



NEGÓCIOS SERVIÇOS

# O Brasil globalizou o trabalho

Profissionais brasileiros descobriram o mercado internacional. Com US\$ 6 bi, a venda de serviços já é o segundo maior item da pauta de exportações

**D**emorou. Mas dados do Banco Central indicam que, finalmente, o Brasil está entrando no jogo da globalização de serviços. Segundo o BC, o país exportou no ano passado US\$ 6 bilhões em serviços. Essa quantia representa um crescimento de 35% em 2005 e poderá dobrar de tamanho até 2008, segundo a economista Lia Valls, especialista da Fundação Getúlio Vargas. Se esse segmento da economia fosse uma indústria, já seria a segunda maior do país em exportações – só perde para a venda de minérios de ferro e empata com as vendas somadas de carros de passeio e veículos de carga para o exterior.

A exportação de serviços é um dos setores mais promissores da economia. Nos Estados Unidos, a importação de software cresce 25% ao ano. Na Europa, uma pesquisa do instituto Gartner, uma consultoria de tecnologia, aponta que as empresas estão cada vez mais dispostas a terceirizar serviços como administração de estoques e call centers. Até agora, a Índia foi o país que melhor tirou partido da novidade. As empresas de lá vendem US\$ 10 bilhões por ano só em softwares e serviços para o mercado externo.

No Brasil, a parcela de serviços exportados que mais chama a atenção são os jogadores de futebol vendidos para

equipes estrangeiras. Foram 800 no ano passado, que renderam US\$ 160 milhões em divisas. Mas o país está mostrando que seus talentos não se restringem ao futebol. Com forte ajuda da internet, há engenheiros, arquitetos, advogados, consultores e muita gente de nível técnico tocando projetos para empresas e governos no exterior. É o avesso da perda de talentos que normalmente acomete economias periféricas. Essa turma gera divisas e não deixa o país.

A internet é o marco zero dessa expansão. O engenheiro Marco Botter, da Telar Engenharia, é um especialista em obras de saneamento básico,



US\$ 10 BILHÕES É o que a Índia fatura com exportação de serviços de informática, como a reciclagem de teclados

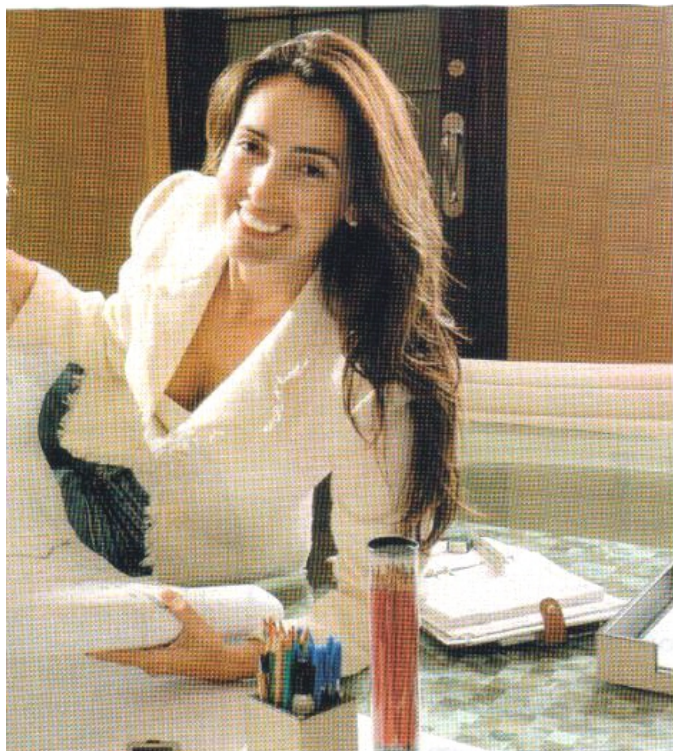


BANGALÔ BRASILEIRO A arquiteta Patricia

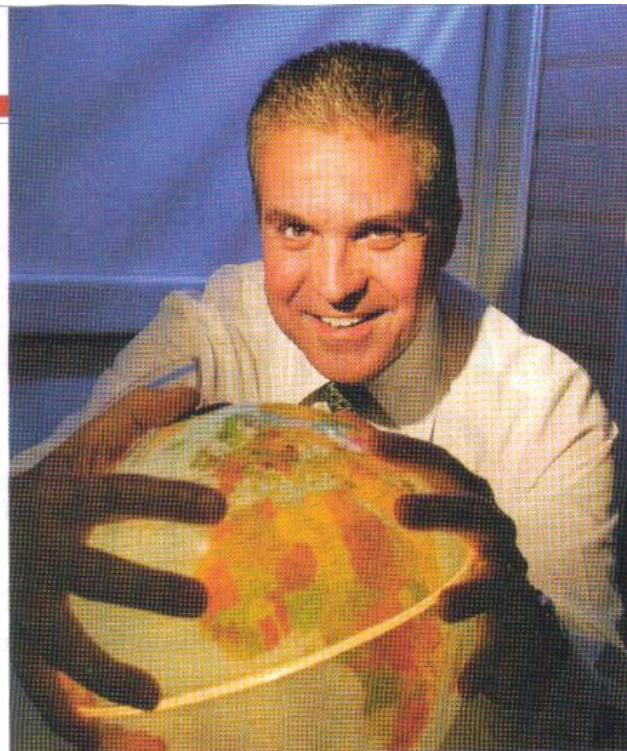
mas nunca tinha feito trabalhos fora do Brasil. Em sua primeira tentativa, ganhou logo a concorrência para a reforma de parte do sistema de saneamento de Montevidéu. O contrato vale US\$ 10 milhões, tem financiamento do Banco Mundial e foi disputado com outras dez empresas, inclusive de países ricos como Dinamarca e Alemanha. Botter montou um escritório e uma equipe na capital uruguaia, mas continua baseado em São Paulo. "Fui ao Uruguai várias vezes, mas hoje é possível acompanhar a obra pela internet", diz. "Agora, quero procurar oportunidades em mercados como Chile e Argentina."

**O consultor Marcelo Cherto também** ganhou uma concorrência pela internet. No ano passado, ele assumiu um contrato para reestruturar as franquias da segunda maior rede de fast-food do Chile, a Doggies. Cherto estuda até uma internacionalização da marca. "Se não fossem as teleconferências, teria de ir ao Chile uma vez por semana. Com o auxílio da tecnologia, vou apenas uma vez por mês", diz.

A tecnologia muitas vezes é apenas o meio. As empresas contratam brasileiros porque há qualidades que são típicas dos profissionais e executivos nacionais. "Na hora de lidar com pessoas, ensinar e liderar, os brasileiros levam vantagem", diz Edson Grotolli, diretor de Recursos Humanos da Bosch no Brasil.



Anastassiadis fez um projeto de resort na Ilha de São Tomé, na África



TELECONSULTOR Marcelo Cherto atende franquias no Chile

A característica mais atraente é a flexibilidade. Mas o mundo só começa a descobri-la agora. "O pessoal lá fora não acreditava muito no Brasil, mas conquistamos espaço. Difícil agora é trazer algumas dessas pessoas de volta", diz. Em 2002, o grupo transferiu para a China uma fábrica de motores a diesel, que era europeia, mas o país que mais exportou gente para dar suporte à Bosch na operação foi o Brasil.

**Parte do impulso para a explosão das exportações** veio da desvalorização do real, em 1999. Em dólares, os preços de serviços contratados aqui ficaram em média 30% mais baixos que na Europa e nos Estados Unidos. Foi assim que a arquiteta Patrícia Martinez ganhou concorrências. Ela está decorando apartamentos em Estocolmo e Nova York. De quebra, ainda conseguiu contratos no exterior para fabricantes nacionais de móveis. "Colocamos todo o mobiliário em contêineres e despachamos. É material de primeira linha e sai por um terço do preço para eles", diz.

Decoração é um dos segmentos em que os brasileiros conseguiram se estabelecer no mercado internacional com maior sucesso. "Os profissionais de engenharia e arquitetura são reconhecidos por sua qualidade", diz Lia Valls, da FGV.

A construtora Odebrecht é referência nesse campo. É a maior exportadora de serviços do país. Fez mais de 500 obras no exterior e obteve US\$ 16 bi-

lhões com elas. Hoje, 80% de suas receitas vêm de exportações. Cada obra que executa fora do país serve de cartão de visita para os profissionais brasileiros de engenharia, arquitetura, decoração e também de estudos de impacto ambiental. A arquiteta Patrícia Anastassiadis deve sua estréia no mercado africano a uma parceria com a empreiteira. Depois de desenvolver um condomínio de 240 casas em Luanda, capital de Angola, um grupo português a contratou para construir um resort na Ilha de São Tomé, na costa africana. "Os bangalôs serão feitos no Brasil e enviados por navio", diz Patrícia.

## TRABALHO PARA FORA

A exportação de serviços de profissionais brasileiros não pára de crescer – em bilhões de US\$



A fronteira que falta romper é provavelmente a que tem maior potencial para gerar negócios: serviços ligados a softwares. A CertiSign, empresa que certifica a identidade de quem faz negócios pela internet, acaba de conseguir os três primeiros contratos no exterior. O primeiro foi no México, com uma empresa que também emite certificados digitais, mas não tinha tecnologia para montar o sistema de um grande banco local. "O Brasil tem tecnologia de ponta nesse setor porque temos uma enorme quantidade de hackers por aqui", diz Sergio Kulikovsky, presidente da empresa. No ano passado, a Intel entrou no capital da CertiSign como minoritária. Kulikovsky acredita que a sócia abrirá portas para o gigantesco mercado americano.

A exportação de serviços cresceu tanto que entrou na pauta de discussões da Organização Mundial do Comércio. Ativistas de esquerda temem que o fenômeno reduza o número de empregos no país de destino. É um temor infundado. "Na verdade, quando uma empresa exporta seus serviços, ela gera empregos para a mão-de-obra local. Uma grande construtora brasileira no exterior abre centenas de postos de trabalho", diz Juan Quirós, presidente da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex), órgão federal cujo trabalho é incentivar as exportações. ■