

A ordem é ganhar o mundo

JÁ CIENTES DE QUE, NA CAMINHADA RUMO AO MERCADO INTERNACIONAL, TERÃO DE ANDAR COM AS PRÓPRIAS PERNAS, AS EMPRESAS NACIONAIS COMEÇARAM A ADOPTAR UMA TÁTICA CAPAZ DE PROJETÁ-LAS NO EXTERIOR: A UNIÃO. NESSE SENTIDO, UMA DAS PROVIDÊNCIAS MAIS EFICAZES, ATÉ AQUI, FOI A FORMAÇÃO, DOIS ANOS ATRÁS, DA BRASSCAN, CONSÓRCIO QUE COMEÇOU REUNINDO SETE DOS MAIORES PRODUTORES BRASILEIROS DE SOFTWARE: CPM, DATASUL, DBA, ITAUTEC, MICROSIGA, POLITEC E STEFANINI. A MOTIVAÇÃO, RUMO AOS MERCADOS NORTE-AMERICANO E EUROPEU, SEGUNDO LAÉRCIO COSENTINO, PRESIDENTE DA MICROSIGA, É ENORME: O GRUPO PIONEIRO FATURA R\$ 3 BILHÕES POR ANO. MENOS DE 5%, EM MÉDIA, PORÉM, SÃO GERADOS COM EXPORTAÇÕES (R\$ 100 MILHÕES), QUE, SE AINDA ACONTECEM, É POR ESFORÇO, EXCLUSIVO, DE CADA EMPRESA.

A desenvolvedora e integradora CPM, isoladamente, é uma das mais empenhadas, diz o presidente Antonio Carlos Rego Gil. Adepta do modelo *nearshore*, que a mantém disponível durante todo o período de atividade normal do cliente, a empresa já investiu US\$ 10 milhões na operação norte-americana, mantendo a média de US\$ 3 milhões por ano, a fim de consolidar e ampliar a posição conquistada nos Estados Unidos, onde mantém duas filiais. Em 2004, por conta do esforço, do faturamento total de US\$ 100 milhões (R\$ 300 milhões) pouco mais de US\$ 100 mil vieram do exterior.

A Politec também tenta capitalizar, nas exportações em regime de *offshore*, a experiência que tem em tecnologia aplicada a segurança de sistemas. A especialidade com a qual a empresa esgrime lá fora é a produção de soluções que exploram o reconhecimento e identificação por processo biométrico, a partir da íris. No Brasil, a Politec mantém 11 centros de produção de manutenção de sistemas e, em 2004, graças à iniciativa, obteve receita com exportação da ordem de US\$ 1,2 milhão, revela Humberto Ribeiro, diretor de negócios internacionais. Um dos clientes dela é a Amazontec, subsidiária norte-americana da Fundação Atech, criada em 1997, para fazer produzir sistemas de manutenção de controle do tráfego aéreo dentro do projeto Sivam, na Amazônia. A Politec leva o esforço de exportação às últimas conseqüências: a sede da empresa, que hoje emprega, no total, 400 pessoas foi transferida para Massachussets, o que favoreceu a exportação, em 2004, de US\$ 150 mil em serviços de *software*. Mas a empresa quer chegar, pelo menos, aos US\$ 5 milhões, em cinco anos, conta Fernando Cariello, vice-presidente de estratégia de mercado.

Ouro brasileiro

A EverSystems já vai longe na ação de conquista do mercado internacional, ajudando a realizar o projeto nacional de exportação no que diz respeito à venda

de produtos que agregam a mais alta tecnologia, por área de aplicação, segundo o conceito de verticalização. A ponta-de-lança da empresa são os sistemas de *e-banking*, com enorme chance de sucesso nos Estados Unidos.

E, honra seja feita, na área em que o Brasil é reconhecidamente o melhor, mundialmente falando (soluções para a indústria bancária), ela é pioneira, antecipando-se à ação da Brasscan. Em 1992, já fazia a primeira venda para uma instituição venezuelana, antes de conquistar o Citibank, em 1995, primeiro na América Latina, depois nos Estados Unidos, onde agora também tem como clientes o Deutsche Bank e o HSBC, orgulha-se o presidente Marco Aurélio Garib. Lá fora, a infra-estrutura montada cobre os mercados norte-americano (Miami), europeu (Portugal e Espanha) e africano (Angola). Em 2004, a EverSystems faturou, com exportações, US\$ 36 milhões, receita que deve alcançar a marca de US\$ 40 milhões em 2005. A ação, talvez mais pragmática, da Brasscan é encarada como uma resposta dos meios empresariais às instituições que, ligadas ou não ao poder público, se diziam dispostas a promover a exportação do *software* nacional. Entre elas, a Softex (Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro), agora entidade privada sem fins lucrativos, mas criada, 12 anos atrás, pelo CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), como órgão ligado à Presidência da República, e a Apex (Agência de Promoção de Exportações e Investimentos), ainda hoje vinculada ao governo. Todas, nos bastidores, são alvos constantes de críticas, pela lentidão com que se movem. Djalma Petit, coordenador-adjunto de desenvolvimento de negócios da Softex, não concorda. “Pelo atraso com que saímos e as barreiras que precisamos enfrentar, já fizemos muita coisa”, contra-argumenta. Em resposta aos meios empresariais, que cobram “mais ação, menos estudos e teorizações”, Petit cita

como fundamentais algumas iniciativas, como o Projeto Setorial Integrado para a Exportação de Software e Serviços Correlatos. O programa divide o mercado de forma vertical, com ênfase nos segmentos em que o Brasil é mais forte: indústrias bancária e de telecomunicações.

Mas há, também, ele aponta, as missões comerciais organizadas pela associação a mercados estratégicos. A última delas teve como destino a cidade de Nova York, para participar da primeira edição do Gartner Financial Services Technology Summit. Lá, várias empresas nacionais, tais como ACS, BRQ, CPM, DBA, Politec, Stefanini, YKP e YMF, expuseram as respectivas marcas no estande coletivo, Brazilian Software and Services – Softex/Apex.

O carro-chefe foram as soluções que integram a vertical de Financial Services, definida pela Softex. “O potencial desse mercado é grande. A previsão do Gartner é de que ele deverá movimentar US\$ 430 bilhões em TI em 2007”, argumenta Petit. Com base ainda no estudo feito pelo instituto, ele observa que, hoje, as aplicações bancárias pesam 3,4% nas composição das receitas mundiais de TI. “Se formos capazes de capturar mais 0,6%, garantiremos ganho de US\$ 2,2 bilhões”, imagina o coordenador da Softex.

Outros três projetos importantes, na opinião dele, são o MPS.br, programa que persegue a melhoria de qualidade do produto nacional criando sistemas de certificação respeitados e de custo acessível para a maioria das nacionais; a disseminação de centros de competência país a fora; e o conjunto de estudos que mapeiam o mercado internacional e apontam as chances brasileiras, tendo em vista os talentos que oferece, em termos tecnológicos e profissionais. “Sem estudos desse tipo, não se pode fazer nada com a necessária margem de segurança”, diz Petit.