O Brasil não é nem nunca será concorrente da índia ou China, mas pode se tornar uma alternativa eficiente. O problema é que estamos perdendo mercado para Rússia, Argentina e México e isso é fato", diz Brecha.

Fernando Parra, que atua no mercado há 25 anos com a DTS Consulting, lembra de empresas que perderam cerca de duas mil vagas de trabalho para a Argentina por conta da falta de competitividade brasileira. Ele mesmo acabou de estruturar uma operação no México com 160 postos. "Infelizmente o investimento já foi feito, mas se eu tivesse esse horizonte quando a decisão foi tomada pelo governo, certamente a fábrica de software seria instalada aqui no Brasil", revela. "O lado bom é que o mercado está aquecido e as planilhas realizadas para montar novas operações vão indicar que aqui agora será o melhor lugar", completa.

Para ele, o passo mais importante agora está na forma como isso será estruturado

A utilização deste artigo é exclusivo para fins educacionais

dentro do governo. O ajuste precisa ser embasado por uma regulamentação simples e transparente, com mecanismos claros de como utilizar os benefícios. O resto vem por si só. "Não sou petista, não sou fã do Lula, mas tenho que tirar o chapéu para a iniciativa", diz.

Mercado interno e PMEs

Nem só de empolgação vive o mercado em relação à nova Política de Desenvolvimento Produtivo. Duas das principais críticas estão ligadas à falta de medidas que tragam vantagens — em especial desoneração - ao mercado interno de fornecedores e à ausência de iniciativas voltadas às pequenas e médias de tecnologia da informação, a grande maioria desse setor extremamente pulverizado.

Desde o governo Fernando Henrique, as empresas do setor sofreram não só com a elevação da carga tributária, mas com o aumento da quantidade de impostos. Outro fator prejudicial é a divisão na forma de pagamento em várias guias e não de maneira unificada, o que aumenta o custo administrativo, principalmente para as organizações de menor porte.

Apesar da criação do Simples Nacional, os órgãos públicos não conseguiram conquistar a adesão das micro e pequenas companhias de TI por apresentar um modelo em que os custos delas seriam maiores. A Lei do Bem também se aplica somente a quem exporta mais de 80% do faturamento, algo irreal para o segmento. "O mesmo aconteceu agora, com a redução de 0,3% do CSLL a cada 10% de faturamento que tiver em exportação. Essa desoneração foi muito tímida", revela o presidente do Sindicato das Empresas de Informática do Rio Grande do Sul (Seprorgs), Renato Turk Faria.

Da forma em que foi colocada, a nova política não vai estimular as pequenas a partirem para a exportação. "Em resumo, foi um show pirotécnico. Entendo os limitantes como forma de não ter uma diminuição radical da receita, mas porque não beneficiar também as pequenas e médias?", finaliza.

O presidente da Brasscom discorda. "Obviamente que para sair no mundo exportando é preciso ser grande. Não adianta o pequeno querer conquistar terreno sozinho, não consegue nem abrir a boca", diz. O passo seguinte, segundo Gil, é aumentar e melhorar a colaboração entre essas empresas.

Contra a maré

Na outra ponta do mercado e com um posicionamento que vai de encontro ao da maioria dos empresários do setor, Luiz Carlos Felippe, presidente da Sonda-Procwork não vê nada de positivo ou benéfico na proposição da Política de Desenvolvimento Produtivo. Isso porque o fato de a desoneração estar atrelada exclusivamente à exportação acaba matando a maior parte das ações das companhias nacionais.

"Não há efeito prático nenhum. Para que a companhia brasileira consiga gerar exportação, precisa ter lucro e capital de giro. E somente assim terá como criar instrumentos para realizar trabalhos para empresas no exterior. O que o governo está dando é uma inversão de regra", critica o

A utilização do artigo é exclusiva para fins educacionais

executivo. Tirando algumas gigantes multinacionais que usam a operação local para a realização de trabalhos que vêm do exterior, não há condição de competição mesmo com os benefícios anunciados pelo governo. "Desoneração exclusivamente para exportação é um contra-senso. O governo está desonerando algo que não existe", diz.

A solução para que empresas nacionais, que não têm escala global e que estejam sediadas no Brasil, é uma reforma profunda na lei trabalhista, que é responsável por encarecer o principal insumo do setor. "Temos de fazer reforma trabalhista previdenciária radical para que setores de mão-de-obra intensiva no capital, e não na quantidade de pessoas, tenham uma desoneração sensível do custo sobre pessoal para gerar lucro e capital de giro, aí sim exportar", avalia Felippe.

Para explicar seu posicionamento, Felippe compara o setor de tecnologia da informação com o de construção civil. Excluídas as profissões de engenheiros e arquitetos, a média salarial do segmento de obras beira a casa dos R$ 550. Ao aplicar 70% de encargos trabalhistas sobre essa margem, o custo adicional não passa de R$ 300. Já no mercado de TI, com uma média salarial dez vezes superior à de construção civil, os encargos representam algo próximo dos R$ 3,5 mil. "Falta gente porque as empresas não têm lucro suficiente para investir em formação. O governo também não tem profissionais capacitados e cria-se um nó que ninguém consegue resolver. O erro do governo está aí", afirma.

Para o presidente da Sonda-Procwork, esse tipo de ação que o governo está tomando de fazer desoneração por setor cria injustiça em toda economia, favorece um setor em detrimento de outro. Importante seria fazer reforma global para todas as áreas de negócios da economia nacional e, se for segmentar, que seja por faixas de remuneração e não por setor vertical.

O mercado internacional é traduzido por qualidade - representado pelas certificações como CMMi, por exemplo - e preço. Não há mais o que discutir. A própria Sonda-Procwork já participou de várias concorrências fora do Brasil com qualidade para ganhar segundo seu principal executivo, mas não conseguia competir no preço e justificar isso é muito complicado. "Estou disputando um grande contrato na Europa, mas só aposto as fichas porque, se ganharmos, a execução do trabalho será feita na Argentina. Se fosse só Procwork - no ano passado a companhia se tornou latino-americana ao ser comprada pela chilena Sonda — não ia nem participar", finaliza.

De positivo fica o lado simbólico da iniciativa do governo, que mostra ter um quadro que começa a perceber a importância do setor como instrumento importante da economia nacional. Para que tenham efeito, as medidas provisórias precisam ser publicadas e aprovadas pelo Congresso Nacional. As metas são ousadas e vão exigir empenho dos dois lados. As correções e ajustes não devem aparecer tão logo; afinal, entre uma política e outra passaram-se três anos e vale lembrar que a partir do final do próximo ano as campanhas eleitorais têm início novamente. Modificações mais profundas e que corrijam essas incongruências só no primeiro mandato do novo presidente. E se vierem.

Fonte: B2B magazine, a. 7, n. 87, p. 32-37, jun. 2008

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais