

# Integração

## A vocação para ajustar o foco nos negócios

**H**Á CINCO ANOS, AS BRASILEIRAS COMPUGRAF E CPM FORAM DUAS DAS QUE AQUI LANÇARAM A IDÉIA DA INTEGRAÇÃO QUE AJUSTA, COM 100% DE ADERÊNCIA, A SOLUÇÃO AO PERFIL DE CADA USUÁRIO. NA ÉPOCA, NÃO SE FALAVA, COMO HOJE, DE GOVERNANÇA DE TI. MUITO MENOS DE CONSULTORIA PRAGMÁTICA. MAS ESTAVA LANÇADA A SEMENTE, QUE GERMINOU NO TERRENO ABANDONADO PELAS GRANDES CONSULTORIAS, CONHECIDAS COMO *BIG SIX*. A COMPUGRAF E A CPM FORAM PREMIADAS PELO PIONEIRISMO. O PRESIDENTE DA COMPUGRAF, JACQUES NASSER, GARANTE QUE O CRESCIMENTO SUPERA OS DOIS DÍGITOS DESDE O ANO 2000. A CPM, DEDICADA A CONSULTORIA, *OUTSOURCING*, INFRA-ESTRUTURA TECNOLÓGICA E COMPUTAÇÃO EM REGIME *ON-DEMAND*, NO ANO PASSADO, FATUROU R\$ 485 MILHÕES, SEGUNDO SEU PRESIDENTE, ANTONIO CARLOS REGO GIL. COM MAIS DE 140 CLIENTES, A EMPRESA ESTÁ PRESENTE NOS ESTADOS UNIDOS E ARGENTINA.

Quem também embarcou na onda da integração de soluções de TI com ênfase na consultoria é a brasileira Procwork. Em junho de 2005, o grupo que já mantinha 11 filiais no Brasil e escritório nos Estados Unidos expandiu a operação internacional, chegando ao México. O principal executivo do grupo, Carlos Henrique Testolini, estima que, a partir do segundo ano de atividade, o ganho adicional com a filial mexicana será US\$ 3 milhões – retorno que, segundo ele, supera, e muito, o investimento inicial de US\$ 500 mil. Outra medida que deve ajudar a marca a se consolidar no continente é a compra da Plaut Latin America.

“A ação consagra a Procwork numa posição contrária à ordem natural das coisas: o comum é ver os grupos estrangeiros comprando as companhias locais”, valoriza o executivo.

A exemplo da Procwork, a união de forças foi o caminho escolhido pela Promon, que credita o crescimento de 21% no ano passado no faturamento, que chegou a R\$ 280 milhões, ao capricho no desenho das soluções de segurança, segundo o presidente Luiz Ernesto Gemignani. A última ação para reforçar sua posição no mercado latino-americano foi a parceria com a Trend Micro, especialista em antivírus corporativo e segurança de conteúdo. “A aliança era natural. A Trend Micro é uma das principais parceiras da Cisco para o desenvolvimento de soluções de segurança, e a Promon é uma das principais integradoras de sistemas da Cisco na América Latina”, resume Fábio Picoli, gerente de novos negócios da Trend Micro.

O CPqD está abrindo espaço nos segmentos corporativo, de energia elétrica e governo, que compuseram 38% da receita global de R\$ 233 milhões registrada em 2004, 14% maior que a do ano anterior. O presidente Hélio Graciosa comemora ainda os 3% de participação das exportações para países da América Latina, Estados Unidos e Angola, consumidores de

serviços de consultoria e *software*. “Mas tudo sempre pode melhorar”, diz o executivo, referindo-se à aliança com a norte-americana EUR Systems, especializada em serviços terceirizados na área de processos de negócios.

Enquanto as nacionais vão pouco a pouco engolindo fatias maiores do mercado, as estrangeiras procuram manter seu espaço junto às colegas multinacionais e buscam maiores oportunidades entre as empresas de médio e pequeno portes. Um exemplo é o da Consist, que segundo o presidente Natalio Fridman, em 2004 faturou R\$ 285 milhões no Brasil, contra R\$ 260 milhões um ano antes, e segura a posição de destaque em serviços de segurança no acesso a dados, com ênfase na integração de sistemas de combate a fraudes.

A maioria dos fornecedores de soluções de TI se declaram em franco movimento rumo à prestação de serviços.

A corrida nessa direção mobiliza tradicionais fornecedores de *hardware*, provedores de *software* e aplicativos. Mas são os integradores de soluções que agem no virtual vazio deixado pelas grandes e tradicionais consultorias de processos, incorporadas pelas grandes grifes, como IBM, que engoliu a Pricewaterhouse&Coopers. “A experiência que nos legou a Price, somada à mais completa linha de produtos, é que nos permite manter a dianteira”, resume o líder de consultoria da unidade de negócios, Ricardo Gomes, para quem o pulo do gato é o conceito de *on-demand*, pelo qual a BCS (IBM Business Consulting Services) garante aos clientes a configuração exata, desde o diagnóstico e dimensionamento da solução, na medida certa das necessidades.

A Accenture, maior empresa de consultoria do mundo, com receita US\$ 13,5 bilhões em 2004 e 80 mil colaboradores, não abandona a vocação para o

aconselhamento em processos. Mas se assume de vez como integradora. No ano passado, investiu US\$ 1 milhão na criação, em Curitiba (PR), do quinto centro mundial de qualidade de serviços. Lá trabalham mais de 4 mil pessoas especializadas em serviços de *outsourcing* à luz das chamadas aplicações de negócio.

O modelo BPO (*Business Process Outsourcing*) responde à demanda de clientes globais nos diferentes setores da economia, com ênfase nas indústrias financeira (bancos e seguradoras), indústrias química, siderúrgica e de mineração. “Estamos montando um modelo capaz de atender com competência e qualidade organizações globais”, resume o sócio-diretor da Accenture Brasil, Gustavo Gil.

Na opção pelo pragmatismo, a Accenture une-se, entre outros gigantes da tecnologia, à Microsoft. Em abril de 2004, apresentando-se como consultoria de processos de gestão e serviços de tecnologia e *outsourcing*, lançou um pacote de produtos e serviços para usuários do SAP NetWeaver, o novíssimo sistema de gestão da alemã SAP. Segundo Cleber Voelzke, diretor-geral de Servidores da Microsoft, cerca de 60% das instalações SAP, no mundo inteiro, rodam em plataforma Microsoft.

Outra que comemora ótimos resultados, graças à soma da consultoria de projetos à integração de tecnologia de apoio direto a negócios é a BearingPoint. Desde 2001, quando se separou da KPMG, para absorver duas das *big six* – Ernst&Young Consulting e Andersen Business Consulting –, sua marca está em expansão no mercado nacional. A receita da empresa foi multiplicada por dez em quatro anos e saltou de R\$ 15 milhões para R\$ 150 milhões. No mesmo período, o número de profissionais cresceu de quase cem para cerca de 500, conta o presidente da BearingPoint do Brasil, Brasil, Oscar Caipo.