

Unisys volta à disputa por sistemas essenciais para grandes clientes

Gustavo Brigatto

Companhia americana passou três anos reestruturando negócios no mundo

Depois de três anos recolhida, equacionando questões financeiras e de posicionamento de mercado, a Unisys, companhia americana de serviços de tecnologia da informação (TI), está de volta e disposta a lutar por participação de mercado. "Estamos mais preparados do que nunca para competir", diz o presidente da companhia no Brasil, Paulo César Bonucci.

Em entrevista ao Valor, Bonucci diz que pretende firmar a companhia no Brasil com ofertas de equipamentos e softwares que fazem os sistemas de grandes empresas e governos funcionar sem parar, os chamados sistemas de missão crítica. "Imagine o problema para um banco quando um caixa eletrônico sai do ar, ou se as contas correntes não puderem ser movimentadas. Permitir que isso funcione o tempo todo faz parte da nossa oferta", diz.

Conhecida pela fabricação de computadores de grande porte - os mainframes - e pela prestação de serviços a bancos e governos, a Unisys se manteve fora dos holofotes desde 2008. Nesses três anos, a companhia passou por uma extensa reestruturação, para eliminar as perdas decorrentes, principalmente, de custos elevados, um extenso portfólio e falta de foco. Era preciso estancar os prejuízos iniciados em 2005.

Liderado pelo americano Edward Coleman - com experiência nesse tipo de empreitada -, o processo resultou no corte de US\$ 400 milhões em despesas, na redução de 7 mil postos de trabalho e na venda de negócios, como o de máquinas de processamento de cheques.

Para colocar a casa em ordem, Coleman precisou de pouco mais de 18 meses. No fim do ano fiscal 2009, a Unisys voltou à rentabilidade, com lucro de US\$ 189 milhões e, em 2010, outro resultado positivo: US\$ 236 milhões.

Em meio à recuperação, a companhia foi bastante afetada pela crise econômica. Como resultado desses dois eventos, perdeu quase US\$ 2 bilhões de faturamento, passando de US\$ 5,7 bilhões em 2005 para US\$ 4 bilhões em 2010. A queda nos negócios e as dúvidas geradas pela reestruturação alimentaram rumores sobre o futuro da companhia. Um deles era de que a operação na América Latina seria vendida para uma companhia local.

O executivo garante que essa unidade nunca foi colocada à venda. "Quando se trata de uma companhia de capital aberto é normal que esse tipo de assunto surja", diz Bonucci, que também comanda os negócios na região. A América Latina sempre deu bons resultados para a empresa."

No ano fiscal 2010, a região representou 12% dos negócios da Unisys em todo o mundo. O Brasil responde por 60% do total da região (cerca de US\$ 290 milhões). A operação no país conta com 2 mil funcionários e presença em 15 cidades. Os principais clientes são os setores de governo, finanças e telecomunicações.

Dentro dos muros da Unisys, Bonucci tentava manter clientes e funcionários atualizados sobre os desdobramentos da reestruturação. "Eu fazia reuniões e cafés da manhã constantemente. Até virei blogueiro", conta o executivo.

Há oito anos na Unisys, seis deles como presidente, Bonucci avalia que a reorganização fez com que a companhia reduzisse a complexidade de sua estrutura, o número de ofertas e serviços oferecidos aos clientes. Mais "leve", a companhia decidiu atuar no nicho de sistemas de missão crítica.

Para sustentar esse objetivo, o executivo destaca os investimentos que poderão ser feitos em áreas de centros de dados, desenvolvimento de software, terceirização de TI e segurança.

Os segmentos de interesse da Unisys são praticamente os mesmos que têm recebido atenção de concorrentes como IBM e Hewlett-Packard (HP). Bonucci explica que há uma diferença entre as formas de atuar dessas companhia e da Unisys.

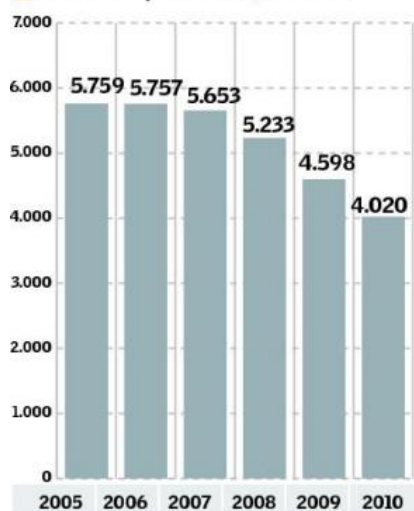
De acordo com o executivo, enquanto IBM e HP investem para ampliar suas ofertas de equipamentos e software, para se tornarem provedores únicos de tecnologia, a Unisys não quer se desviar das áreas em que julga ter pleno domínio: "Não queremos vender todas as partes de um projeto. Vamos atuar mais como integradores dos produtos que não estão contemplados na estratégia geral."

Bonucci diz acreditar que as principais oportunidades para a empresa no Brasil estão relacionadas à infraestrutura necessária para a realização da Copa do Mundo e da Olimpíada. O executivo também destaca o projeto de identificação digital dos cidadãos, que vem sendo desenvolvidos pelo governo federal, o Registro de Identificação Civil (RIC).

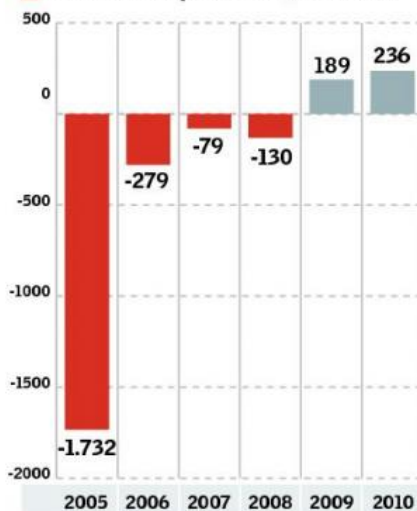
Recuperação

Unisys reverteu quatro anos de prejuízo

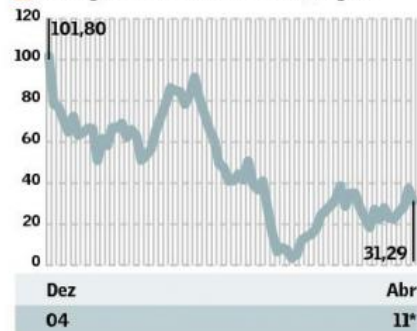
■ Receita líquida - US\$ milhões



■ Resultado líquido - US\$ milhões



■ Cotação mês a mês - US\$/ação



■ Variação no período - %

Dia (18/04)	-1,76
No mês**	0,22
No ano**	20,86
12 meses**	-14,51

Fonte: Economática. Elaboração: Valor Data. * Em 18/04/11 ** Até 18/04/11

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 19 abr. 2011, Empresas, p. B1.