



OS SÓCIOS: Cláudia, Gilson, Antunes, Carbone e Sales investem na terceirização de processos de gestão

Se você nunca ouviu falar da Salles BPO, prepare-se. Eis uma empresa que tem tudo para fazer barulho no concorrido mercado de Business Process Outsourcing, ou terceirização de processos de gestão, onde imperam multinacionais como Accenture, EDS, IBM e a indiana TCS. Brasileiríssima, a Salles BPO iniciou as atividades há menos de um ano e, recentemente, recebeu um aporte de capital de Geraldo Carbone, ex-presidente do BankBoston. Carbone ainda atua como membro do conselho de administração do Banco Itaú, mas busca novos negócios para investir os milhões que acumulou na vida executiva. E o que ele viu na Salles BPO? O mesmo que José Antunes, ex-presidente da SAP no Brasil, e Cláudia Schmidt, exvice-presidente sênior da American Express em Nova York: a chance de inovar e ganhar mais dinheiro.

Os três superexecutivos uniram forças para impulsionar um negócio que, se tudo correr como o planejado, irá faturar R\$ 300 milhões por ano a partir de 2012. Carbone entrou como principal sócio capitalista. Antunes, como CEO. E Cláudia, como a responsável pela operação no dia-a-dia. Os três, por razões semelhantes, tomaram decisões de terceirizar processos e atividades quando comandavam grandes corporações. Aprenderam na marra como uma boa idéia pode levar uma empresa ao céu ou ao inferno, dependendo do prestador de serviço contratado. Agora, acham que podem fazer a diferença.

“Temos muita experiência de gestão de processos e vamos oferecer o que sempre buscamos: qualidade”, diz Carbone. “Ao contrário dos principais concorrentes, que oferecem de tudo, nós só fazemos BPO”, reforça Antunes. A nova empresa tem mais dois sócios: Paul Gilson, responsável pela área comercial, e Leandro Sales, pela infra-estrutura. Leandro é irmão de Cláudia e co-fundador da empresa, daí a origem da marca Salles BPO, com “l” duplo.

A empresa surgiu a partir de um insight de Cláudia. Ela trabalhava na Amex em Nova York e contratava serviços de terceiros na Índia, para onde viajava com frequência. Lá, foi sondada sobre o mercado brasileiro por empresários locais que buscavam países alternativos para montar postos de serviços. “Por uma questão de diversificação de risco, as multinacionais não querem concentrar todas as suas operações terceirizadas num único país”, diz Cláudia. A maior parte dos 780 mil postos terceirizados na Ásia fica na Índia, que tem um vizinho bastante problemático. “Já imaginou o que um conflito envolvendo o Paquistão pode causar às empresas americanas que dependem de mão-de-obra indiana?”, indaga. Ela respirou fundo, desligou-se da Amex no final de 2006 e voltou ao Brasil para investir no próprio negócio. Não só começou como atraiu pesos pesados como sócios.

A terminologia BPO é conhecida desde a década de 90. No Brasil, virou sinônimo de terceirização. Mas é muito mais do que isso. A Salles BPO oferece um centro de serviços compartilhado, com ferramentas de trabalho que promovem um melhor alinhamento de estratégias e a otimização dos processos terceirizados pelas empresas. “Podemos estruturar diversas soluções para melhorar o impacto direto nas operações do cliente”, explica Cláudia. Dois clientes de peso já se interessaram pelos serviços da Salles BPO. A Ambev, que realizou um primeiro diagnóstico, e a corretora americana Aon, que terceirizou alguns serviços de back-office no Brasil. Mas a Salles já vislumbra o mercado externo. E não é só com a Aon. **“Somos uma ótima alternativa em relação à Índia. Aqui não há guerra, nem intempéries da natureza. E possuímos muito jogo de cintura, o que os asiáticos não têm”**, diz ela.

Os sócios acreditam que podem trazer para o Brasil ao menos 1% dos postos terceirizados da Ásia. Carbone e Antunes, que deixou a SAP em meados do ano passado, irão participar da gestão e colocarão seu extenso network a serviço da empresa. O ex-presidente do BankBoston também investe em outras quatro novatas: a Six Pix, de comunicação, a Groove, de marketing de incentivo, e os portais Klick Educação e Íntegra, que será lançado em abril. Seus aportes são de até US\$ 2 milhões (R\$ 3,5 milhões) por negócio. “Procuro bons parceiros”, diz. Alguém se candidata?