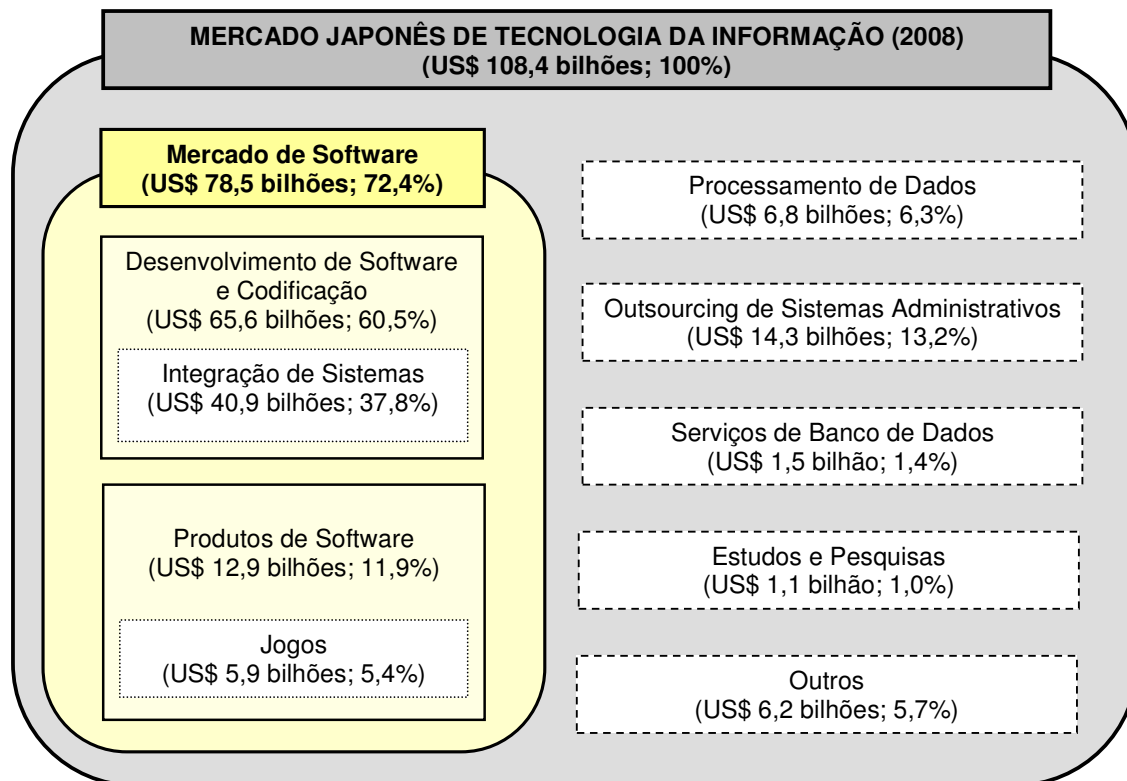


EMBAIXADA DO BRASIL EM TÓQUIO
SETOR DE PROMOÇÃO COMERCIAL

BOLETIM DE MERCADO
O MERCADO DE SOFTWARE NO JAPÃO

1. Quadro Geral do Mercado e o Comércio Exterior

O Japão é o segundo mercado mundial em matéria de Tecnologia da Informação (TI), logo após os EUA. Segundo estatísticas divulgadas pelo Ministério da Economia, Comércio e Indústria (METI) do Japão, o total movimentado pelo setor de TI no país, em 2008, foi de cerca de 11,2 trilhões de ienes, ou 108,4 bilhões de dólares. Desse total, o setor de software respondeu por 72,4%, o que correspondeu a 8,1 trilhões de ienes, ou 78,5 bilhões de dólares, e a crescimento de 2,3% em relação a 2007.



Fonte: Ministério da Economia, Comércio e Indústria (METI) do Japão

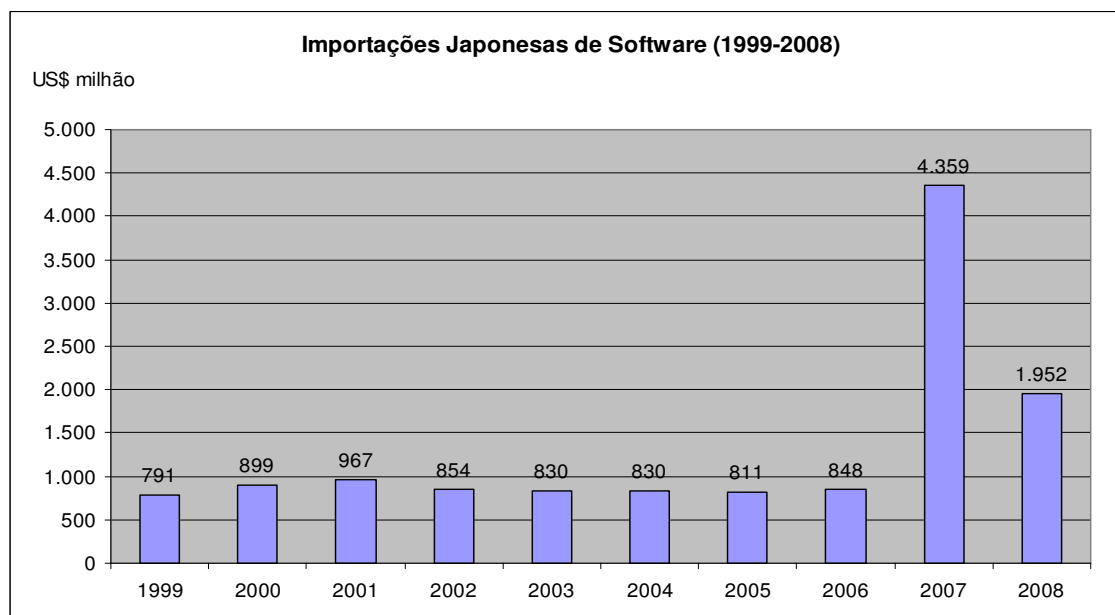
Com relação às estatísticas oficiais japonesas de comércio exterior, o software, até 2006, vinha sendo classificado em posições/subposições do código 8524 do Sistema Harmonizado (SH), dependendo do seu meio de armazenamento. Na revisão anual do "Customs Tariff Schedules of Japan" (no qual é baseado o sistema tarifário japonês) de 2007, as autoridades alfandegárias nipônicas excluíram o código SH 8524 e incluíram novas subposições para o código SH 8523. Segundo a "Japan External Trade Organization (JETRO)", o software, desde

então, vem sendo classificado nos códigos do Sistema Harmonizado (SH) relacionados no quadro abaixo.

Código	Descrição
8523.21-000	Meio magnético de cartões que incorporam tarjas magnéticas, gravado ou não, mas excluindo produtos do Capítulo 37
8523.29-000	Meio magnético, gravado ou não, gravado ou não, mas excluindo produtos do Capítulo 37
8523.40-000	Meio óptico, gravado ou não, mas excluindo produtos do Capítulo 37
8523.51-000	Dispositivos de armazenamento de corpos sólidos e não voláteis
8523.59-000	Outros meios semicondutores
8523.80-000	Outros meios, gravados ou não, incluindo moldes e matrizes para produção de discos, mas excluindo produtos do Capítulo 37

Fonte: "Customs Tariff Schedules of Japan 2008", "Japan Tariff Association"

Destaca-se que, mesmo com a revisão realizada pelas autoridades alfandegárias japonesas, há ainda polêmica sobre o enquadramento apropriado da variada gama de produtos de software. O tratamento de questões como intangibilidade dificulta a compilação oficial de dados estatísticos nesta área. A análise do comércio exterior japonês de software é, dessa forma, realizada com base nos dados contabilizados pelo Ministério das Finanças do Japão (MOF) para o código SH 8524, até 2006, e para o código SH 8523, a partir de 2007.

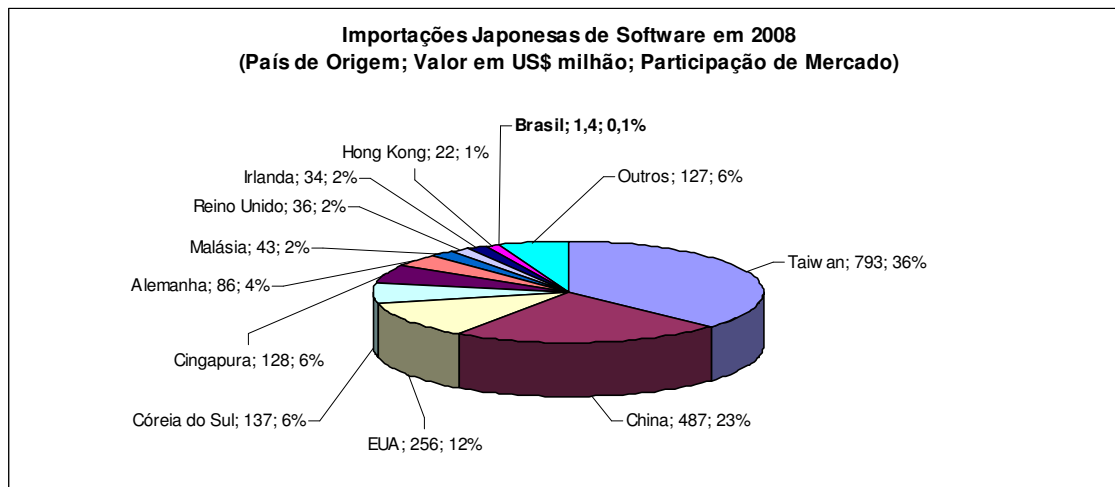


Fonte: Ministério das Finanças do Japão (MOF)

Taxas de câmbio (JPY/US\$1,00): 113,91 (1999); 107,77 (2000); 121,53 (2001); 125,31 (2002); 115,93 (2003); 108,18 (2004); 110,16 (2005); 116,31 (2006); 117,76 (2007); e 103,37 (2008)

Observação: compilação de dados classificados sob o código SH 8524 até 2006 e subposições do código SH 8523 (8523.21-000, 8523.29-000, 8523.40-000, 8523.51-000, 8523.59-000 e 8523.80-000) a partir de 2007

O desempenho das importações japonesas de software no período 1999-2008 demonstra diferente evolução a partir de 2007, como reflexo da revisão da cobertura tarifária. Em 2008, o Japão importou US\$ 1,95 bilhão, sendo que Taiwan foi responsável por mais de um terço do total com US\$ 793 milhões (36%), seguido por China com US\$ 487 milhões (23%), Estados Unidos com US\$ 256 milhões (12%), Coreia do Sul com US\$ 137 milhões (6%) e Cingapura com US\$ 128 milhões (6%). Os 10 principais países responderam por 94% do total das importações japonesas. O Brasil foi apenas o 29º fornecedor de software a este país com US\$ 1,4 milhão e 0,1% de participação de mercado.



Fonte: Ministério das Finanças do Japão (MOF)

Taxa de câmbio (JPY/US\$1,00): 103,37 (2008)

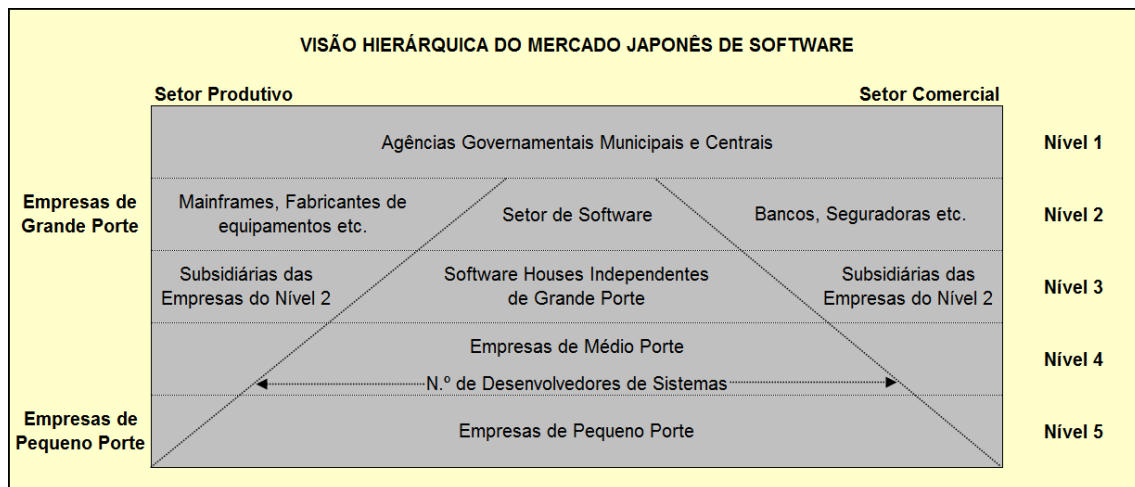
2. Características do Mercado

Várias características diferenciam o mercado de software japonês daqueles dos EUA, Europa e Brasil. Em primeiro lugar, o setor desenvolveu-se à sombra das indústrias de hardware e microeletrônica, dentre as quais se destacam a SONY, a Fuji Electronics, NEC, Fujitsu, Hitachi etc. Outra peculiaridade foi o não-surgimento de uma plataforma operacional predominante, como ocorreu em outros países, na medida em que as empresas OEM ("Original Equipment Manufacturers") procuraram manter sua própria padronização, muitas vezes oferecida a um custo muito reduzido ou mesmo gratuitamente.

O Japão alcançou elevado nível de sucesso econômico em função da venda de produtos avaliados pelas suas características físicas diferenciadas. Ao enfatizar essas características na produção do hardware, em detrimento do software, os fabricantes nipônicos de equipamentos e componentes eletrônicos demonstraram preocupação gradual com o desenvolvimento de sistemas.

Vale acrescentar a este quadro diferenciado os efeitos negativos provocados pela "síndrome do produto que não foi inventado no país". Por uma questão cultural vinculada à barreira do idioma, o consumidor de programas de software no Japão demonstra sua preferência por sistemas customizados. Segundo foi possível verificar, nos EUA, os softwares de prateleira superaram os customizados na proporção de 6 para 4. No Japão, esse índice é de cerca de 1 para cada 10.

Uma das consequências previsíveis desta realidade tem sido a ausência de uma separação bem definida entre as empresas OEM, os produtores de software, os VARs ("Value Added Resellers") e os integradores de sistemas que surgiram no cenário norte-americano. Isto não quer dizer que não hajam empresas capacitadas a desenvolver software no arquipélago e outras habilitadas a vender e prestar serviços nesse campo. Mais de 55% dos softwares vendidos no mercado são provenientes de empresas que adaptam e desenvolvem softwares sob encomenda. As empresas vendedoras e prestadoras de serviços muitas vezes pesquisam a demanda por softwares do tipo "general purpose" antes de desenvolver softwares "sob encomenda". Outras preferem adquirir os direitos de marketing de produtos desenvolvidos no país ou mesmo no exterior.



Fonte: "Institute of Electrical & Electronics Engineers"

O quadro acima descreve as linhas gerais, sob o ponto de vista hierárquico, dos vários níveis do mercado com suas respectivas características e comportamentos diferenciados. A demanda é maior no topo – Nível 1 – onde se encontram as agências governamentais municipais e centrais, que normalmente não empregam profissionais de software. Dessa forma, elas têm que recorrer às empresas do Nível 2, como Hitachi, Fujitsu, NEC, Omron, IBM Japan, NTT Data etc. – os maiores desenvolvedores japoneses de software –, que dividem o sistema em subsistemas, cujo desenvolvimento é subcontratado às empresas do Nível 3 e níveis inferiores. A margem de lucro diminui gradativamente nessa estrutura de subcontratação em cascata.

A maioria das empresas do Nível 3 tem relação direta com as do Nível 2 e o nome dessas empresas normalmente refletem isso, como, por exemplo, Hitachi Software ou Omron Software. Em termos de número de profissionais de sistemas, o desenvolvimento de software no Japão depende ainda amplamente das empresas dos Níveis 4 e 5.

Existem ainda problemas intrínsecos ao mercado de software japonês, dentre os quais podem ser destacados os seguintes:

- As organizações de software são relativamente fechadas e isoladas. Isto vale também para as associações de usuários;

- Embora tenham muitos anos de aprendizado na língua inglesa, os japoneses ainda hesitam em comunicar-se com estrangeiros, participar de convenções no exterior ou ler livros técnicos escritos em inglês. Isto atrasa a transferência de tecnologia internacional;
- A gerência tende a enxergar o software como um produto tangível e, normalmente, não compreende a sua alta complexidade. O software é simplesmente visto como uma fonte de problemas pela gerência, que adiam decisões de comprometimento de recursos com o melhoramento de processos (recomenda-se, como leitura complementar, estudo do METI intitulado "Analysis of IT Impacts on Japanese Business Organizations in FY2002", disponível em <http://www.meti.go.jp/english/information/downloadfiles/analysis0305.pdf>);
- A comunidade de software carece de produtos e idéias criativas. O resultado disto é a disparidade entre os valores relativos de exportação e importação para os produtos de prateleira; e
- A universidade e a indústria não trabalham em conjunto.

3. Acesso ao Mercado

Em uma perspectiva global, o mercado japonês pode ser considerado único. Dessa forma, é essencial que as empresas estrangeiras interessadas tenham paciência e tempo para entenderem características particulares ao mercado nipônico. É requerida também uma atitude flexível quanto às exigências locais relacionadas aos modelos de negócios, funcionalidade de produtos e especificações técnicas.

As alianças com empresas já acostumadas com o mercado japonês podem ser bastante úteis. Entretanto, as empresas estrangeiras devem estar bem assessoradas ao se engajarem em parcerias ou joint-ventures com seus eventuais parceiros locais. As empresas japonesas devem ter conhecimento abrangente do mercado local, além de possuírem desejada experiência com parcerias ou alianças estratégicas (com o envolvimento de produtos estrangeiros), bom histórico de vendas e, principalmente, experiência comprovada na "localização" de produtos para o mercado japonês.

Recomenda-se às empresas estrangeiras, que não possuem um produto conhecido no mercado local, buscarem um modelo de negócio de venda indireta por intermédio de agentes (por exemplo, integradores de sistemas) com boa credibilidade junto aos clientes japoneses. Os produtos devem ser "localizados", não apenas com a sua simples tradução para o japonês, mas também adaptá-lo especialmente para as práticas comerciais nipônicas.

O provimento de suporte adequado ao agente de vendas é imprescindível para acesso ao mercado japonês, de forma a assegurar um atendimento conveniente ao cliente final, além de auxiliar no desenvolvimento de produtos apropriados ao mercado.

As tentativas de expansão de negócios com base em padrões globais dificilmente terão sucesso no Japão. É imprescindível a adequação aos modelos de negócios particulares a este país. O processo de venda indireta com a intermediação de um integrador de sistemas é prática comum. Dessa forma, faz-se necessário, portanto, o estreitamento de relações com essas empresas para permitir que ajam como seus representantes de vendas no Japão.

Indica-se a seguir alguns exemplos de integradores de sistemas japoneses que são líderes de mercado e que têm vasta experiência com produtos de empresas estrangeiras de software. Além disso, relacionam-se também fabricantes japoneses de hardware, integradores de sistemas de "trading companies" e empresas do Grupo NTT ("Nippon Telegraph and Telephone Corporation").

PRINCIPAIS INTEGRADORES DE SISTEMAS JAPONESSES

Tipo de empresa	Nome da empresa	Principais aspectos
Fabricantes de hardware	Fujitsu Hewlett-Packard Japan Hitachi IBM Japan NEC Unisys Japan	<ul style="list-style-type: none"> • Consultoria completa e instalações para integração de sistemas • Têm vasta gama de clientes e representantes de vendas
Integradores de Sistemas de "Trading Companies"	IT Frontier Itochu Techno-Solutions Mitsui Sumisho Computer Systems	<ul style="list-style-type: none"> • Boa "expertise" para acumular informações de produtos estrangeiros por intermédio da rede de contatos das respectivas tradings • Têm grande número de clientes locais adquirido de operações comerciais realizadas pelas tradings
Grupo NTT	NTT Communications NTT Comware NTT Data NTT East NTT West	<ul style="list-style-type: none"> • Consultoria completa e capacidade para integração de sistemas • Possui muitos clientes adquiridos com a reputação da marca da NTT
Outros	ISID, Ltd., Nomura Research Institute NS Solutions (Nippon Steel) Sorun Toyo Business Engineering Transcosmos	<ul style="list-style-type: none"> • Muitos usuários com negócios específicos • Consultoria completa e capacidade para integração de sistemas de negócios específicos

Fonte: "Japan External Trade Organization (JETRO)" e Embaixada do Brasil no Japão

4. Práticas Comerciais

a) Perspectivas dos usuários finais:

- Grandes empresas tendem a utilizar software customizado e são cautelosas quanto à instalação de pacotes comerciais que acarretem em processo de reestruturação interna da empresa; e
- As empresas japonesas podem exigir e apresentar especificações técnicas detalhadas ao extremo, como, por exemplo, as cores e as bordas dos relatórios. Isso demonstra a forte tendência do mercado para software customizado que possa atender ao estilo de negócio específico a cada empresa.

b) Canais de distribuição:

- Muitas empresas japonesas acreditam que é muito perigoso comprar produtos diretamente do exterior, pois correm o risco dessas empresas desistirem do mercado japonês ou partirem para um processo de fusão ou joint-venture com parceiros que não tenham interesse em dar continuidade ao negócio. Adicionalmente, grande número de empresas também é incapaz de selecionar o software apropriado e requer um integrador de sistemas que possa intermediar a transação e minimizar o risco intrínseco ao negócio; e
- As empresas dão muita importância às suas relações comerciais de longo prazo e, como resultado, têm a forte tendência de comprarem software e produtos relacionados de integradores de sistemas com os quais já tenham contato habitual ou aqueles com quem já realizaram algum tipo de transação comercial anterior.

c) Critérios para seleção de produtos:

- Quanto maior o porte da empresa, mais forte será a tendência de somente adquirirem produtos conhecidos ("well-known brands");
- Forte tendência para confiarem em fornecedores que possam instalar o produto e dar o devido suporte; e
- Extrema importância a um histórico comprovado de instalação de produtos junto a outros clientes japoneses.

d) Especificidade de mercado:

- A "localização" do pacote comercial para o japonês é indispensável;
- A decisão para instalação do produto é discutida nos diversos níveis da hierarquia, que inclui a diretoria. Dessa forma, a conclusão do negócio pode levar muito tempo, do ponto de vista das empresas ocidentais; e
- Como as empresas japonesas têm estrutura organizacional altamente estratificada, o processo de tomada de decisão é bastante complexo.

e) Seminários:

- Embora os seminários sejam normalmente uma forma bastante efetiva para apresentação da empresa e do seu produto, os fornecedores estrangeiros que não tenham experiência e reconhecimento do mercado dificilmente conseguem atrair a atenção desejada do público. A organização de eventos conjuntos com integradores de sistemas japoneses tradicionais, que já possuam um bom número de clientes, pode se constituir em uma alternativa viável para minimizar essa dificuldade.

Como referência adicional, sugere-se a leitura do "Guia Prático para a Conduta de Negócios no Japão" que está disponível em <http://www.brasemb.or.jp/portugues/economy/pdf/guia.pdf>.

5. Regulamentação

O software do tipo "pacote" é isento de impostos de importação e sujeito ao pagamento da taxa de consumo de 5% sobre o valor CIF, como qualquer outro produto importado.

A regulamentação aplicável à importação e comercialização de software no Japão é relativamente simples, em comparação à de outras categorias de produtos. As leis que requerem atenção são as leis básicas, tais como códigos comerciais, leis que regulam incorporações, antimonopólio, "fair trade", direitos autorais, marcas registradas e patentes.

Desde a revisão da Lei de Direitos Autorais em 1986, os direitos dos autores dos programas e banco de dados estão protegidos como propriedade intelectual. Foi também estabelecida a regulamentação para restringir a reprodução de propriedades intelectuais, tornando ilegal efetuar cópias sem permissão, além de provisões para prejuízos, compensações e disputas em caso de pirataria.

O software com marca registrada deve passar por processo de registro na Agência de Patentes ("Patent Office") em conformidade com a respectiva regulamentação japonesa. Enquanto o software, inicialmente, não era patenteável no Japão, as diretrizes de interpretação foram revisadas em 1993, de forma a permitir que invenções relacionadas naturalmente ao desenvolvimento de software pudessem ser patenteadas. Seguiu-se a isto o estabelecimento, em fevereiro de 1997, do "Screening Guideline for Patent Applications in Specific Technical

Fields" e do "Screening Standard for Inventions with Potential Industrial Applications", permitindo que meios de armazenamento, como disquetes e CD-ROMs, também pudessem ser patenteados. A patente dos meios de armazenamento possibilita proteção adicional aos direitos de propriedade intelectual.

6. Política Governamental

Com relação à política japonesa no setor de TI, a legislação básica ("IT Basic Law") foi aprovada em novembro de 2000. Em seguimento à iniciativa, em janeiro de 2001, foi estabelecido o Quartel General Estratégico para a Promoção de uma Sociedade com Rede Avançada de Tecnologia da Informação e Telecomunicações ("IT Strategic Headquarters") controlado pelo Gabinete do Primeiro Ministro, bem como foi formulado a "e-Japan Strategy" como espinha dorsal da iniciativa governamental na área de informática.

Com a elaboração da estrutura básica, foi fixada a meta de tornar o país na nação mais avançada em TI no prazo de cinco anos (até 2005). Como resultado do que pode ser chamada de 1ª Fase da "e-Japan Strategy", o Japão logrou avanços significativos na taxa de penetração de internet acompanhada da disseminação de ADSL, reformas sistemáticas em "e-commerce", e introdução de procedimentos administrativos "online" em conexão com melhoramentos nos sistemas e regulamentos associados. Com os resultados alcançados, o "IT Strategic Headquarters", em julho de 2003, formulou a "e-Japan Strategy II", como 2ª Fase de sua política, na qual foi dada maior ênfase ao uso e exploração de TI em setores específicos da economia japonesa.

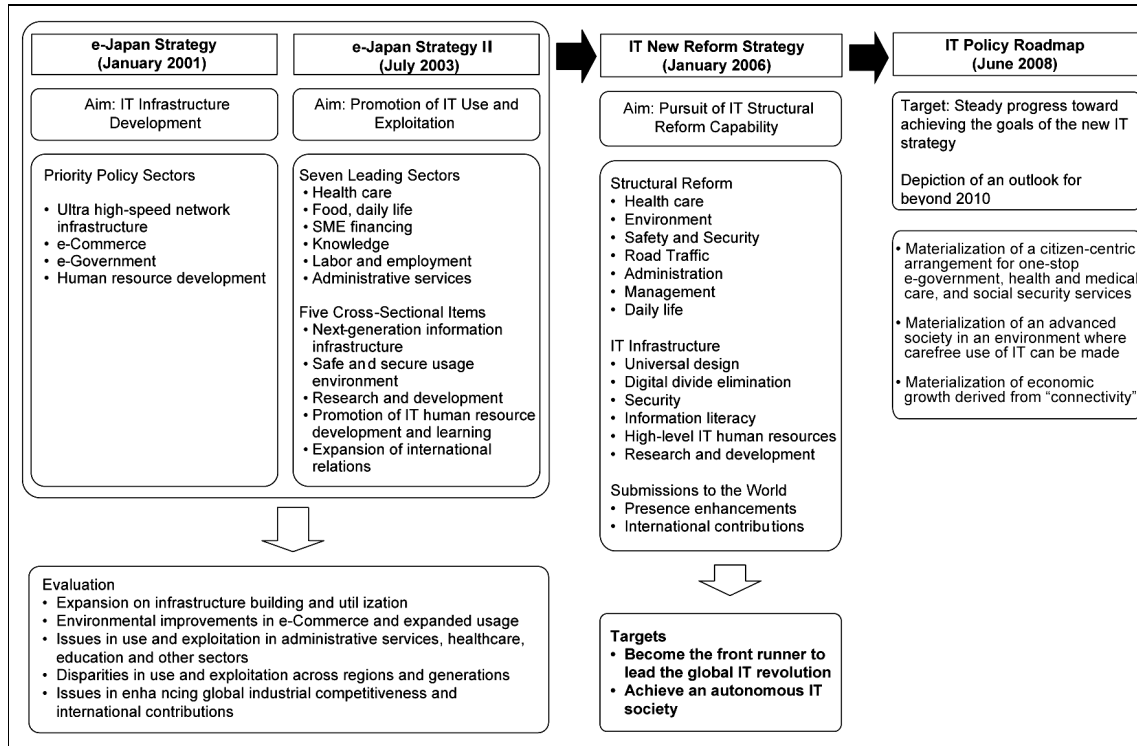
Como resultado desses esforços, o Japão vem alcançando prestígio global em termos de melhoria da infraestrutura de banda larga e expansão de sua disponibilidade, de disseminação de aparelhos celulares sofisticados, e de aprimoramento do ambiente de "e-commerce" e rápido crescimento de sua utilização. Durante esse processo, o país tem conquistado avanço significativo na construção de mecanismos de difusão do uso de TI com o estabelecimento de sistema de cooperação público-privado e de sistema de avaliação da estratégia de TI.

O Japão é hoje uma das nações mais avançadas em infraestrutura para o usuário final, bem como no desenvolvimento de tecnologia de ponta exigido pelo mercado de TI. O país, no entanto, ainda é confrontado com uma série de desafios para melhorar a satisfação nacional no uso e aplicação de TI em serviços administrativos, setores de educação e saúde, bem como para implementação de medidas de prevenção, prontidão, resposta e recuperação relacionadas a desastres, e para melhoria da competitividade internacional da indústria no gerenciamento corporativo.

Identificados os desafios, o governo japonês formulou a "IT New Reform Strategy", em janeiro de 2006, com ênfase em áreas específicas identificadas no âmbito de sua estratégia nacional de política de informática. Em junho de 2008, o Japão publicou o "IT Policy Road Map" com a divulgação de ações a serem tomadas pelo país (Ver quadro "Desenvolvimento da Estratégia Japonesa de TI").

O setor privado japonês também contribui para a formulação da política nacional de TI. Além de submeter comentários a respeito das estratégias supramencionadas, a Nippon Keidanren – mais importante confederação de indústrias do Japão – também divulgou recomendações a respeito de sua própria política. Em abril de 2008, publicou "Towards Realization of an Advanced Electronic Society Founded on the Viewpoint of the People" com destaque a quatro temas: administração pública eletrônica, gerenciamento corporativo em TI, proteção à informação, e desenvolvimento de recursos humanos para a área de TI.

DESENVOLVIMENTO DA ESTRATÉGIA JAPONESA DE TI



Fonte: Compilação do "e-Japan Strategy", "e-Japan Strategy II", "IT New Reform Strategy" e "IT Policy Road Map", elaborada pela "Japan Information Technology Services Industry Association (JISA)"

Para informações adicionais sobre a política governamental japonesa para o setor de TI, acessar o site do METI: http://www.meti.go.jp/english/policy/index_information_policy.html.

7. Oportunidades de Negócios

O Ministério das Relações Exteriores do Brasil tem envidado esforços promocionais neste país, principalmente, a partir de 2002. O apoio governamental, em parceria com a Sociedade para a Promoção da Excelência do Software Brasileiro (SOFTEX), para participação da indústria brasileira em mostras setoriais e organização de seminários, tem contribuído para aumentar o nível de conhecimento sobre o software brasileiro no Japão. A experiência acumulada ao longo da década também serviu para identificar potencial da indústria brasileira na prestação de serviços de "outsourcing". Atualmente, nota-se interesse crescente, por parte de empresas japonesas, em conhecer a "expertise" brasileira nesse campo.

A mídia japonesa também percebe tal movimentação do mercado. Em 2008, uma equipe de jornalistas do Grupo "Nikkei Business Publications Inc." – um dos maiores órgãos da mídia empresarial japonesa – foi destacada para realizar cobertura "in loco" das empresas brasileiras. Com o título "A Capacidade Desconhecida dos Fornecedores Brasileiros de TI", a revista especializada "Nikkei Solution Business" destacou em sua capa e 11 páginas internas o potencial da indústria brasileira de TI.

A matéria destacou que empresas japonesas de serviços de TI começam a procurar no Brasil novos parceiros para "outsourcing". Mitsubishi Corporation, IT Frontier, NTT Data, Nomura Research Institute e Hitachi são algumas das empresas de grande porte que já desenvolvem

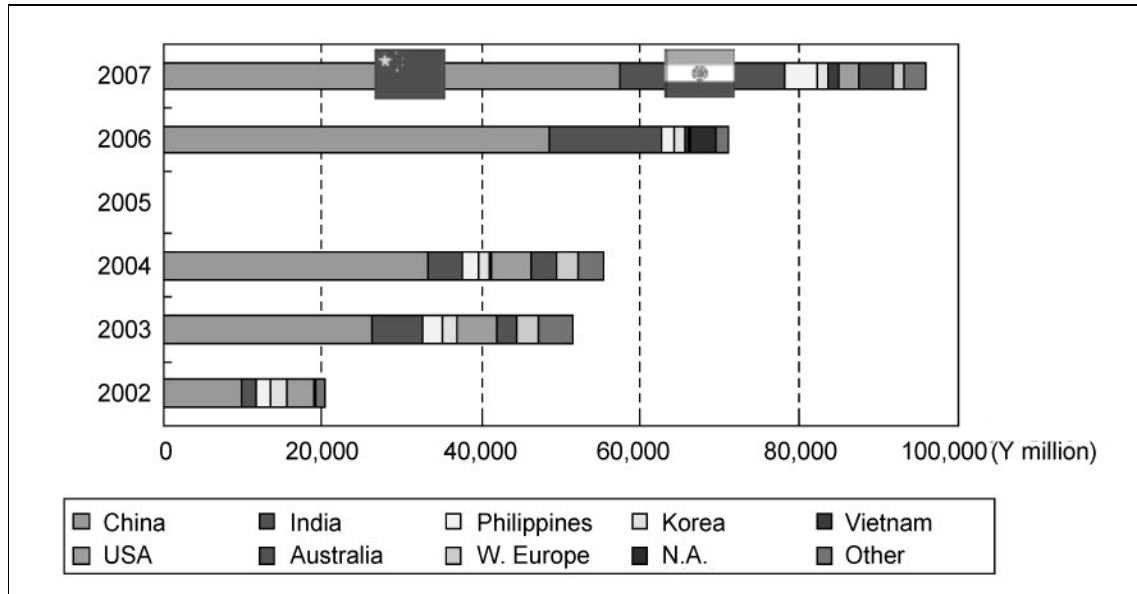
negócios com parceiros brasileiros ou que estão em fase de prospecção. Os aspectos positivos dos fornecedores brasileiros de TI apontados pelo Nikkei foram os seguintes:

- O uso comercial do computador no Brasil tem 45 anos de história, e o país conta com cerca de 1,7 milhão de desenvolvedores de sistemas;
- Possui o maior número de desenvolvedores relacionados ao mainframe (COBOL, software de banco de dados ADABAS e outros) depois dos Estados Unidos. O número de programadores de COBOL no Brasil soma mais de 25.000;
- Muitos profissionais de TI têm amplo domínio de tecnologias relativamente novas, tais como Java, .NET etc. O número de programadores de Java somam mais de 100 mil. Em termos mundiais, classifica-se entre os três primeiros;
- Possui vasta experiência no desenvolvimento, gestão e manutenção de sistemas para órgãos financeiros. Durante o período da hiperinflação da década de 1980, houve um aprimoramento da tecnologia online e do processamento em tempo real;
- Possui vasta experiência em sistemas de grande porte a exemplo do sistema de eleição online e do sistema de pagamento de impostos, e é forte na construção, gestão e manutenção de plataformas de sistemas;
- O fuso-horário entre o Japão e o Brasil é de 12 horas, tornando-se possível montar um sistema de desenvolvimento/gestão e manutenção de tempo integral de 24 horas a preços mais baratos que o nível atual;
- Cerca de 1,5 milhão de "nikkeis" (termo utilizado aos descendentes de japoneses) vivem no país e há muitos admiradores do Japão. Os desenvolvedores demonstram disposição em aprender a língua japonesa e interesse pela cultura nipônica em comparação com os outros países;
- Há poucas catástrofes naturais tais como terremoto e furacão. Há vários centros de dados e muitas empresas européias e norte-americanas estão consignando a gestão do sistema; e
- O país praticamente não enfrenta problemas de ordem étnica, de terrorismo, de guerra civil etc. Além disso, há estabilidade política e econômica.

A Agência para Promoção de Tecnologia da Informação publicou, em maio de 2009, o relatório "Tendências dos Recursos Humanos no Mercado de TI", no qual inclui dados fornecidos pelas empresas japonesas para provisão em serviços de "offshore outsourcing". Como resultado do levantamento efetuado no universo da categoria industrial, o total de contratos em 2007 alcançou o valor de 95,8 bilhões de ienes (cerca de 813,5 milhões de dólares).

A análise dos países contemplados com solicitação de prestação de serviços de "outsourcing" das empresas japonesas mostrou que a China recebeu 60% dos contratos, o que representou 57,5 bilhões de ienes (cerca de 488,2 milhões de dólares), e que a Índia foi responsável por 21%, ou 20,6 bilhões de ienes (cerca de 174,9 milhões de dólares). Outros países asiáticos, como Filipinas e Vietnã, vêm em sequência. Observa-se uma predominância de empresas chinesas e uma dependência japonesa naquele país para uma parcela significativa dos contratos de "outsourcing" (ver gráfico abaixo).

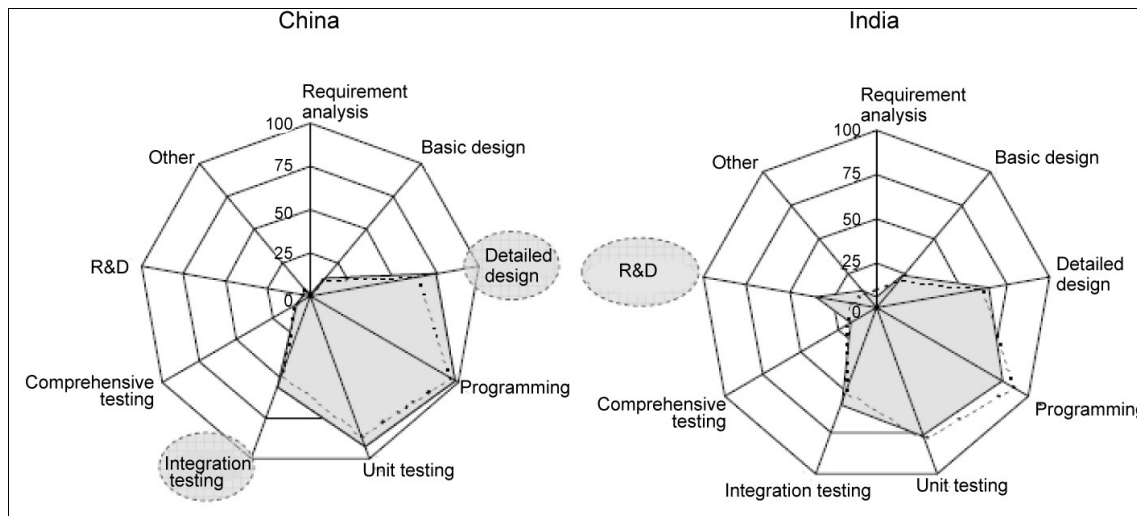
TRANSAÇÕES DE "OFFSHORE OUTSOURCING" (POR PAÍS OU REGIÃO)



Fonte: "Trend of Human Resources in the IT Market", "Information-Technology Promotion Agency", Maio de 2009
 Dados compilados pela "Japan Information Technology Services Industry Association (JISA)"

Com relação aos processos para "outsourcing" nos principais países desenvolvedores (China e Índia), o levantamento mostra uma concentração nas tarefas de codificação ("programming") e testes ("unit testing") – cerca de 80 a 100% das empresas consultadas citam as referidas tarefas. 60% das empresas citam "design" detalhado, enquanto 10% mencionam a contratação de "design" básico. A tarefa "upstream", como o "design", tem se destacado como categoria apropriada para "offshore", enquanto as tarefas "downstream", como codificação e "unit testing", continuam como as mais importantes.

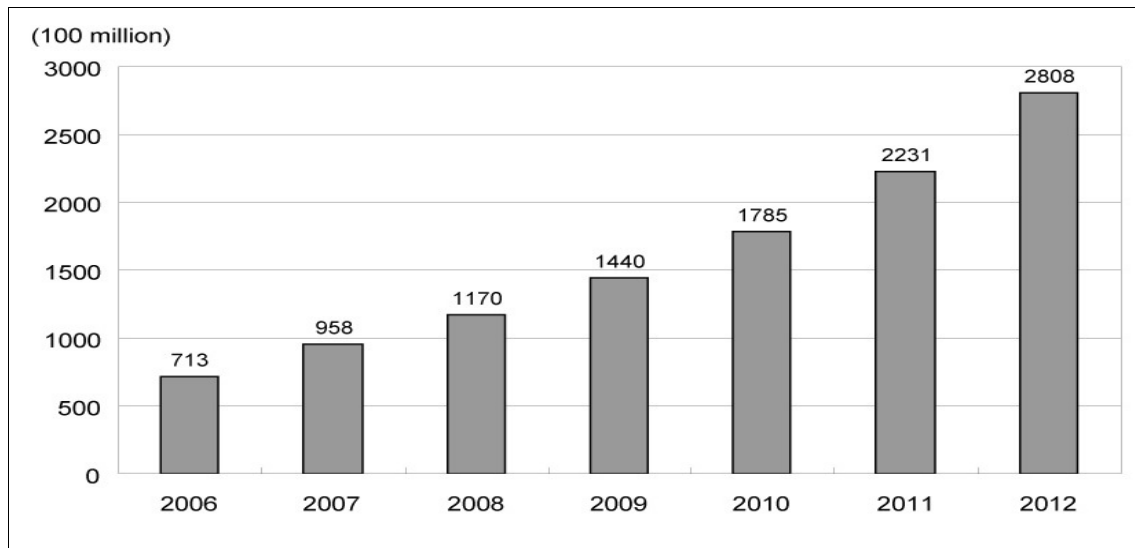
PROCESSOS PARA OS DESENVOLVEDORES "OFFSHORE" (PRINCIPAIS PAÍSES)



Fonte: "Trend of Human Resources in the IT Market", "Information-Technology Promotion Agency", Maio de 2009
 Dados compilados pela "Japan Information Technology Services Industry Association (JISA)"

A Agência para Promoção de Tecnologia da Informação estima que, em 2012, a demanda japonesa para "offshore outsourcing" deva crescer para 280,8 bilhões de ienes (cerca de 3,12 bilhões de dólares ao câmbio de cerca de 90 ienes por dólar em outubro de 2009). O volume pode, portanto, triplicar em relação ao período coberto pelo levantamento. A Agência destaca alguns importantes fatores que podem frear o referido crescimento, como, por exemplo, custo, necessidade de proteção à propriedade intelectual e risco-país.

ESTIMATIVA DE DEMANDA PARA "OFFSHORE OUTSOURCING"



Fonte: "Trend of Human Resources in the IT Market", "Information-Technology Promotion Agency", Maio de 2009
 Dados compilados pela "Japan Information Technology Services Industry Association (JISA)", Unidade: JPY100 milhões

Segundo a empresa de consultoria Gartner Japan, Índia, China e, mais recentemente, Vietnã se apresentam como as principais opções para "outsourcing" às empresas japonesas. O Brasil tem sido apresentado como "new comer" na área, pois embora o relacionamento entre os dois países ainda seja modesto, não pode ser desprezada a experiência brasileira no mercado financeiro, em segurança de dados, em "e-gov", e nos setores médico e de previdência (ver quadro "Avaliação de Empresas Japonesas para Pólos de "Outsourcing").

Os principais aspectos positivos do Brasil apontados pela Gartner são: amplo conhecimento e experiência em aplicativos e infraestrutura de TI; experiência como centro de "global sourcing" para os mercados dos EUA e Europa; similaridades com o mercado japonês quanto ao ambiente de negócios de TI; e diferença de 12 horas no fuso horário entre os dois países.

A Gartner avalia que esses fatores colocam o Brasil em vantagem em relação aos seus concorrentes asiáticos, desde que as empresas japonesas estejam dispostas a avaliar parcerias estratégicas com os seus pares brasileiros, e que não levem em consideração apenas fatores como redução de custos.

Ainda segundo a empresa de consultoria, o relacionamento deve ser analisado em longo prazo, pois o Brasil pode se tornar, por exemplo, em um "hub" para as empresas japonesas terem acesso a terceiros mercados. Além disso, a diferença de fuso horário pode ser aproveitada para operações e desenvolvimento 24 horas ao dia. Por fim, a situação geopolítica brasileira poderia favorecer também a instalação de centros de BCP/DR ("Business Continuity Planning/Disaster Recovery").

AVALIAÇÃO DE EMPRESAS JAPONESAS PARA PÓLOS DE "OUTSOURCING"

	Okinawa (Japão)	Sapporo (Japão)	Pequim (China)	Xangai (China)	Dalian (China)	Suzhou (China)	Chengdu (China)	Chennai (Índia)	Hanói (Vietnã)	São Paulo
Capacidade de compreensão de japonês										
Necessidade de treinamento										
Afinidade cultural										
Conformidade com padrões internacionais										
Infraestrutura de TI										
Custo										
Apoio Governamental										
Banco de Talentos ("Talent Pool")										
Estabilidade política e econômica										
Segurança e Proteção à Propriedade Intelectual										
		Insuficiente		Regular		Médio		Bom		Excelente

Fonte: "Gartner Japan"

8. Principais Feiras do Setor

- CEATEC JAPAN**
 Feira anual realizada em outubro no "Nippon Convention Center" – Makuhari Messe (Chiba) e organizada pela "Communications Industry Association of Japan", "Japan Electronics and Information Technology Industries Association" e "Japan Personal Computer Software Association" (<http://www.ceatec.com/>).
- GARTNER OUTSOURCING SUMMIT**
 Conferência anual de "outsourcing" da Gartner, que proporciona o recebimento de informações atualizadas da empresa de consultoria sobre situação atual, tendências de mercado etc. (<http://www.gartner.com/technology/events/events.jsp>).
- GARTNER SYMPOSIUM ITXPO**
 Importante evento anual da empresa de consultoria que reúne grande número de CIOs e executivos de TI e possibilita conhecer as mais recentes soluções de economia de custos e processos dos principais fornecedores de tecnologia (http://www.gartner.com/2_events/symposium/worldwide.html).

- **SODEC – Software Development Expo & Conference in Tokyo**
Feira anual realizada em maio, ou junho, no "Tokyo Big Sight (Tokyo International Exhibition Center)" e organizada pela "Reed Exhibitions Japan Ltd."
(<http://www.sodec.jp/en/>).

9. Fontes Adicionais para Consulta

- **Computer Software Association of Japan (CSAJ)**
(<http://www.csaj.jp/english/>)
* Anteriormente denominada "Japan Personal Computer Software Association (JPSA)", a associação mudou de nome a partir de 1º de outubro de 2006
- **Information-Technology Promotion Agency**
(<http://www.ipa.go.jp/index-e.html>)
- **Japan Electronics and Information Technology Association (JEITA)**
(<http://www.jeita.or.jp/english/>)
- **Japan External Trade Organization (JETRO)**
(<http://www.jetro.go.jp/>)
- **Japan Information Technology Services Industry Association (JISA)**
(<http://www.jisa.or.jp/en/index.html>)

10. Relação das Principais Empresas

As empresas abaixo relacionadas tem como fonte a "Japan External Trade Organization (JETRO)". Adicionalmente, a "Japan Information Technology Services Industry Association (JISA)" disponibiliza relação de empresas e organizações associadas à entidade no seguinte endereço: <http://www.jisa.or.jp/e/membership/index.html>.

a) Empresas Japonesas

i. Na área de ERP ("Enterprise Resource Planning")

- **Creo Co., LTD.,**
3-19-22 Takanawa, Minato-ku, Tokyo 108-0074
Tel.: +81-3-3445-3500, Fax: +81-3-3445-3505
<http://www.creo.co.jp> (Somente em japonês)
- **Fujitsu Limited**
Shiodome City Center,
1-5-2 Higashi-Shimbashi, Minato-ku, Tokyo 105-7123
Tel.: +81-3-6252-2220
<http://www.fujitsu.com/worldwide/japan>
- **Miroku Jyoho Service Co., Ltd.**
4-29-1 Yotsuya, Shinjuku-ku, Tokyo 160-0004
Tel.: +81-3-5361-6369, Fax: +81-3-5360-3400
<http://www.mjs.co.jp> (Somente em japonês)

- **NEC Corporation**
5-7-1 Shiba, Minato-ku, Tokyo 108-8001
Tel.: +81-3-3454-1111
<http://www.nec.com/>
- **NTT Data Corporation**
Toyosu Center Bldg.,
3-3-3 Toyosu, Koto-ku, Tokyo 135-6033
Tel.: +81-3-5546-8202
<http://www.nttdata.co.jp/en>
- **OBIC Co., Ltd.**
Obic Building
2-4-15 Kyobashi, Chuo-ku, Tokyo 104-8328
Tel.: +81-3-3245-6500
<http://www.obic.co.jp/e>
- **SSJ K.K.**
Kachidoki YS Bldg.,
6-1-15 Kachidoki, Chuo-ku, Tokyo 104-0054
Tel.: +81-3-5548-7851, Fax: +81-3-5548-7852
<http://www.ssjkk.co.jp> (Somente em japonês)
- **Sumisho Computer Systems Corporation**
Harumi Island Triton Square Office Tower Z,
1-8-12 Harumi, Chuo-ku, Tokyo 104-6241
Tel.: +81-3-5166-2500, Fax: +81-3-5166-1009
<http://www.scs.co.jp/sescom>

ii. **Na área de CRM ("Customer Relationship Management")**

- **NEC Corporation**
5-7-1 Shiba, Minato-ku, Tokyo 108-8001
Tel.: +81-3-3454-1111
<http://www.nec.com/>
- **SoftBrain Co., Ltd.**
W Building 6th Floor,
1-8-15 Kounan, Minato-ku, Tokyo 108-0075
Tel.: +81-3-6714-2800, Fax: +81-3-6717-5835
<http://www.softbrain.co.jp/english/index.html>

iii. **Na área de SCM ("Supply Chain Management")**

- **Frameworkx, Inc.**
7F S Patio,
14-25 Minami-cho, Suruga-ku, Shizuoka-city, Shizuoka 422-8067
Tel.: +81-54-286-5411, Fax: +81-54-286-5540
<http://www.frame-wx.com/eng/index.html>

- **Fujitsu Limited**
Shiodome City Center,
1-5-2 Higashi-Shimbashi, Minato-ku, Tokyo 105-7123
Tel.: +81-3-6252-2220
<http://www.fujitsu.com/worldwide/japan>
- **Hitachi, Ltd.**
1-6-6 Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8280
Tel.: +81-3-3258-1111
<http://www.hitachi.com/>

b) Empresas de Capital Estrangeiro no Japão

i. Na área de ERP ("Enterprise Resource Planning")

- **Baan Japan Co., Ltd.**
Shinjuku Park Tower S35F,
3-7-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 163-1035
Tel.: +81-3-5339-4711, Fax: +81-3-5339-4700
<http://www.baan.co.jp/> (Somente em japonês)
- **IFS Japan, Inc.**
Sumitomo Fudosan Shiba Bldg. 4-gokan,
2-3-14 Shiba, Minato-ku, Tokyo 105-0014
Tel.: +81-3-5419-7900, Fax: +81-3-5419-7909
<http://www.ifsworld.com/jp/> (Somente em japonês)
- **LawsonSoftware Japan K.K. (anteriormente, Intenia Japan)**
22nd Fl. Shibuya Mark City West,
1-12-1 Dogenzaka, Shibuya-ku, Tokyo 150-0043
Tel.: +81-3-4360-5534, Fax: +81-3-4360-5795
<http://www.intenia.com/Japan> (Somente em japonês)
- **Oracle Corporation Japan**
Oracle Aoyama Center,
2-5-8 Kita-Aoyama, Minato-ku, Tokyo 107-0061
Tel.: +81-3-6834-6666
<http://www.oracle.co.jp> (Somente em japonês)
- **SAP Japan Co., Ltd.**
Tokyo Sankei Bldg.,
1-7-2 Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0004
Tel.: +81-3-3273-3333, Fax: +81-3-3273-3339
<http://www.sap.co.jp> (Somente em japonês)

ii. Na área de CRM ("Customer Relationship Management")

- **BroadVision Japan KK**
4F Hanwha Bldg.,
4-10-1 Shiba, Minato-ku, Tokyo 108-0014
Tel.: +81-3-5765-2900, Fax: +81-3-5765-2919
<http://www.broadvision.co.jp> (Somente em japonês)

- **CDC Software Japan K.K. (anteriormente, Pivotal)**
6th Fl. Shibuya East Bldg.,
1-26-30 Higashi, Shibuya-ku, Tokyo 150-0011
Tel.: +81-3-3499-2494
<http://www.pivotal.co.jp> (Somente em japonês)
- **Consona Japan K.K. (anteriormente, Onyx)**
9th Fl., Graphio Nishi Shinjuku,
1-22-15 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 160-0023
Tel.: +81-3-5324-0831, Fax: +81-3-5324-0832
<http://www.onyx.co.jp> (Somente em japonês)
- **LawsonSoftware Japan K.K. (anteriormente, Intentia Japan)**
22nd Fl. Shibuya Mark City West,
1-12-1 Dogenzaka, Shibuya-ku, Tokyo 150-0043
Tel.: +81-3-4360-5534, Fax: +81-3-4360-5795
<http://www.intentia.com/Japan> (Somente em japonês)
- **Oracle Corporation Japan**
Oracle Aoyama Center,
2-5-8 Kita-Aoyama, Minato-ku, Tokyo 107-0061
Tel.: +81-3-6834-6666
<http://www.oracle.co.jp> (Somente em japonês)
- **SAP Japan Co., Ltd.**
Tokyo Sankei Bldg.,
1-7-2 Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0004
Tel.: +81-3-3273-3333, Fax: +81-3-3273-3339
<http://www.sap.co.jp> (Somente em japonês)

iii. Na área de SCM ("Supply Chain Management")

- **Adexa, Inc.**
3-6 Hayabusa-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 102-0092
Tel.: +81-3-5215-1640, Fax: +81-3-5215-1642
<http://www.adexa.co.jp> (Somente em japonês)
- **i2 Technologies Japan, Inc.**
16th Fl. Yebisu Garden Place Tower
4-20-3 Ebisu, Shibuya-ku, Tokyo 150-6016
Tel.: +81-3-6409-1212, Fax: +81-3-6409-1222
<http://www.i2japan.co.jp/> (Somente em japonês)
- **LawsonSoftware Japan K.K. (anteriormente, Intentia Japan)**
22nd Fl. Shibuya Mark City West,
1-12-1 Dogenzaka, Shibuya-ku, Tokyo 150-0043
Tel.: +81-3-4360-5534, Fax: +81-3-4360-5795
<http://www.intentia.com/Japan> (Somente em japonês)
- **Manhattan Associates K.K.**
Fuji Kangyo Bldg 4F,
7-14-12 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-Ku, Tokyo 160-0023
Tel.: +81-3-3364 2800, Fax: +81-3-3364 2802
<http://www.manh.co.jp/>

- **JDA Software Japan Ltd. (anteriormente, Manugistics)**
Pola Ebisu Bldg. 4F
3-9-19 Higashi, Shibuya-ku, Tokyo 150-0011
Tel.: +81-3-6418-1100, Fax: +81-3-6418-1109
<http://www.manugistics.com/japan>
- **SAP Japan Co., Ltd.**
Tokyo Sankei Bldg.,
1-7-2 Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0004
Tel.: +81-3-3273-3333, Fax: +81-3-3273-3339
<http://www.sap.co.jp> (Somente em japonês)
- **Viewlocity Japan Co., Ltd.**
Fuji Bldg. 2F,
2-12-4 Hirakawacho, Chiyoda-ku, Tokyo 102-0093
Tel.: +81-3-5210-2995, Fax: +81-3-5210-3776
<http://www.viewlocity.co.jp> (Somente em japonês)

c) **Integradoras de Sistemas Líderes**

i. **Fabricantes de "Hardware"**

- **Fujitsu Limited**
Shiodome City Center,
1-5-2 Higashi-Shimbashi, Minato-ku, Tokyo 105-7123
Tel.: +81-3-6252-2220
<http://www.fujitsu.com/worldwide/japan>
- **Hewlett-Packard Japan, Ltd.**
7, Gobancho, Chiyoda-ku, Tokyo 102-0076
Tel.: +81-3-3512-5700
<http://www.hp.com/jp> (Somente em japonês)
- **Hitachi, Ltd.**
1-6-6 Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8280
Tel.: +81-3-3258-1111
<http://www.hitachi.com/>
- **IBM Japan, Ltd.**
19-21 Nihonbashi Hakozaiki-cho, Chuo-ku, Tokyo 103-8510
Tel.: +81-3-6667-1111
<http://www.ibm.com/ibm/jp/en/>
- **NEC Corporation**
5-7-1 Shiba, Minato-ku, Tokyo 108-8001
Tel.: +81-3-3454-1111
<http://www.nec.com/>
- **Nihon Unisys, Ltd.**
1-1-1 Toyosu, Koto-ku, Tokyo 135-8560
Tel.: +81-3-5546-4111
<http://www.unisys.co.jp/welcome-e.html>

ii. Integradoras de Sistemas de Empresas de "Trading"

- **IT Frontier Corporation**
Harumi 1-8-10, Chuo-ku, Tokyo 104-6032
Tel.: +81-3-6221-7000, Fax: +81-3-6221-7948
<http://www.itfrontier.co.jp/701/index.html>
- **Itochu Techno-Solutions Corporation**
Kasumigaseki Bldg.,
3-2-5 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, Tokyo 100-6080
Tel.: +81-3-6203-5000
<http://www.ctc-g.co.jp/en>
- **Mitsui & Co., Ltd.**
1-2-1 Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0004
Tel.: +81-3-3285-1111, Fax: +81-3-3285-9819
<http://www.mitsui.co.jp/en/company/relations/inform/index.html>
- **Sumisho Computer Systems Corporation**
Harumi Island Triton Square Office Tower Z,
1-8-12 Harumi, Chuo-ku, Tokyo 104-6241
Tel.: +81-3-5166-2500, Fax: +81-3-5166-1009
<http://www.scs.co.jp/scscom>

iii. Grupo NTT

- **NTT Communications Corporation**
1-1-6 Uchisaiwai-cho, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8019
Tel.: +81-3-3500-8111
<http://www.ntt.com/index-e.html>
- **NTT Comware Corporation**
NTT Shinagawa Twins Annex Bldg.,
1-9-1 Konan, Minato-ku, Tokyo 108-8019
Tel.: +81-3-5463-5776
<http://www.nttcom.co.jp/english/>
- **NTT Data Corporation**
Toyosu Center Bldg.,
3-3-3 Toyosu, Koto-ku, Tokyo 135-6033
Tel.: +81-3-5546-8202
<http://www.nttdata.co.jp/en>
- **NTT East - Nippon Telephone and Telegraph East Corporation**
3-19-2 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 163-8019
Tel.: +81-3-5359-5111, Fax: +81-3-5359-1221
http://www.ntt-east.co.jp/index_e.html
- **NTT West - Nippon Telephone and Telegraph West Corporation**
3-15 Baba-cho, Chuo-ku, Osaka 540-8511
Tel.: +81-6-4793-9111
http://www.ntt-west.co.jp/index_e.html

d) Outros (Serviços de Informação)

- **Information Services International-Dentsu, Ltd.**
2-17-1 Konan, Minato-ku, Tokyo 108-0075
Tel.: +81-3-6713-6111, Fax: +81-3-6713-9928
<http://www.isid.co.jp/english>
- **Nomura Research Institute, Ltd.**
Marunouchi Kitaguchi Building,
1-6-5 Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0005
Tel.: +81-3-5533-2111
<http://www.nri.co.jp/english/index.html>
- **NS Solutions Corporation**
2-20-15 Shinkawa, Chuo-ku, Tokyo 104-8280
Tel.: +81-3-5117-4111, Fax: +81-3-5117-7052
<http://www.ns-sol.co.jp/en/corporate/index.html>
- **Sorun Corporation**
3-11-24 Mita, Minato-ku, Tokyo 108-8368
Tel.: +81-3- 5427-5555, Fax: +81-3- 5427-5556
<http://www.sorun.co.jp/>
- **Toyo Business Engineering Corporation**
KDDI Otemachi Bldg.,
1-8-1 Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0004
Tel.: +81-3-3510-1600, Fax: +81-3-3510-1624
<http://www.to-be.co.jp/english/index.html>
- **Transcosmos, Inc.**
3-25-18 Shibuya, Shibuya-ku, Tokyo 150-8530
Tel.: +81-3-4363-1111, Fax: +81-3-4363-0111
<http://www.trans-cosmos.co.jp/english/>

Para maiores informações, favor contatar:

Setor de Promoção Comercial
Embaixada do Brasil em Tóquio
2-11-12 Kita Aoyama, Minato-ku,
Tokyo 107-8633 Japan
Tel.: (81-3) 3405-6838 / 3404-5103
Fax: (81-3) 3405-5846
Email: secom@brasemb.or.jp

IMPORTANTE

Os estudos e boletins de mercado elaborados pelo Setor de Promoção Comercial da Embaixada do Brasil em Tóquio (SECOM/Tóquio) são uma indicação das oportunidades oferecidas às empresas brasileiras interessadas em desenvolver negócios no Japão. O SECOM/Tóquio se dispõe a receber comentários sobre este Boletim de Mercado, mas não se responsabiliza pelos resultados de iniciativas comerciais inspiradas nos dados aqui contidos.