

Em 2009, o governo esperou, esperou, e depois correu.

Por causa da crise e da instrução normativa nº 4, muitos órgãos de governo compraram pouco em 2009. Os fornecedores esperam um 2010 ao inverso: muito movimento no primeiro semestre, pouco no segundo.

O governo não pode mais comprar produtos e serviços de informática como bem entender — pelo menos não a partir do último trimestre de 2009. Muita coisa está em jogo. E Carlos Alberto de Paula, diretor de negócios para governo da Cast Informática, diz que a própria Cast está disposta a dar sua contribuição: sempre que topar com uma licitação mal escrita, que dê margem para fornecedores “estranhos”, para “preços que não dá para entender”, a Cast promete levar o caso aos tribunais, se for preciso.

“Em algumas licitações”, diz Carlos, “o ponto de função vira medida de qualidade, ou vira medida de desempenho.” O comprador calcula quantos pontos de função deve ter um sistema para comparar a agilidade dos fornecedores e para comparar os preços: um fornecedor entrega 50 pontos de função em X meses por X reais, enquanto outro fornecedor demora mais e cobra mais e outro ainda demora menos e cobra menos. Mas, olhando só os pontos de função, nenhum comprador consegue dizer se um sistema será mais bem escrito que o outro, ou se vai rodar mais depressa do que o outro. Para medir qualidade ou desempenho, o comprador deve usar outras fórmulas.

Ao prometer combate às licitações mal escritas, a Cast segue uma diretriz recente da Associação das Empresas de Tecnologia da Informação, Software e Internet (Assespro), cujos diretores já se encontraram com personalidades do governo e já distribuíram documentos para explicar essa nova diretriz. Em resumo: se o governo gasta bem com TI, o setor de TI melhora; logo, os membros da Assespro têm o dever de fazer com que o governo gaste bem.

Na Getronics do Brasil, Paulo Pichini, o presidente, enfrentou em novembro um problema bem distinto do problema da Cast: na prática, ele desistiu do governo por uns meses.

Paulo mantém 30 funcionários dedicados aos seis grandes clientes de governo, entre eles o Serpro. No começo de 2009, havia mais gente, porque no primeiro semestre ele apostava: o governo compraria em 2009 mais serviços complicados, como o serviço de comunicações multimídia através de máquinas MPLS, com tudo gerenciado à distância pela própria Getronics. Era o que lhe diziam os funcionários do governo, inclusive funcionários graduados.

Quando chegou julho, Paulo desistiu de esperar. “Essa foi uma das decisões mais difíceis para mim este ano.” Em geral, os projetos do governo são grandes, e por isso os fornecedores mantêm equipes inteiras esperando por meses. “Mas, a certa altura, eu percebi que os grandes projetos de 2009 ficariam para 2010.” Paulo pôs os vendedores especializados em governo para visitar empresas de outros setores.

A hora mais barata

Um executivo (Carlos) não desiste do governo, nem que precise levá-lo aos tribunais; o outro (Paulo) desistiu do governo por uns meses, à espera de 2010. As duas histórias fazem parte da mesma história.

Em 2009, técnicos do governo foram obrigados a lidar com duas novidades: a crise financeira mundial e a instrução normativa nº 4.

Com a crise, dizem os fornecedores, o governo arrecadou menos e, além disso, os principais

políticos e executivos do governo deram ordens de cima para baixo: na dúvida, espere e economize. “Isso deixou o primeiro semestre de 2009 bem morno”, diz Pedro Rondon, presidente da B2Br. “O governo represou gastos e investimentos.”

Antes da IN 4, o governo assinava contratos assim: “Veja quantas horas você gasta nesse serviço, que eu lhe pago depois, por hora de trabalho.” Esse tipo de contrato cria uma relação entre o governo e seus fornecedores na qual o fornecedor trabalha horas e horas, e recebe uma bolada, para entregar um sistema precário, que depois vai exigir mais horas e horas de manutenção, pela qual o fornecedor vai receber outra bolada. Em compensação, o governo sabia comprar esse tipo de serviço: bastava organizar uma licitação para contratar a empresa cuja hora fosse a mais barata de todas.

Com a IN 4, o governo deve assinar contratos assim: “Aqui estão as funções que o sistema (ou serviço) deve realizar, e aqui estão as medições que usarei para saber se o sistema (ou serviço) está realizando as funções; quanto você me cobra por um sistema (ou serviço) assim?” Com a IN 4, o governo deixa de pagar por hora de trabalho sem motivo, e passa a pagar por função necessária e de fato realizada.

“Em órgãos de governo jurássicos”, diz Anderson Figueiredo, consultor da IDC, “a IN4 provocou um choque.” Se um funcionário público organiza uma licitação fora da lei, ele terá de responder a processos administrativos ou judiciais

iniciados por fornecedores (como a Cast) e por órgãos de controle (como os tribunais de contas). Para Carmen Gonçalves, diretora de setor público da SAP, quando um funcionário público não sabe o que fazer, em geral ele não faz nada, e assim evita os processos. “Entendimento é um limitador.”

Na Getronics, em 2008 o governo representava 15% do faturamento. Em 2009, passou a representar 9%. A receita obtida com clientes do governo permaneceu a mesma, diz Paulo Pichini; mas a receita obtida com empresas de outros setores aumentou, e o governo perdeu a importância relativa. O governo permaneceu do mesmo tamanho por causa da crise e da IN 4.

Os votos mais fáceis

Mas o governo tem uma característica em comum com as multinacionais privadas: ele precisa gastar o orçamento do ano ou, caso contrário, fica com menos dinheiro para gastar no ano seguinte. Em outubro de 2009, informa Anderson, da IDC, havia “muito dinheiro em Brasília para ser gasto”.

Então, ainda em outubro, parece que todos os órgãos de governo resolveram publicar os editais de licitação todos de uma vez. Na B2Br, Pedro Rondon estudava 20 editais por semana. Na SAP, Carmen participava de 20 licitações grandes. E, na Claro, Jacinto Miotto, o diretor de vendas corporativas, precisava de 20 funcionários para entrar em 300 licitações por mês — ou licitação de serviço celular comum ou licitação de serviço de banda larga via celular.

A maioria dos órgãos de governo não se arriscou com essas licitações: eles compraram o que já sabiam comprar ou o que era fácil comprar. Por exemplo: a CTIS está instalando 100 mil micros em 5.600 escolas do Estado de São Paulo. Depois ela vai cuidar, em nome do estado, dos aplicativos, da assistência técnica por telefone, da manutenção. É um serviço de R\$ 400 milhões em quatro anos, mas o governador José Serra, que fez a compra, e o Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação, de onde saiu o dinheiro, não terão problemas com a IN 4 ou com os tribunais de contas. É um sistema fácil de descrever (a CTIS tem de atender o telefone em tantos minutos, tem de trocar um computador com defeito em tantas horas), e sendo fácil de descrever, é fácil de



divulgação

Alberto Lemos, da Bull:

a instrução normativa nº 4 deu amparo legal para negócios mais complicados.

comprar dentro dos conformes.

Esse projeto da CTIS contém outra característica comum a boa parte dessa enxurrada de licitações: 100 mil micros em 5.600 escolas rendem votos em 2010.

Recentemente, na IDC, Anderson conduziu entrevistas detalhadas com funcionários de 18 órgãos de governo. Pôde perceber uma “conexão bem clara” entre os projetos de informática e os assuntos que mais rendem votos: educação em primeiro lugar, seguida mais de longe por saúde e segurança pública. Os projetos de educação ficam em primeiro lugar porque reúnem duas ótimas características para o político: eles rendem votos, e eles são mais fáceis de descrever e de comprar.

Outro exemplo semelhante: as lojas de serviços rápidos ao cidadão, do tipo Poupatempo. Em janeiro de 2009, a B2Br cuidava de cinco lojas; em novembro, já cuidava de 12 lojas. É uma licitação um pouco mais difícil de escrever, porque a B2Br cuida de tudo: dos computadores, das telecomunicações, das mesas, das cadeiras, dos banheiros. Mas, com a IN 4 e os pregões eletrônicos, ficou mais difícil questionar licitações assim. E um Poupatempo também rende votos em 2010.

Mas os projetos complicados, difíceis de descrever e de comprar num pregão eletrônico, e que não rendem votos — esses ficaram para 2010. É o que Paulo Pichini notou na Getronics.



divulgação

**Pedro Rondon,
da B2Br:**

quando o governo acordou, a B2Br passou a estudar 20 editais por semana.

Além dos projetos de MPLS, Paulo também trabalha com projetos de telepresença (videoconferência em alta definição), ou com projetos de comunicações unificadas. Projetos assim deixam o órgão mais ágil, mas rendem poucos votos.

Duas categorias

Embora a maioria dos órgãos tenha comprado o que sabia comprar e o que rendia votos, alguns órgãos se arriscaram a comprar serviços bem complicados, seguindo a IN 4. Os fornecedores dividem esses órgãos em duas categorias: os que compraram bem e os que compraram mal.

A Bull, por exemplo, fechou vários contratos complicados, e caros, graças à IN 4 e aos pregões. Vendeu serviços de tesouraria, de gestão de documentos e de truncagem para o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal, o Banrisul. Vendeu um supercomputador de 250 teraflops para a Petrobras — com 1.100 processadores Intel e 120.000 processadores Nvidia, que a Petrobras vai usar para rodar simulações & realidade virtual. “Por causa de contratos assim”, diz Alberto Lemos, presidente da Bull no Brasil, “nosso faturamento vai crescer 30% em 2009.”

Até a SAP, sem tradição no governo, vendeu bem em 2009 graças à IN 4. “Fechamos cinco projetos grandes com o governo”, diz Carmen. Técnicos da SAP no Brasil e na Alemanha já tinham adaptado os módulos do ERP para órgãos de governo — transformaram a folha de pagamento numa folha estatutária, a contratação de pessoal numa contratação por concurso público, as compras comuns em compras por licitação e por pregão. “Com a normativa 4”, diz Carmen, “os órgãos de governo passaram a aceitar a nossa visita.” O espírito da IN 4 não é comprar melhor, mas administrar melhor, e nos dois casos um ERP ajuda.

Entre os que compraram mal, diz Pedro Rondon, da B2Br, estão “quem não entendeu a IN 4 e quem fingiu que não entendeu”. A Claro, por exemplo, vende um serviço de administração de contas telefônicas via Internet: o responsável consegue ver quem está gastando mais, consegue impedir certos telefones de gastar mais do que um limite, consegue fazer com que certos telefones só possam ligar para uma lista de telefones. Segundo a IN 4 (administrar melhor), todos os órgãos de



divulgação

Paulo Pichini, da Getronics: a decisão mais difícil de 2009 foi escorregar projetos complicados para 2010.

governo deveriam contratar o serviço, que é barato, para manter as contas sob controle. Mas 80% dos órgãos federais têm pedido o gestor online, assim como 50% dos estaduais — e 0% dos municipais. Os membros da Assespro querem usar os tribunais para doutrinar quem compra mal, não importa a verdadeira razão.

Doutor em governo

Os fornecedores acham que 2010 será o contrário de 2009: pouca conversa e muitas compras no primeiro semestre e muita conversa e poucas compras no segundo.

Para o pessoal da Cast, Carlos Alberto tem explicado como os órgãos de governo compram por fases. Na primeira fase, ele compra mais infraestrutura, como servidores, cidades digitais; é o caso do plano nacional de banda larga. Na segunda fase, ele compra gestão eletrônica de documentos, relatórios estatísticos dos bancos de dados, atendimento eletrônico ao cidadão. Na terceira fase, ele compra “a integração geral e irrestrita” dos sistemas, com automação dos procedimentos (workflow e BPM), centrais de integração de sistemas (EAI), arquitetura orientada a serviços. Em 2009, quase todos os órgãos de governo compravam projetos da primeira e da segunda fase. Em 2010, talvez saia algum projeto da terceira fase. Em 2011, certamente saem vários projetos da terceira fase.

Então, os fornecedores especializados em governo andam contando a mesma história: eles se organizam por verticais, ou seja, se especializam por setor de governo. Uma equipe organizada por setores tende a conhecer melhor os funcionários daquele setor, tende a influenciar mais na redação de editais, tende a ganhar mais contratos da segunda e da terceira fase, que rendem mais. E tende a saber quem deve ser levado aos tribunais, porque finge que não entende.

Talvez o governo compre projetos complicados, difíceis de descrever, que não rendem votos, ainda em dezembro e nos primeiros meses de 2010. É o que, na Getronics, Paulo Pichini espera. “Acho que 2010 será melhor.” Mas ninguém aposta muito nisso. “Em abril”, diz Alberto Lemos, da Bull, “já para tudo.” A partir daí, o fornecedor tem de instalar o que já vendeu, se relacionar com os funcionários do governo, e se preparar para 2011.

Ou talvez nada ocorra assim. “Quem se considera doutor em governo”, diz Pedro Rondon, da B2Br, “sempre se dá muito mal.”

2010: o ano dos cadastros limpos.

Com os produtos da GoDigital, uma empresa consegue manter grandes bancos de dados com informações limpas, confiáveis. A GoDigital é um fabricante brasileiro, há anos vende sistemas para grandes operadoras de telecomunicações, mas só em 2009 conseguiu seus primeiros clientes de governo: o Ministério do Planejamento e três secretarias do Estado de São Paulo.

José César Martins, o presidente da GoDigital, acha que vai vender mais sistemas em 2010, por causa da instrução normativa nº 4. Um sistema da GoDigital só funciona bem com muito serviço associado; com a IN 4, o órgão de governo consegue contratar melhor esses serviços, e o risco do sistema cai. “O que é um governo”, diz José César, “senão um gestor de orçamentos e cadastros?”