

mercado

CLÁUDIO FERREIRA

Darwin, SAP e o mercado

Em entrevista exclusiva à **TI INSIDE**, o novo presidente da SAP Brasil, Luís César Verdi, fala sobre a adaptação evolutiva da companhia alemã para sustentar os negócios da companhia no País em um momento de crise econômica mundial

FOTO: DIVULGAÇÃO



A lavancada pelo lançamento de uma das soluções carro-chefe de seu portfólio, o Business Suite 7, no evento SAP Fórum deste ano, a gigante alemã iniciou uma série de mudanças estratégicas em sua operação global com evidentes efeitos locais. Luís César Verdi oficializado na presidência da SAP Brasil no início de abril, depois que Alberto Ferreira deixou o cargo em janeiro último, concedeu entrevista exclusiva para à **TI Inside** na qual fala sobre as mudanças estratégicas para suportar os efeitos da crise e como a SAP pretende tirar dividendos dela. Quase que uma "evolução darwinista", como a empresa deixou claro na analogia feita no SAP Fórum.

TI Inside: O que muda ou mudou na gestão da SAP com o agravamento do cenário da crise econômica?

Luís César Verdi: A crise, de fato, mudou o desenho do mercado mundial. Principalmente com a mudança da taxa de câmbio, que é um elemento importante na composição do preço das soluções de TI. Para nós, aqui e na América Latina, é um cenário que pode se transformar em oportunidade.

TI Inside: Existe uma perspectiva de crescimento local e regional?

Verdi: Apesar do contexto adverso, não estamos com uma perspectiva ruim. Deve ser um bom ano. Vamos crescer no Brasil e na América Latina. As empresas buscam a otimização dos processos,

eliminando as redundâncias, independente da vertical em que atuam. Além disso, existem preocupações crescentes com gestão de risco e governança, por exemplo, que já estavam no radar, mas se tornaram fundamentais. Para responder a isso, concebemos uma série de soluções com software da SAP e implementação acelerada.

TI Inside: No recente SAP Fórum vocês enfatizaram a idéia da Tecnologia em Evolução, aproveitando os 200 anos de Darwin e sua teoria de evolução das espécies, mas como é feita essa ponte do gênio inglês com o mundo de TI?

Verdi: É possível fazer uma correlação com o mundo dos negócios, até porque a empresa precisa estar "adaptada ao seu meio". Assim, lançamos uma iniciativa global, muito ancorada no Business Suíte 7, que traz conceitos para administração do negócio a partir da vertente de sustentabilidade, agregando à execução do dia-a-dia uma estratégia bem-sucedida e necessária.

TI Inside: Foi explicitado que a companhia deseja reestruturar suas operações mundiais, inclusive no Brasil, para aumentar o foco em três setores estratégicos no mercado de grandes empresas. Eles seriam: serviços financeiros, varejo (incluindo logística) e serviços públicos, área que também engloba as verticais de saúde e educação. Por que esses setores?

Verdi: É uma estratégia global que está sendo implementada em toda a AL. Criamos verticais de negócios por geografia, por país, mas que também fazem parte de um comando latino-americano com desdobra mundiais. Pretendemos que o conhecimento flua entre as geografias e os países. Circulando experiências bem-sucedidas. Chamados essas três verticais de indústrias estratégicas, mas sem desprezar o resto.

Vamos intensificar o trabalho no mercado de finanças, no qual vemos oportunidades de crescimento acelerado para a SAP. Conquistamos recentemente projetos no Banese (Banco do Estado de Sergipe) e no Banco Fator. Já no setor público, os

agentes econômicos esperam ações dos governos para revigorar a economia. E o que veremos é um aumento das grandes obras de infra-estrutura, que devem ser acompanhadas por investimento em TI. Enquanto o varejo, que engloba comércio, logística e distribuição, é um setor que tem buscado otimização de seus processos.

TI Inside: A empresa anunciou que deseja focar em grandes clientes, é um paradoxo ou mesmo um retrocesso na estratégia de descida para o segmento das PMEs enfatizada nos últimos anos? Como fica o atendimento a esse segmento?

Verdi: Não vejo como um paradoxo, temos estruturas diferenciadas e dedicadas aos grandes clientes e também na relação com o canal, é uma forma de multiplicar os esforços. Queremos aumentar a capilaridade junto as pequenas e médias empresas e buscamos dar mais um passo para ampliar essa atividade, seja no treinamento como no fortalecimento do canal. Avaliamos a possibilidade de ter um distribuidor, mas não temos nada definido.

TOTALMENTE SOA

Entre os grandes apelos do Business Suite 7 está o fato dele ser 100% concebido e desenhado em cima de SOA e, segundo a empresa, ser uma opção mais flexível e de menor custo em tempos de crise. Ao todo, são mais de 150 novas funcionalidades, atendendo de aplicações genéricas como CRM (Customer Relationship Management) e SCM (Supply Chain Management) a ferramentas específicas para setores verticais da indústria.

"É a primeira plataforma integrada com esse caráter de ser totalmente SOA. Os investimentos realizados no desenvolvimento do produto serão importantes como mola propulsora para nós neste ano", garante Verdi. Na América Latina, existem 7,6 mil usando a versão anterior da suíte e a meta é garantir a melhor migração da base instalada para o BS7.

TI Inside: O cenário local traz diferenças na absorção dos problemas decorrentes da crise em comparação com o resto do mundo, existe um sabor brasileiro na estratégia da SAP colocada em prática aqui?

Verdi: Com certeza. Tudo o que o país tem feito na área de biocombustíveis chama a atenção, e nós temos ampliado a nossa equipe para trabalhar no agronegócio, para nos aproximar ainda mais do setor. A ASUG (Associação de Usuários SAP) promoveu recentemente um evento específico para a área. Temos muitas usinas e também muitos produtores de soja e de outras commodities agrícolas. Garantimos uma conexão forte com o setor e queremos botar mais gente na linha de frente.

TI Inside: O cliente mudou, está mais exigente por conta do cenário econômico?

Verdi: As empresas examinam ainda mais os seus investimentos e buscam maior precisão no ROÍ, que se tornou ainda mais relevante. Isso cria para os fornecedores uma pressão adicional, queremos compreender aonde o cliente se encontra em termos tecnológicos e o impacto das nossas soluções. Iniciamos uma prática, ainda em 2005, que é a do Grupo de Engenharia de Valor, com profissionais que trouxemos de consultorias, gente que consegue analisar a fundo as corporações. E vamos evoluir ainda mais nessa oferta.

TI Inside: Existe uma certa estagnação do mercado quando falamos em ERP?

Verdi: O mundo de soluções de ERP é importante e tem duas vertentes, fazer com que a coisa aconteça, que é o mundo da transação, mas também a riqueza de informações que podem gerar análises desse conteúdo para consumo gerencial. Algo que pode ser conseguido com ferramentas de BI, e temos um portfólio muito forte, principalmente depois da aquisição da BO. Dentro de um conjunto que chamamos de Business User, que atende ao usuário diretivo das empresas.

"Vamos intensificar o trabalho no mercado de finanças, no qual vemos oportunidades de crescimento acelerado para a SAR Já no setor público, os agentes econômicos esperam ações dos governos para revigorar a economia. E o que veremos é um aumento das grandes obras de infra-estrutura, que devem ser acompanhadas por investimento em TI"

LUÍS CÉSAR VERDI,
DA SAP