

Totvs aposta no mercado de consultoria das multinacionais

Segmento cresceu 45% nos três primeiros trimestres de 2010 e 308% desde que foi criada, a partir da aquisição da BMI



Lélio de Souza, diretor de serviços de valor agregado da Totvs, aumentou a equipe de consultoria de 30 para 200 funcionários

Carolina Pereira
cpereira@brasileconomico.com.br

Nascida da compra da BMI, uma das 26 aquisições que a Totvs já fez ao longo de sua história, a área de consultoria da empresa é uma das que mais se destacam na companhia quando o assunto é crescimento. Desde a sua criação, há três anos, a divisão teve a receita aumentada em 308%. No terceiro trimestre de 2010, o índice foi de 45% comparado aos três primeiros trimestres do ano passado com o mesmo período de 2009.

O número é resultado de uma carteira de 60 clientes, dos quais metade não faz parte da lista da Totvs de usuários na área de software, o principal negócio da empresa, e usam sistemas de concorrentes como a Sap, por exemplo. Nes-

Empresa investiu na contratação de profissionais vindos de concorrentes como a Accenture e conquistou clientes como Walmart e Natura

te ano, a meta é replicar o modelo para as demais operações da Totvs na América Latina.

A estratégia da Totvs Consulting, à época que foi criada, era baseada em trazer profissionais experientes do mercado, vindos das principais concorrentes internacionais, como Accenture, IBM e Ernst & Young. Lélio de Souza, diretor de serviços de valor agregado da Totvs, área que comanda a operação de consultoria, veio da Accenture logo que a Totvs comprou a BMI, em 2007, consultoria que

na época faturava anualmente cerca de R\$ 7 milhões e era focada em planejamento estratégico para gestão integrada de negócios. No comando direto da Totvs Consulting está outro executivo vindo da Accenture, Denis Del Bianco.

A estratégia deu certo. Sob o comando do executivo, a empresa conseguiu seu primeiro contrato, um projeto de consultoria para implementação de comércio eletrônico no Walmart. Atualmente, a empresa tem em sua carteira de clientes

empresas como Natura, Itape-mirim e a construtora OAS. "Trouxemos profissionais de todas as grandes consultorias nacionais e internacionais", diz Souza. Para continuar atraindo talentos, a consultoria diz manter um plano de carreira agressivo com prazos mínimos e máximos de crescimento, programas de mentores e remuneração variável.

Importância estratégica
Dessa forma, em três anos de existência a empresa passou de

■ **FATURAMENTO**
Receita anual aproximada da Totvs

R\$ 1 bilhão

■ **AQUISIÇÃO**
Faturamento da BMI quando foi comprada pela Totvs

R\$ 7 milhões

■ **PARTICIPAÇÃO**
Accenture é a líder, segundo a IDC, com participação de

20,7%

30 para 200 funcionários. Apesar de não ter importância significativa em termos de faturamento (a consultoria hoje representa menos de 10% da receita total da Totvs, de cerca de R\$1 bilhão), vem ganhando importância estratégica dentro da companhia, que pretende bater de frente nessa área com os grandes concorrentes internacionais. “O negócio de consultoria envolve grandes clientes que são estratégicos para a Totvs como um todo”, afirma Souza.

Segundo pesquisa da IDC de 2010, a multinacional Accenture é a líder em consultoria de tecnologia no Brasil com 20,7% do mercado nacional. A Totvs lidera outro mercado, o de software de gestão (ERP), utilizado por 38% das empresas em pesquisa conduzida pelo Centro de Tecnologia de Informação Aplicada da Fundação Getúlio Vargas (FGV), em 2009. ■

Nacionais de TI pagam mais para roubar talentos de múltis

Objetivo é compensar os benefícios oferecidos pelas multinacionais, que rebatem com investimento em formação

Movimentos como o feito pela Totvs para trazer executivos de cargos de liderança de grandes multinacionais para estruturar uma nova área de atuação (neste caso, consultoria) estão se tornando cada vez mais comuns no mercado brasileiro, segundo Lucas Toledo, gerente de consultoria da Michael Page, empresa de recrutamento e gestão de pessoas. De acordo com o especialista, para compensar a

extensa lista de benefícios oferecidos pelas companhias internacionais, as brasileiras aumentam salários e oferecem bônus agressivos para atrair talentos em setores em que a mão de obra especializada é escassa, como o de tecnologia.

Em resposta, as multinacionais estão apostando na formação de mão de obra, com mais programas de treinamento para a formação de novos profissionais qualificados. “Nos próximos cinco anos este mercado ainda vai sofrer com a falta de mão de obra especializada”, diz o gerente de consultoria.

Michael Page vai duplicar a equipe de consultores para recrutamento de executivos da área de tecnologia neste ano

Crescimento

A briga por talentos na área de tecnologia está tão acen-tuada que a Michael Page vai duplicar a equipe de consultores deste setor em 2011, a exemplo do que já havia feito no ano passado, quando alcançou o máximo de posições de trabalho, oferecendo 180 vagas para executivos de tecnologia em um mês.

O crescimento apresentado no ano passado, segundo Toledo, foi reflexo da recuperação da crise do ano anterior, quando algumas empresas deixaram de fazer contratações. ■ C.P.