



***BRASSCOM***<sup>TM</sup>

Ricardo A.C. Saur – Diretor Executivo

Montevideo, 5 de junho de 2007

## Sociedade Civil sem fins lucrativos (OSCIP)

Missão: promover a exportação brasileira de software e serviços correlatos, liderando a inserção da Tecnologia da Informação brasileira no mercado de “Global Sourcing”

### *Visão unânime de empresas líderes*

- Brasil não é percebido como capaz de oferecer tecnologia
- Mercado internacional desconhece nosso grau de desenvolvimento em TI
- Empresas nacionais não possuem escala para serem competitivas no mercado externo
- Falta de uma organização totalmente focada na exportação de software e serviços correlatos que permita sinergias sem interferir nas disputas de mercado interno
- Necessidade de canal mais adequado e representativo para as ações de parceria Governo / Iniciativa Privada

Em sua fase inicial foi integrada por 7 das maiores empresas brasileiras de Tecnologia da Informação



HSBC   
Global Technology

**accenture**  
*High performance. Delivered.*

**brq**

**BraXis** | IT Services

 **Sun.**  
microsystems

Tecnologia da Informação

**CenPRA**  
Tecnologia da Informação

**Tivit**

**British  
Telecom**

Ao final de 2006 essas empresas significaram:

Mais de 32 mil colaboradores;

R\$ 5,4 bilhões de faturamento bruto em 2006

Projeção para 2007 : R\$ 6,4 bilhões

US\$ 350 milhões em exportações.

## Grupos Técnicos de Trabalho

- **Qualidade de software:** Discutir, entender e posicionar o Brasil na questão de certificação no mercado internacional de software e serviços correlatos e buscar convergências de metodologia e padrões de qualidade
- **Marco regulatório:** Acompanhar, estudar e influenciar nas questões regulatórias como incentivos e impostos
- **Plano de marketing:** Programa conjunto de curto e de longo prazo para promover institucionalmente a oferta brasileira em “global sourcing”
- **Formação de pessoal** para melhoria de competitividade
  - Projeto Englisoft de Certificação
  - Cursos de curta duração

## Ações desenvolvidas em Parceria Governo-BRASSCOM

- **Estratégica:** Elaboração de um “road map” de posicionamento do Brasil no mercado internacional de software e serviços correlatos (com a [Consultora A.T.Kearney](#))
- **Promoção:** Desenvolvimento de protótipos para divulgação da oferta brasileira no Brasil e no Exterior (folder, DVD)
- **Treinamento:** Montagem e início do Projeto Englisoft para desenvolver uma metodologia de certificação em língua inglesa para pessoal de T.I.

Resumo da agenda estratégica de suporte à internacionalização da oferta brasileira de serviços de TI

## A agenda estratégica se fundamenta em quatro pilares

- I** Estruturação da oferta
  - Estimular a formação de empresas nacionais de grande porte
  - Atração de *hubs* de serviços
  - Articulação da oferta de serviços de TI em todos os níveis
- II** Formação, qualidade e inovação
  - Formação, “escalabilidade” do pool de recursos humanos
  - Certificação de empresas
- III** Promoção e desenvolvimento da marca
  - Construção e gestão de uma imagem positiva da proposta de serviços brasileira junto aos mercados-alvo e formadores de opinião
- IV** Revisão do marco regulatório
  - Comparação com os líderes de mercado
  - Superação de lacunas e inconsistências

**O Brasil deve capitalizar o tamanho e a sofisticação do mercado interno para desenvolver um posicionamento diferenciado de sua oferta no exterior**

## Agenda estratégica — Ações imediatas

- I** Estruturação da oferta
  - Estruturar a apresentação das conclusões do estudo para divulgação interna e externa
  - Ampliação do escopo de serviços e de atuação da Brasscom

---
- II** Formação, qualidade e inovação
  - Lançar programa de certificação de mão-de-obra em língua inglesa voltada para TI
  - Iniciar fomento específico à formação de mão-de-obra para o setor

---
- III** Promoção e desenvolvimento da marca
  - Plano de marketing para a marca “Brasil – IT” — Elaborar *briefing* e selecionar agência
  - Organizar missões de apresentação da oferta aos mercados — alvo (EUA e Europa)

---
- IV** Revisão do marco regulatório
  - Formular proposta de revisão de marco regulatório do setor de TI

- **Continuação do estudo com ATKearney:** Prova de campo da oferta estruturada brasileira para posicionamento em oferta de offshore
  - Seminário Harvard Club de New York – Março
  - Receptivo para VIPs interessados no Brasil
  - Conferência Internacional no Rio de Janeiro
- **Treinamento:** Finalização do Projeto Englisoft ; início de Projeto de Formação de Profissionais em TI
- **Promoção:** trabalhando para que **Brazil-IT** “apareça no radar”

- **Incentivos fiscais** : concretizar uma plataforma de estímulo real para obter um “level fiscal playing field”
- **Atualização do estudo com ATKearney**: Aferição do real progresso alcançado e leitura atualizada dos gargalos
- **Formação de mão de obra**: Consolidação do Projeto Englisoft como padrão de mercado e maturação e crescimento do Projeto de Formação de Programadores em Nível Médio
- **Promoção**: Brazil-IT finalmente começa a “aparecer no radar”
  - II Conferência Internacional no Rio de Janeiro
  - Presença constante e estruturada nos foruns e eventos



Associação Brasileira das Empresas de Software e Serviços para Exportação

# AT Kearney Global Services Location Index

### Index Rankings 2005



### Index Rankings 2007



Source: A.T. Kearney Global Services Location Index 2005 and 2007

## Exemplos de atuação

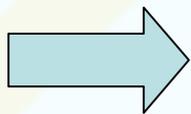
### Dois projetos inovadores

- Projeto ENGLISOFT
- Projeto FORSOFT

## • Projeto EngliSoft (1)

Motivação: A insatisfação empresarial com as alternativas tradicionais para treinamento em Inglês no Brasil

- Fazer um “selo de qualidade” para cursos
- Contratar uma instituição para fazer um projeto específico
- Desenvolver solução própria
- Aumentar os gastos em treinamento interno



Nenhuma delas mediu satisfatoriamente o grau de sucesso do investimento

## Projeto EngliSoft (2)

### Decisão de inovar:

- Criar uma ferramenta de medida confiável
- Controlar a qualidade
- Ver o mercado de ensino / treinamento como parceiro, não como rival

Resultado: Uma Certificação de Proficiência em Inglês voltado para TI com controle de qualidade e confiabilidade da Brasscom, em 3 níveis, com provas on-line e presenciais





# Certificado (nível 3)





# ForSoft – Um Projeto Emergencial



## Projeto ForSoft MOTIVAÇÃO

Analistas internacionais projetam o volume do mercado de "outsourcing" para 2010 em cerca de US\$ 600 Bi, dos quais US\$ 100 Bi em "offshore";

A Índia deve conquistar 60% deste mercado, e os demais US\$ 40 Bi serão divididos por outros países;

Se o Brasil conseguir 5%, exportará US\$ 5 Bi - mas vai precisar de 100.000 novos profissionais de TI;

As escolas tradicionais não conseguem sozinhas dar conta desta tarefa, presas a paradigmas duvidosos quanto:

- ao recrutamento
- às metodologias
- ao nível adequado (especialmente programadores)

## Projeto ForSoft CARACTERÍSTICAS

- Recrutamento em nível escolar médio em Comunidades Carentes que hospedam a classe nas aulas presenciais / em grupo
- Utiliza EAD (Ensino a Distância)
- 50% de Contrapartidas das empresas que aderiram ao projeto



## Projeto ForSoft **CONTRAPARTIDAS**

As empresas do ForSoft se comprometeram formalmente em contrapartida tornarem-se “madrinhas” das turmas patrocinadas, acompanhando todo o processo desde o recrutamento até o final dos cursos, quando contratarão em regime CLT **pelo menos 10%** de cada turma em que é madrinha por salário pré-determinado (R\$ 900/mês).

## Projeto ForSoft Geografia dos Cursos



27 turmas em  
15 cidades

~1300 alunos

## Uma palavra sobre este encontro

Até agora não houve nenhuma oportunidade ou iniciativa para explorar o que as empresas do MERCOSUL exportadoras de TI poderiam fazer em conjunto.

A experiência da BRASSCOM foi pioneira no sentido de conseguir sinergias e trabalho cooperativo entre empresas fortemente competidoras no mercado interno brasileiro, e talvez possa servir para ajudar iniciativas análogas nos demais países do bloco.

Estamos à disposição de todos para colaborar naquilo que for possível, pois acreditamos que a América Latina precisa e pode estar muito mais presente no mercado de offshore outsourcing.

**MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN !**

**[ricardo.saur@brasscom.org.br](mailto:ricardo.saur@brasscom.org.br)**

**[www.brasscom.org.br](http://www.brasscom.org.br)**