

A Stefanini amplia a oferta e cresce em telecom

Os clientes da indústria de telecomunicações, que têm peso de 15% no resultado da Stefanini IT Solutions, já conheciam há anos os serviços de suporte técnico e estratégico; manutenção de aplicações corporativas (ERP, banco de dados, etc.); integração; e gestão de processos de negócios da consultoria. A partir de 2008, a Stefanini começou a atender os sistemas de produção e a área de engenharia de redes. Os contratos obtidos em 2009, com esse acréscimo na oferta, impulsionaram os resultados no segmento de telecomunicações e contribuíram para o crescimento de 10,3% que a empresa obteve no ano passado, quando atingiu uma receita líquida total de US\$ 292 milhões.

Marco Stefanini, fundador e presidente da empresa, reconhece que os anos de 2008 e 2009 foram “áridos para os serviços de TI”. Contudo, o crescimento da empresa acumulado nesses dois anos totalizou 80%. No setor de telecomunicações, ele já previa alguma acomodação dos investimentos, menos pela crise do que pelo aporte de recursos nos anos anteriores. Ainda assim, os negócios das operadoras dependem muito de desenvolvimento, manutenção e integração de software, ao mesmo tempo em que a Stefanini ampliou seu escopo. “O que gerou crescimento foram os serviços relacionados ao core business. Passamos a prestar o BPO em processos relacionados à operação”, informa. Ele menciona que grande parte desses contratos, de suporte a sistemas produtivos, é fechado com fornecedores como Ericsson e Siemens.

Stefanini argumenta que a maturidade da governança de serviços de TI cria uma base para “complemen-

tar a cadeia de oferta” com especializações verticais. “Aplicamos nosso conhecimento em disciplinas como gerenciamento de projetos, SLAs, indicadores e gestão de serviços, em novas modalidades de BPO”, resume.

Além dos sistemas verticais de software das operadoras (operação de rede, interconexão, etc.), os especialistas de sistemas da Stefanini prestam suporte aos pacotes corporativos e aos sistemas legados. “No trabalho com o legado e com os sistemas desenvolvidos internamente, temos que manter competência em tecnologias como Cobol e Adabas. Mas vemos muitas coisas novas nesses projetos. Participamos de muitas iniciativas de portais, SOA (arquitetura orientada a serviços) e outras inovações”, pondera Marco Stefanini.

Atualmente, a Stefanini IT Solutions tem cerca de 9 mil funcionários (dos quais 1,6 mil atuam no exterior). As operadoras de telecomunicações normalmente contam com equipes dedicadas, embora recorram aos núcleos compartilhados em casos de demandas sazonais ou extremamente especializadas. “Em algumas situações, como projetos de segurança, é até melhor usar recursos das equipes multicliente, pois o profissional chega com uma visão mais ampla”, diz.

Em 2010, o faturamento cresceu 20% em reais, no primeiro semestre, em comparação com o mesmo período do ano passado. Como o segundo semestre é normalmente mais aquecido, a projeção é fechar com 25% de crescimento. “Conseguimos manter o ritmo de crescimento dos últimos dois anos graças ao foco na adaptação dos nossos serviços às necessidades dos clientes”, diz Stefanini. Ele informa que, no início des-

Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
STEFANINI IT SOLUTIONS	410,00	10,32	7,53	2,30	1,15	3,47



Marco Stefanini

presidente

O plano é ampliar o processo de internacionalização

te ano, a carteira de clientes aumentou 12%.

Junto às ofertas mais tradicionais — como outsourcing de aplicações e consultoria —, service desk, gestão de datacenter e os serviços especializados se destacam como vetores de crescimento. “Um dos diferenciais da Stefanini é a alta fidelização da base de clientes, graças à rapidez e flexibilidade no atendimento aos clientes até mesmo nos momentos de crise”, diz o fundador da empresa. “Outro ponto forte é a diversificação e equilíbrio nas linhas de serviços. Ainda não exploramos o potencial de cross selling, que pode nos gerar mais crescimento e benefícios para os clientes”, acrescenta.

Como desdobramento de um processo de internacionalização iniciado em 1996, a Stefanini IT Solutions está hoje presente em 17 países. As operações internacionais respondem por 22% das receitas. Nos próximos dois anos, a empresa espera que 50% das receitas venham do exterior. Marco Stefanini adianta o plano de adquirir empresas locais, principalmente nos Estados Unidos e Europa, com o objetivo de fortalecer a marca globalmente e ter forte presença nos principais mercados do mundo.

No segundo trimestre de 2010, a Stefanini IT Solutions anunciou a abertura da 16ª filial da empresa, em Antuérpia, na Bélgica. A unidade vai atender também a operações na Holanda, Luxemburgo, França e Alemanha.

Antes da filial belga, a atuação na Europa abrangia Espanha, Portugal, Itália e Inglaterra. Junto à abertura da nova unidade, a Stefanini prevê um investimento de US\$ 10 milhões, incluindo aquisições. A projeção é que os negócios na Europa tenham um peso de 10% no faturamento total da Stefanini até 2014.

Marco Stefanini adianta que há planos de inaugurar, nos próximos dois anos, um centro de desenvolvimento no Leste Europeu. “Estamos focados em levar a expertise do setor de serviços do Brasil para o mundo todo e estar de forma consistente na Europa é um passo importante para atingirmos essa meta”, afirma.

A Stefanini é considerada a 17ª. empresa brasileira mais internacionalizada pela Fundação Dom Cabral. “A internacionalização eleva os requisitos de gestão, relacionamento e governança. Neste ano, recebemos quatro reconhecimentos internacionais”, destaca o executivo. Hoje, a consultoria está entre as 100 maiores empresas de TI do mundo, conforme a BBC News. Foi apontada pelo Black Book of Outsourcing Report como melhor empresa de outsourcing da América Latina. Também foi incluída pela International Association of Outsourcing Professionals (IAOP) na lista das 100 melhores empresas de outsourcing do mundo e recebeu o prêmio Excellence in Globalization 2010, concedido pela Frost & Sullivan.

Em uma votação feita por especialistas de 16 países, dois executivos da Stefanini IT Solutions foram incluídos na lista Nearshore Americas’ Power 50, que destaca os profissionais mais influentes no desenvolvimento do mercado de terceirização de serviços e processos de TI. Marco Stefanini ficou entre os três no topo do ranking e Antônio Moreira, CEO da subsidiária norte-americana, foi reconhecido por seu trabalho na expansão das operações da Stefanini nos Estados Unidos.

“Mesmo em cenário adverso mantemos uma boa situação financeira e, em 23 anos de serviços, acumulamos muita experiência em lidar com crises”, avalia.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Segmento (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
292.103,85	41.770,85	21.984,94	115,09	4,74