

## **Acabaram as fusões no mercado de ERP?**

Dagoberto Hajjar e Ruy Moura\*

Resposta fácil: está longe de acabar.

O mercado brasileiro de ERP está sinalizando, de maneira forte, movimentos entre os players em todas as três camadas de mercado, small, middle e corporativo. Até o final de 2009 poderemos ter mudanças surpreendentes da base ao topo da pirâmide – uma verdadeira dança das cadeiras.

O motivo é um movimento inexorável de consolidação típico do amadurecimento de mercado e catalisado pela crise econômica. Nossa curiosidade e espanto decorrem do fato de ser o primeiro segmento de TI a entrar na rota de amadurecimento de mercado. O mercado que era altamente pulverizado conta, agora, com grandes “players” como a Totvs, com 39% de mercado segundo a FGV, SAP com 23% e Oracle com 18%. Estas 3 empresas totalizam 80% do mercado. A Totvs é a nona maior empresa de ERP do mundo.

A crise financeira internacional reduziu, de maneira significativa, o crédito com aumento das garantias e exigências, levando a um desaquecimento da economia em todos os segmentos. As empresas tiveram que buscar maior eficiência e controle e redução de custos para serem mais competitivas, e ao mesmo tempo, maiores exigências de segurança, confiabilidade e fidelização.

O “IDC Predictions 2009” destaca que o crescimento dos gastos com TI em países emergentes sofrerá efeitos da crise, mas ainda se manterá três vezes maior que a média do mercado mundial. Previsão semelhante é feita ao segmento de pequenas e médias empresas (SMBs), que desacelerará menos que a média de mercado e deverá representar um crescimento 1,4 vezes acima da média do mercado geral. Segundo o relatório, este comportamento das SMB é explicado pelo fato da compra ser feita, geralmente, em caso de absoluta necessidade e pelo fato de que estas empresas não apresentam saldos remanescentes de projetos anteriores de TI a pagar. No estudo intitulado “Worldwide SMB 2009 Top 10 Predictions” o IDC destaca que as pequenas e médias empresas latino-americanas têm mostrado notável resiliência aos efeitos da recessão mundial, com crescimento de dois dígitos nos gastos com TI em 2008 (10,0%).

Estes fatos tornam o mercado de venda de ERP um local atrativo para investimentos e novamente a consolidação setorial tomará velocidade. Deveremos assistir a um interessante movimento de novas fusões e aquisições nas três camadas deste mercado. Fusões entre as grandes empresas do segmento por conta do acirramento da concorrência, incluindo as multinacionais que atuam aqui, como também das empresas brasileiras de TI de grande porte que estavam se preparando para a abertura de capital e que por ora adiaram os planos. Fusões entre as empresas de porte médio, algumas inclusive já divulgaram pela imprensa no início do ano, suas estratégias de aquisições, seja para comprar market-share seja ampliação da oferta para todas verticais. E, por final, fusões na base da pirâmide. As micro e pequenas empresas também serão afetadas por conta do processo que irá refletir junto a todos os integrantes do ecossistema de TI.

A briga vai ser mais intensa, mas com grandes oportunidades. Briga intensa em relação à concorrência dos grandes competindo ferrenhamente no seu nicho de SMB, usando a tecnologia e SaaS para gerar produtos “especializados” e com preços cada vez mais agressivos. Oportunidades pela conquista de novos clientes que estarão migrando dos grandes integradores de TI, buscando redução de custos e pela demanda gerada por nichos como SPED - Sistema Público de Escrituração Digital e nota fiscal eletrônica (NF-e). As empresas menores de ERP ganharam, nos últimos anos, conhecimentos para oferecer produtos e serviços de qualidade, competindo com as empresas maiores.

SaaS será uma importante tendência para os próximos anos. SaaS é uma bela evolução tecnológica tirando a complexidade da instalação e manutenção do produto. SaaS é, também, uma excelente

forma de negociação com grandes vantagens financeiras para o cliente permitindo que a compra esteja ajustada ao fluxo de caixa e que seja encarada como despesa.

Mas, mais importante do que isto, SaaS transforma o produto em infra-estrutura de TI. É como apertar um simples interruptor e acender a luz, ou como ligar um notebook wireless e estar conectado na Internet. O usuário não precisa se preocupar como a energia foi gerada ou como as ondas de Internet trafegam no ar. O cliente passará a simplesmente usar a tecnologia e os produtos SaaS sem se preocupar como eles funcionam e quem os gerencia. E entre os vetores que contribuirão de forma decisiva para quebrar paradigmas históricos de desconfiança para sua aceitação estão à disseminação compulsória e gradativa da NF eletrônica e do SPED.

Com isto o cliente terá tempo para olhar para o que realmente importa: o seu negócio. Ele poderá utilizar a tecnologia para aumentar suas vendas e sua lucratividade, aumentar a qualidade de seus produtos e diminuir o tempo de resposta ao mercado. Finalmente ele poderá utilizar a tecnologia de “maneira inteligente” e ganhar diferencial competitivo. SaaS não é uma questão de tecnologia. É uma questão de diferencial competitivo para os negócios. E com a crise econômica batendo na nossa porta, SaaS passa a ser um critério de sobrevivência.

A comprovação das mudanças surge nos excelentes resultados das empresas de ERP e, em especial, da Totvs que no primeiro trimestre de 2009 atingiu um novo recorde de EBITDA (26,2%) e um crescimento de 54,3% sobre o mesmo trimestre do ano anterior. A Totvs atingiu, também, recorde de clientes atendidos contabilizando mais de 23.300 clientes ativos.

Como resultado de todas essas variáveis interagindo simultaneamente, provavelmente assistiremos um grande movimento de consolidação, não só entre as do topo da pirâmide, como também possibilitando que outras também se tornem consolidadoras. Algumas empresas de faturamento de R\$ 50 milhões alcancem 100 milhões e, por sua vez, as de pequeno porte, de R\$ 5 milhões venham se consolidarem para um novo patamar superior a R\$ 10/15 milhões.

(\*) Dagoberto Hajjar ([dagoberto.hajjar@growbiz.com.br](mailto:dagoberto.hajjar@growbiz.com.br)) trabalhou 10 anos no Citibank em diversas funções de tecnologia e de negócios, 2 anos no Banco ABN-AMRO, e, 9 anos na Microsoft exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia. Atualmente é Diretor da GrowBiz – empresa de planejamento e ações para empresas que querem crescer.

Ruy Moura Possui mais de 27 anos de experiência empresarial, dos quais 12 anos atuando como consultor em planejamento estratégico, engenharia financeira, operações de fusões & aquisições. Foi também diretor de diversas empresas nacionais e multinacionais nas áreas de comércio exterior, infra-estrutura, energia e tecnologia da informação. Anteriormente, trabalhou no governo federal, em diversos cargos de direção e assessoramento na área econômica. Administrador com Pós-graduação em Engenharia Econômica pela Universidade do DF - Brasília. Atualmente, é Diretor da Acquisitions Consultoria Empresarial Ltda. ([ruy.moura@acquisitions.com.br](mailto:ruy.moura@acquisitions.com.br))