

Tecnologia brasileira nos EUA

Companhias nacionais mudam a estratégia para entrar no mercado americano e passam a comprar empresas

Renato Cruz

Empresas brasileiras de tecnologia vão às compras nos Estados Unidos, aproveitando o câmbio favorável e o barateamento dos ativos naquele país, trazido pela desaceleração da economia americana. Esses investimentos marcam uma mudança na estratégia das companhias brasileiras, que, com as aquisições, buscam garantir sua presença nos Estados Unidos, maior mercado de tecnologia da informação do mundo, com uma carteira inicial de clientes e com conhecimento da cultura local de negócios.

Na segunda-feira, Miguel Abuhab, fundador da Datasul, anunciou a compra da Agnetrics, que fornece software para redes de varejo, por US\$ 50 milhões. Em julho, a Bematech, que fornece sistemas de automação comercial, adquiriu a Logic Controls, numa operação que pode chegar a US\$ 22 milhões. Em maio, a ThinkInternational, companhia americana de serviços de tecnologia da informação, foi comprada pela brasileira BRQ, por um valor não revelado.

As empresas adquiridas são pequenas. "As aquisições fazem parte da estratégia de crescimento da Bematech", explicou Marcelo Coppla, diretor de assuntos corporativos da com-

panhia, em entrevista por telefone a partir dos EUA, onde trabalhava na integração da empresa adquirida à subsidiária americana da Bematech. "Compramos sete empresas em dois anos."

Coppla apontou alguns fatores que levaram à aquisição da Logic Controls. "Ela tem um domínio tecnológico dos produtos que desenvolve, com mais de 20 patentes nos EUA", explicou o diretor da Bematech. "Sua linha de produtos é complementar à nossa." Além disso, a Logic Controls desenvolveu uma cadeia de suprimentos forte na China, durante 25 anos de atuação.

No ano passado, a Logic Controls faturou US\$ 10 milhões, mais de 10 vezes o faturamento da subsidiária americana da Bematech. "Estávamos iniciando nos EUA", disse Coppla. A Logic Controls tem 44 funcionários, sendo oito na China. A Bematech International, empresa responsável pela aquisição, localizada em Cincinnati, Ohio, tem nove funcionários.

O dólar fraco ajuda nas aquisições. "O câmbio não foi o grande motivador, mas criou uma janela de oportunidade", explicou Coppla. A crise americana reduziu o crescimento do mercado de tecnologia, mas isso não parece representar uma preocupação para os brasilei-



VALERIA GONÇALVES/AE-7/4/2008

PLANOS - Spring Wireless estuda aquisições e quer abrir o capital na bolsa americana Nasdaq, diz Condé

ros que fazem negócio por lá.

"Conversando com as pessoas que vivem aqui, dá para sentir a crise", explicou o executivo. Ele acrescentou, no entanto, que existe uma tendência de as empresas investirem em tecnologia para cortar custos, o que beneficia empresas como a Bematech.

A BRQ negociou durante um ano antes de fechar a compra

da americana ThinkInternational. "O mercado americano de TI movimenta quase US\$ 450 bilhões ao ano, e o brasileiro cerca de US\$ 22 bilhões", disse Benjamin Quadros, presidente da BRQ, que planeja crescer como exportadora de software e serviços de tecnologia. "Agora, estamos perto do mercado comprador."

Quadros explicou que a aqui-

sição é uma estratégia melhor que a criação de um escritório próprio. "Existe uma barreira que dificulta passar uma imagem de credibilidade e entender a cultura do cliente." ABRQ comprou 80% da companhia americana, que faturou US\$ 8 milhões em 2007. No mesmo período, a BRQ faturou US\$ 100 milhões.

"Conseguimos musculatura

para competir com os indianos no mercado americano", disse Quadros. A empresa tem 50 funcionários nos EUA e 2 mil no Brasil. Em outubro de 2007, a BRQ recebeu um investimento de R\$ 56 milhões do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), como forma de financiar a expansão internacional.

NASDAQ

Marcelo Condé, presidente da Spring Wireless, afirmou que a empresa brasileira avalia aquisições, mas que nenhuma delas está próxima de ser concluída. Na segunda-feira, a empresa inaugura um escritório com 12 funcionários em Seattle. "A situação macroeconômica torna interessante criar um time local", apontou Condé. "Já existe diferença de salários entre um executivo no Brasil e nos EUA." A Spring Wireless já planeja até abrir o capital na bolsa americana Nasdaq. ●