

Com US\$ 476 bilhões movimentados, 2007 bateu recorde no volume de fusões e aquisições em TI. Um impacto direto para os CIOs

Efeito CO

Gustavo Brigatto

EM PRIMEIRO DE FEVEREIRO, a proposta da Microsoft para compra o Yahoo! por cerca de US\$ 44,6 bilhões (valor inicial) trouxe à tona a antiga discussão sobre as conseqüências das grandes fusões e aquisições para os clientes corporativos. O ano de 2008 mal começou e já contabiliza uma lista extensa. Entram na conta, só para citar algumas, a compra da BEA pela Oracle por US\$ 8,4 bilhões; três aquisições da IBM (XIV, Aptsoft e NIT) sem valores divulgados; e US\$ 1 bilhão que a Sun pagou pela MySQL. Entender as movimentações do mercado é o primeiro passo para o CIO saber trabalhar para amenizar os efeitos da consolidação.

Apesar de não ser exatamente uma novidade, o número e o volume dos acordos fechados nos últimos quatro anos são surpreendentes (veja gráfico 2). Um levantamento realizado em 2007 pelo The 451 Group revela que as empresas de tecnologia gastaram US\$ 476 bilhões em 3.559 operações de fusões e aquisições, sendo 80 delas com valores acima de US\$ 1 bilhão. No ano anterior, foram investidos US\$ 455 bilhões em 4.015 negociações – em 73 dos casos, o montante superou US\$ 1 bilhão. "O grande impulsionador dos acordos no último ano foi a consolidação", afirma relatório do The 451 Group.

Consolidação

Dois fatores influenciaram este movimento: a polpuda geração de caixa de empresas maduras (a IBM, por exemplo, gera um fluxo livre de dinheiro de cerca de US\$ 1 bilhão todos os meses) e a demanda dos clientes de lidar com menos fornecedores. Além disto, nos contratos globais, a empresa que contrata quer o mesmo nível de serviço em todo lugar, pontua Luis Motta, sócio da KPMG.

Em 2008, mesmo que as previsões mais pessimistas sobre a crise da economia se tornem realidade, o cenário aponta para mais consolidações, principalmente no mercado de software, que tem sido o mais ativo neste processo nos últimos anos.

CONSOLIDADORAS

De acordo com a Forrester Research, quatro gigantes – IBM, Microsoft, Oracle e SAP – respondem por 35% das vendas de software para empresas e governos em todo o mundo. Em 2008, a participação deve chegar a 39%. Coincidência (ou não), elas são as empresas com o maior histórico de aquisições nos últimos três anos – acompanhadas de perto por Cisco e HP, do setor de hardware que têm caminhado cada vez mais rápido para a venda de software e serviços (veja gráfico 1).

O movimento é cíclico: quanto maior a área de atuação, mais mercados. Mais mercados, maiores

GRÁFICO 1

Maiores compradores nos últimos 5 anos

| Comprador | Total de 2007 | Total de 2006 | Total de 2005 |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|
| IBM | 11 | 17 | 16 |
| Microsoft | 15 | 19 | 13 |
| Oracle | 11 | 13 | 13 |
| Yahoo | 7 | 8 | 10 |
| EMC | 10 | 12 | 4 |
| Hewlett-Packard | 11 | 8 | 8 |
| Cisco Systems | 13 | 10 | 13 |
| Nuance Communications | 7 | 2 | - |
| Google | 15 | 11 | 6 |

Fonte: 451 M&A KnowledgeBase

receitas e, conseqüentemente, acionistas satisfeitos, com potencial para injetar mais dinheiro na companhia. Para que o ciclo não seja interrompido, novos mercados precisam ser explorados. Até porque, com o grande número de empresas procurando o mercado de capitais - só no Brasil foram 64 IPOs (sem 2007 - e uma integração cada vez maior entre regiões, é muito fácil procurar novos portos para a aplicação de recursos.

E o caso da SAP, que entrou no mercado de BI com a compra da Business Objects (BO). No balanço do último trimestre, a empresa projetou um crescimento entre 12% e 14% para sua área de software e serviços. Somando-se as vendas da companhia incorporada, menos as despesas de 180 milhões de euros (cerca de US\$ 266 milhões) com o processo de aquisição, as receitas devem crescer entre 24% e 27%.

Marco Bravo, diretor de software da IBM Brasil argumenta ainda que o movimento de consolidação é importante para a redução de custos de pesquisa e desenvolvimento. "Entre 15% e 20% da receita bruta está sendo investido em P&D nas pequenas empresas. A IBM investe entre 5% e 8%", comenta.

GRÁFICO 2

F&A em TI nos últimos 6 anos



PREVISÕES

Para Andrew Bartels e R "Ray" Wang, da Forrester, a era das grandes aquisições (SAP-BO, Oracle-BEA), com valores acima de US\$ 5 bilhões de empresas com mais de US\$ 1 bilhão de faturamento acabou por três motivos: com a perspectiva de crescimento do mercado mundial de software de 10%, em 2007, e 12% em 2008 - superior ao resto da economia - o crescimento por aquisições não é mais tão necessário como no período de 2002 a 2005; a crise do mercado de subprime elevou o custo do crédito; e o número de alvos potenciais para este tipo de transação caiu para cerca de 18 companhias.

Os especialistas não excluem a possibilidade de compra de uma grande empresa de software por uma empresa de hardware como Cisco, HP ou Sun, o que representaria a entrada de um novo concorrente no mercado e não um movimento de consolidação. Na avaliação da Forrester, a IBM deve se mover no caminho de pacotes de software, uma vez que Oracle e SAP estão entrando em seu mercado de middleware. A consultoria cita a compra da Cognos como um forte indicador desá tendência.

A Oracle deve se focar em tecnologias integradas que suportem as necessidades de mercados verticais, tanto com pacotes, quanto com aplicativos personalizados. A empresa deve fazer aquisições de médio porte nos setores de utilidades, serviços públicos e financeiros, além de telecom. Enquanto isso, a SAP deve continuar com seu programa de parceria com desenvolvedores para aumentar as capacidades do Netweaver, mas também deve fazer pequenas aquisições neste sentido. Os potenciais alvos estão na área de interfaces com usuários (UI), business process management (BPM), master data management (MDM) entre outros.

Já a Microsoft deverá, na avaliação da Forrester, procurar empresas com tecnologias relevantes ou produtos pontuais e evitar grandes aquisições, principalmente por conta de problemas regulatórios (o estudo foi feito antes da proposta pelo Yahoo!). Provedores de soluções de middleware, gerenciamento de informações pessoais (PIM) e especializadas em Web 2.0 são alvos potenciais.

No entanto, o ponto em comum entre as estratégias é o foco no middleware. Estas camadas de integração, que evoluíram para o modelo de SOA, parecem ser "a salvação da lavoura", o que irá permitir que uma empresa não monopolize o mercado. Assim, mesmo que quatro grandes companhias dominem mercados como CRM, ERP e BI, a expectativa é de que pequenos *players* também possam participar do jogo, desenvolvendo aplicativos para nichos de mercado (como na visão do livro *A Cauda Longa*, de Chris Anderson). De acordo com a Forrester, este mercado deve crescer acima da média do mercado de software em 2008 (veja gráfico 3).

E não é só- Diferente de outros momentos, as empresas estão vendo que não dá para ser hegemônicas e que é preciso apelar para a cooperação - cooperação entre competidores em busca de um objetivo comum. "É preciso conversar umas com as outras", destaca Pedro Bicudo, da TGT Consult. Alguns exemplos: há três anos, a Microsoft e a SAP anunciaram o Duet, plataforma que permite o acesso a informações do sistema de gestão dentro das ferramentas do Microsoft Office, iniciativa também anunciada pela IBM sob o codinome Atlantis, que coloca o ERP dentro do Lotus.

A Microsoft também tem se esforçado para conversar com a comunidade de código aberto por meio de acordos com

Transição tranquila

Dicas para os CIOs se prevenirem de crises decorrentes de fusões e aquisições de fornecedores

⇒ seja frio: analise o nível de atendimento e antecipe o contato com os executivos que respondem pela empresa comprada e pela compradora;

⇒ resgate os contratos e atente-se às cláusulas de continuidade. Verifique se existem garantias do ciclo de vida das ferramentas;

⇒ crie o costume de olhar a área de relações com investidores para saber informações estratégicas de seu fornecedor;

⇒ tenha em sua equipe alguém especializado em gestão de contratos ou crie um escritório para geri-los;

⇒ na hora de escolher o fornecedor, avalie a probabilidade de ele ser comprado;

⇒ caso o fornecedor esteja irredutível em algum ponto, deixe suas demandas registradas em ata.

Fonte: consultores entrevistados por InformationWeek Brasil

Novell, JBoss, LG, Samsung, Xandros, XenSource e Zend Technologies. E abriu as interface de programação de aplicativos (APIs) e os protocolos de comunicação de aplicativos de peso, como Windows Server 2008 e Office 2007.

NEGOCIANDO COM GIGANTES

Em parte devido à concorrência entre os grandes *players*, que terão ofertas cada vez mais semelhantes, os especialistas não acreditam em significativos aumentos de preço no valor do software. "Antes, os pedidos de sistemas eram: 'quero um projeto x'. Hoje, o argumento é 'tenho tanto para gastar'", pontua o professor e consultor da Trevisan, Olavo Furtado. "Se o preço for muito alto, ninguém vai comprar", completa.

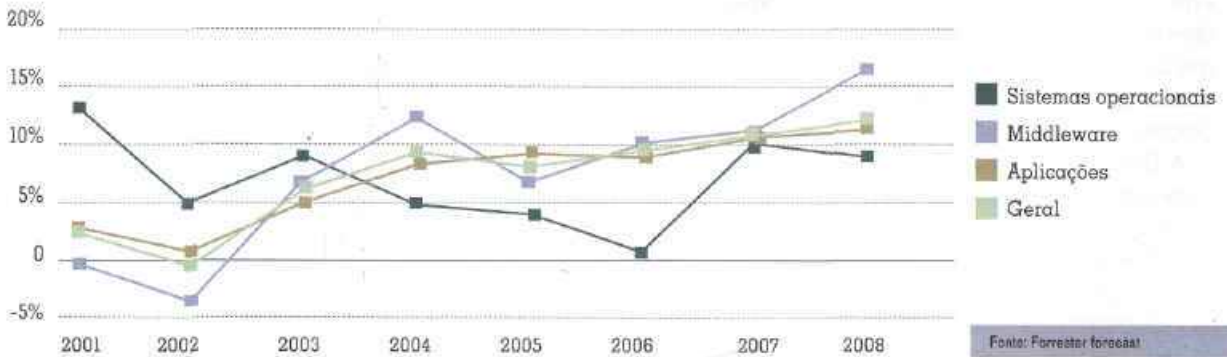
Bicudo, da TGT, faz outra observação: a negociação de preço depende da importância que uma determinada solução tem dentro do portfólio do desenvolvedor, o que daria às pequenas empresas melhores condições para negociar com os gigantes do mundo da tecnologia.

Mas, se os preços não devem ser tão impactados, como fica o relacionamento? "Quando você é cliente de uma empresa de menor porte, sua participação e importância dentro deste fornecedor é maior. Agora, somos muito pequenos para a Oracle", revela o CIO

GRÁFICO 3

Crescimento das receitas do mercado de software por categoria

Varição por percentual em relação ao ano anterior



de uma grande prestadora de serviços que tinha sistemas de ERP da JD Edwards, BI da Hyperion e SOA da BEA, todas empresas compradas pela companhia liderada por Larry Ellison.

O diretor recorda o relacionamento próximo que tinha nos eventos da JD Edwards, que reuniam oito mil pessoas e permitiam maior contato com os diretores da empresa. "Hoje vamos ao evento da Oracle, que reúne 50 mil pessoas, e não conhecemos ninguém. Temos de correr para, naqueles mesmos dois ou três dias, dar conta do que é JD Edwards, Hyperion e BEA", contrapõe. O CIO avalia, ainda, que não é bom ficar na mão de um fornecedor só.

Bicudo, da TGT, complementa. Para ele, a idéia do *one-stop-shop* é uma ilusão. "A empresa não está se defendendo de nada com isso, não há nenhuma garantia de que a negociação será melhor e ainda pode se pagar por muita coisa que não se usa", diz.

Se a consolidação é inevitável, Ana Rosa Rios, sócia da KPMG alerta: caso um fornecedor seja comprado por uma empresa maior, o CIO deve tomar a iniciativa de rever os contratos e conversar com a empresa comprada e com a compradora e avaliar o cenário, para ver se vale ou não a pena continuar com ele. Mais uma vez, o CIO precisa assumir uma postura proativa, voltada a negócios e à estratégia da empresa e do departamento para o futuro. **IWB**

Fusões e aquisições no Brasil

No País, o cenário de fusões e aquisições não foi muito diferente em 2007 se comparado a anos anteriores. Segundo a KPMG, desde o período da bolha não se viam tantas operações por aqui. A área de TI foi responsável por 55 dos 677 acordos deste tipo realizados no Brasil no ano passado. Em 2000, foram 57 negócios. Além disto, Luis Motta, da KPMG, destaca que hoje o movimento está sendo feito

de forma mais sustentada, com visão de médio e longo prazos – diferente do que ocorria na época da bolha.

E o cenário para 2008 não deve destoar. Nas projeções de Ruy Moura, diretor da Acquisitions Consultoria Empresarial, R\$ 650 milhões devem ser investidos em fusões e aquisições apenas resultantes de aberturas de capital no País. "O movimento de IPO deve durar ainda uns dois ou três anos", avalia.

Neste período, 15 empresas devem recorrer ao mercado de capitais.

Além disso, a profissionalização da gestão nas empresas de menor porte colocam-nas no alvo de grandes players. No radar, segundo avaliação da IDC, estariam a Totvs e a Datasul. "O mercado ainda está muito pulverizado e tem empresas com boas práticas corporativas. Ainda existem ativos por um bom tempo", finaliza Motta.



Confira a entrevista com Olavo Furtado, da Trevisan, em www.itweb.com.br/furtado