

Capitão de exército de pingüins

João Prado

O ex-fuzileiro Charles Phillips substituiu o polêmico Larry Ellison na Oracle, comprou uma briga com a SAP e agora comanda a batalha da esquadra do Linux pela vitória do software livre.



PRESIDENTE DA PHILLIPS
"A América Latina é exemplo de empreendedorismo."

Substituir um mito é missão para poucos. Principalmente na indústria de tecnologia, cujos grandes nomes têm torcida organizada e dão alma a cada byte e processador. Que o digam Kevin Rollins, convocado para substituir Michael Dell no comando da Dell, e John Sculley, cuja árdua missão foi entrar em cena no lugar de ninguém menos que Steve Jobs, na Apple. Nomes do primeiro time no mundo dos negócios nos Estados Unidos foram defenestrados com a mesma rapidez que a linha do lucro guinava para baixo. Charles Phillips, ex-capitão do Corpo de Fuzileiros Navais americano, no entanto, parece ter sido um dos eleitos para entrar no panteão dos sobreviventes.

No lugar do fundador da Oracle, Larry Ellison, há três anos, Phillips fez com que a participação de mercado da empresa crescesse 110% entre 2004 e 2005, segundo a empresa de pesquisas AMR Research. O lucro líquido da Oracle acompanhou a tendência, atingindo US\$ 765 milhões no trimestre encerrado em fevereiro, 42% a mais do que o mesmo período do ano anterior. "Ter sido um mariner ajudou na experiência estratégica para comandar uma empresa como a Oracle", afirmou Phillips à Dinheiro, do alto do seu 1,95 metro. "Com exceção das balas, é claro."

Phillips esteve no Brasil para participar do Oracle Open World Latin America 2007, encontro de desenvolvedores e empresas que vendem os softwares de gestão Oracle. Sua presença no País foi atraída pelo fato de a América Latina ser a região que mais cresceu dentro da empresa, numa taxa de 27% no último trimestre. O Brasil também é um dos países com maior número de desenvolvedores de programas Linux, a base dos produtos Oracle. Além disso, o mercado local de pequenas e médias empresas, a maior aposta para os próximos anos, é enorme. "A América Latina é exemplo de empreendedorismo", disse Phillips, 50 anos de idade. "Os empresários daqui são ousados."

Para atrair pequenos e médios empresários, que respondem por 65% de sua carteira de clientes, a empresa apresentou o Oracle Accelerate, criado especialmente para eles. O software tem ferramentas para fluxo de caixa e que prometem reduzir riscos de aplicações, entre outras ferramentas de gestão. Para alavancar suas vendas, oferecerá financiamento ou arrendamento. "Nos próximos dois ou três anos seremos líderes em aplicativos no Brasil", diz Luiz Meisler, presidente da Oracle para a América Latina. Para os analistas, a estratégia faz sentido: os países latino-americanos têm grandes mercados de pequenas e médias empresas que, no primeiro semestre de 2006, cresceram mais de 80% em relação ao mesmo período de 2005. "Os principais desenvolvedores de software de gestão vêm estudando abordagens próprias para atingir esse nicho", diz Fernando Aires, analista de mercado de software da consultoria IDC.

Na verdade, só o crescimento sustentável poderá permitir que Phillips se perpetue como sucessor de Ellison. O crescimento da Oracle em sua gestão foi baseado em aquisições: nos últimos três anos, a empresa gastou US\$ 24 bilhões em 30 empresas. A intenção era tentar diminuir a diferença de participação de mercado da SAP, sua principal concorrente. Mesmo abrindo o cofre, a Oracle é dona de 20% do mercado mundial, enquanto a SAP tem 42%. Numa dessas aquisições, a Oracle diz que antigos funcionários forneceram para a SAP arquivos baixados ilegalmente e o caso foi parar nos tribunais, há duas semanas. "Estamos no meio do processo", disse Phillips. "Não vamos comentar até ir aos tribunais." A SAP promete reagir, mas treino para guerra o comandante da Oracle tem.

US\$ 14,8 bilhões foi a receita da Oracle no ano passado.

Fonte: Istoé Dinheiro, a. 10, n. 497, p.34-35, 4 abr. 2007.