

Gestão Empresarial

Fusões: é a guerra de marcas.

JAMAI ESTIVERAM TÃO MOVIMENTADOS OS MERCADOS MUNDIAL E BRASILEIRO DE SOFTWARE DE GESTÃO – CONCEITO QUE, ALIÁS, VAI DEIXANDO DE ENCERRAR, TÃO-SOMENTE, OS SISTEMAS DE ERP (ENTERPRISE RESOURCES PLANNING), CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) E BI (BUSINESS INTELLIGENCE). NUM MOVIMENTO APARENTEMENTE SEM VOLTA, NA CATEGORIA TAMBÉM SE ENCAIXAM AS SOLUÇÕES DE SEGURANÇA, SUCESSO ABSOLUTO NO AMBIENTE PROPÍCIO A FRAUDES, PATROCINADAS PELA COMUNICAÇÃO DISTRIBUÍDA EM REDES, DETECTA O GARTNER.

Nas grandes corporações, o conceito de gestão já engloba as atividades enquadradas na categoria *enterprise*, compreendendo o que se convencionou chamar de governança de TI, do ponto de vista da disponibilidade dos sistemas; integridade das informações; uso pleno dos recursos, para evitar desperdícios; e economia de custo – requisitos cobrados por lei às sociedades de capital aberto.

A grande novidade, no rigor da moda, é o BPM (*Business Processing Management*, ou gestão de processos de negócios), que propõe a integração da empresa com a totalidade dos agentes da cadeia de negócios – clientes, fornecedores, distribuidores e parceiros em geral. E deles entre si. Coisa inteligente e lucrativa.

O Gartner estima que o mercado mundial de soluções de BPM cresça à taxa média anual de 20% desde 2002 e deve engordar cinco pontos percentuais em 2005. Na América Latina, a administração de processos deverá demandar investimentos da ordem de US\$ 2,7 bilhões”, projeta o analista, Michael Melenovsky, especializado no assunto. O que explica a explosão, segundo ele, é o re-

torno: 63% dos projetos de BPM trazem alto ganho de produtividade e lucro, contra a taxa de 22%, registrada nos de CRM.

Movimento de consolidação

Conceitos, metodologias e tecnologias são essenciais, sim, e se multiplicam muito. Mas o vendaval que varre o segmento dos aplicativos e ferramentas de gestão, projetando realinhamento de forças, fica por conta mesmo é da incorporação da Logocenter pela Microsiga, a maior, entre as nacionais – um movimento gestado em 2004 e finalizado em fevereiro de 2005. E, principalmente, cinco meses mais tarde, da compra da Siebel pela Oracle, numa operação de US\$ 5,85 bilhões. Isso depois de a gigante dos bancos de dados ter engolido e tirado da frente, pela bagatela de US\$ 10,3 bilhões, a então maior rival na área de CRM, a PeopleSoft.

As três pesadas operações de compra mudaram a posição das peças nesse tabuleiro de xadrez em que se transformaram os mercados nacional e internacional de sistemas de gestão, concorda La-

ércio Cosentino, presidente da Totvs, grupo que surgiu da ligação da Microsiga com a Logocenter — marcas que, entretanto, se conservam (veja a página 36).

Sem espaço para amadores

Ao comprar a Siebel, a Oracle inspirou comentários de que o próximo alvo seria a SAP, último obstáculo na trajetória que a empresa pretende descrever, rumo à liderança absoluta do mercado mundial de sistemas de gestão. Mas também houve quem dissesse que a verdadeira intenção da Oracle é se fortalecer para enfrentar, isso sim, a maior empresa de TI do mundo — ela mesma: a IBM.

De posse da informação, o presidente da SAP não se contém. “Tudo bem. Nós estamos preparados!”, descontrai José Ruy Antunes, sem se abalar com a movimentação dos tanques. Ao contrário, ele contesta a observação de que as fusões em massa, em área tão delicada do mercado, podem reduzir as chances de escolha dos usuários. “Software de gestão é algo cada vez mais complexo, tendo em vista o número de variáveis e instruções que, ditadas pela natureza dos negócios, analistas e programadores precisam considerar, no ambiente globalizado. Não há, portanto, espaço para amadores. É natural, necessário e saudável, portanto, que se enxugue o mercado”, defende o presidente da SAP.

Por via das dúvidas, a alemã se arma para a guerra e continua crescendo. Nos Estados Unidos, a fatia de mercado que lhe cabe saltou de 36%, no primeiro semestre de 2004, para 41%, no mesmo período de 2005. E não por acaso. Depois de assimilar a perda da PeopleSoft, com a qual sonhava, a SAP incorporou a TomorrowNow, pequena empresa norte-americana

especializada em serviços para os usuários de programas da marca absorvida. Em troca, abriu mão da Retek. A especialista em programas de distribuição acabou vendida, por US\$ 630 milhões, à Oracle, que, em agosto, pagou outros US\$ 900 milhões pela indiana i-flex solutions, autoridade em programas bancários.

Além das aquisições, com a finalidade de reforçar o catálogo de produtos e serviços, a SAP assinou, a partir de maio de 2005, acordos com a IBM, Macromedia, Microsoft, Adobe, Cisco e Intel, agora adeptas da SOA (Service-Oriented Architecture), metodologia que se aplica aos sistemas distribuídos, inclusive às soluções de gestão SAP.

Força nacional

Além da paulistana Microsiga, a empresa de capital nacional com fôlego bastante para disputar os mercados brasileiro e latino-americano com as grifes multinacionais do sistema de gestão é a Datasul, catarinense de Joinville. No ano passado, a empresa investiu US\$ 550 mil na criação da subsidiária do México e, até o final de 2006, deverá despender mais de US\$ 1 milhão em projetos de expansão no país. A meta, em 2005, é conquistar cinco novos e grandes clientes, o que lhe garantirá faturamento de US\$ 550 mil. Mas a escala da Datasul México vai mais longe. “Em 2006, devemos conquistar 20 novos contratos e elevar a receita de US\$ 1,2 milhão. E, finalmente, em 2007, chegar aos 50 clientes, faturando US\$ 2,1 milhões”, revela Paulo Souza Dias, gerente-geral da Datasul México.

A empresa já operava naquele país por meio de franquias de distribuição. Com a abertura da Datasul México, reforça a estratégia de internacionalização, ampliando a presença na América Latina.

A febre das compras

No contra-ataque, especializada em sistemas para gerenciamento de armazéns e manufaturas, a SSA Global, capricha nos processos que permitem às corporações atenderem às exigências legais e, ao mesmo tempo, ganharem um diferencial competitivo, explica o presidente, Mike Greenough. Em parceria com a IBM, Sun Microsystems, R4 Global Services e SIS Technologies, também trabalha para aumentar o grau de excelência da aplicação. “Afinal, o mercado de *software* de gestão continua crescendo e ainda representa 74% das nossas receitas”, justifica Celso Tomé Rosa, gerente-geral da América do Sul.

Mas o que, segundo ele, destaca a SSA Global nesse cenário é o gosto pelas incorporações, que passa despercebido em função da atitude *low-profile* da empresa, tendo em vista o comportamento comum às grandes marcas. As duas últimas compras, em junho de 2005, envolveram a Boniva Software e a Epiphany. O resultado, no primeiro caso, é a inclusão no SSA Human Capital Management (HCM) de uma coleção de aplicativos de *e-learning*, gestão de capacidades e desempenho.

A IFS Industrial & Financial Systems, outra desenvolvedora de *software* para gestão empresarial, redesenha a estratégia do IFS Applications. Com base no modelo de franquias para distribuição, a estratégia, que demanda investimento de US\$ 1 bilhão, mira a América Latina, continente que inspirou a criação da LatinIFS, empresa dirigida por Lávio Falcão. Presidente da IFS do Brasil, ele agora comanda todos os franqueados locais. A estratégia da sueca justifica-se. Em 2004, quando cresceu 6%, mundialmente, ela faturou US\$ 300 milhões, dos quais metade gerados na América Latina. No Brasil, embora a receita tenha sido de apenas US\$ 10 milhões, a expansão foi de 15%. Aqui, a IFS já vende mais do que nos mercados chinês e indiano.

O trivial que faz sucesso

O feijão-com-arroz bem feito ainda dá ibope no mercado das soluções de gestão. E remunera bem, em especial, as pequenas empresas nacionais de *software*. As especializadas em aplicativos de RH, incluindo folha de pagamento – uma dor de cabeça que a maioria das multinacionais dispensa, testemunha Eduardo Couto, diretor comercial da mineira RM Sistemas, dona de 38% do mercado nacional de sistemas de gestão de pessoas, especialmente folhas de pagamento.

As que se dedicam aos sistemas de faturamento, como a Elucid, também não reclamam. A falta de sistemas eficientes de *billing*, capazes de garantir às empresas de telecomunicações, energia, água e esgoto (*utilities*), registrar, tarifar e faturar os serviços consumidos ainda é responsável por uma evasão de receita, que, em alguns casos, varia em torno de 25%.

No caso dos aplicativos que ajudam a gerenciar as operações do RH, além da mineira RM Sistemas, são muitas as empresas de *software* a provarem a força que ainda conserva esse nicho do mercado. Uma delas é a goiana LG Informática. Com 20 anos de mercado, a dona do FPw Folha de Pagamento, colecionando prêmios na categoria Fornecedores de RH, nem pensa mudar de área, adianta o presidente Luiz Alberto Ortiz. A CST (Companhia Siderúrgica de Tubarão), por exemplo, descentralizou o serviço de autoatendimento que permite aos mais de 4 mil empregados, via intranet, entre outras operações, programar as férias e obter holerites, sem recorrer ao Departamento de Recursos Humanos. “Nós conseguimos desburocratizar o trabalho de um número razoável de empregados, agora aproveitados em funções mais estratégicas”, explica o analista de desenvolvimento e implantação de projetos, Enilson Miranda.