Minas exporta serviços de TI

Embora pontuais, as exportações de serviços pelas empresas que integram o Arranjo Produto Local de Tecnologia da Informação de Belo Horizonte têm grande potencial de crescimento e fortalecem a marca de Minas Gerais no mercado externo. **Pág. 8**

ALISSON J SILVA

Vendas externas da InCode Software respondem por 70% do faturamento

BELO HORIZONTE

Empresas de tecnologia exportam serviços

Estratégia para ganhar mercado

LUCIANA SAMPAIO

Embora ainda sejam pontuais, os casos de exportação de serviços pelas empresas que integram o Arranjo Produto Local de Tecnologia da Informação (APL-TI) de Belo Horizonte são uma das estratégias que podem fortalecer o projeto que abriga 1,3 mil companhias do setor.

De acordo com o presidente da Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia da Informação de Minas Gerais (Assespro-MG), Ian Campos, esse tipo de negócio mostra o potencial tecnológico do APL no exterior e fortalece a marca junto à concorrência mundial.

A InCode Software, empresa especializada *outsourcing* em desenvolvimento e qualidade de *software* para ser entregue em serviço e hospedagem em sistema de *cloud computing* (computação em nuvem), foi fundada em 2004 para atender a empresas norte-americanas e inglesas que pretendiam terceirizar seus departamentos de TI fora dos países de origem. Segundo o sócio-diretor, Amandio Silva de Aguiar João, o serviço de exportação corresponde a 70% do faturamento da companhia.

Cotação do dólar é um obstáculo que pode ser driblado pelas empresas, bastando que a perda da moeda seja parte da proposta a ser negociada

O diferencial da empresa está justamente na equipe de profissionais. "O nosso profissional é diferente do que a concorrência chinesa, indiana e russa oferece. São pessoas com capacidade analítica e de arquitetura de sistemas superior à média", destaca.

A InCode capacita os funcionários internamente para desenvolver os *softwares* de acordo com a necessidade dos clientes e, remotamente, oferecer serviços complementares como instalação e manutenção, apesar da barreira do idioma e da distância física.

ALISSON J SILVA

Amandio Aguiar João: o serviço de exportação corresponde a 70% do faturamento da InCode Software

Confiança — O processo de exportação de serviços em TI não tem resultados garantidos. Segundo o empresário, ganhar a confiança do mercado externo não é uma tarefa das mais fáceis, já que envolve dois quesitos básicos. O primeiro deles o preço e o outro, não menos importante, o projeto em si.

"A produtividade frente ao preço consegue favorecer a empresa. Às vezes, conseguimos entrar com valores não tão baixos como os da concorrência porque oferecemos serviços e tecnologias inovadoras", ressalta.

A cotação do dólar tem feito com que os serviços da InCode fiquem mais caros. Como os contratos têm, em média, seis meses de duração, alguns tiveram seus valores renegociados. No entanto, a situação dificulta a abertura de novos mercados e contratos, pelo menos a curto prazo.

Por isso, a empresa que tem 30% do seu faturamento referente a operações no mercado interno, quer ampliar a sua participação no país sem "mexer" na operação de exportação.

Outra empresa de TI que também exporta serviços é a Devex Tecnologia e Sistemas, especializada no desenvolvimento de soluções para o gerenciamento e otimização das operações de minas a céu aberto e subterrâneas. Com 82% de participação no mercado nacional, a companhia que já tem escritórios no Chile, Peru e Austrália pretende inaugurar filiais também no Canadá e na África do Sul, ainda neste ano.

Segundo o diretor de fabricação, Vander Barros, a primeira exportação da Devex foi em 2003, para Catoca, em Angola. A operação ganhou força a partir de 2008, com a abertura dos escritórios internacionais.

Atualmente corresponde a 24,5% do faturamento, um percentual que deve crescer nos próximos anos. "Temos o plano de ampliar a nossa participação no mercado externo. Queremos ter, no exterior, o mesmo peso que já temos no Brasil".

Segundo o professor da área de Comércio Exterior (Comex) do Ibmec-BH, Frederico Martini, projetos de exportação de serviços representam a ampliação desse conceito de negócios que deve surtir efeito para o país/empresa contratante. "Geralmente os empresários desconhecem essa definição", aponta.

A atual cotação do dólar, desvalorizado frente ao real, é um obstáculo que pode ser driblado pelas empresas, bastando que a perda da moeda seja parte da proposta a ser negociada.

Retirado do site: http://www.diariodocomercio.com.br/