

**DATA** - 24/07/2008

**MÍDIA** - Portal Baguete

**TEMA** - “Totvs e Datasul: barreira no SMB”

**ENTREVISTADO** - Fabio Matsui

### **Totvs e Datasul: barreira no SMB**

24/07/2008 16:55 - Gláucia Civa

A fusão de Totvs e Datasul movimentou o mercado de TI esta semana, gerando um novo player da área de ERP cujo faturamento somado no ano passado chegou a R\$ 712 milhões.

Porém, o que é uma bela notícia para os envolvidos na transação, pode se traduzir em dor de cabeça para gigantes como Oracle e SAP.

É a opinião de Fábio Matsui, sócio da Cypress, assessoria financeira especializada em processos de fusões, aquisições e abertura de capital. “Antes da fusão, a Oracle era a segunda maior de ERP da América Latina, atrás apenas da SAP. Agora, a Totvs/Datasul tomou este lugar, com 17,1% de market share, baixando a empresa para a terceira posição”, destaca o especialista.

Isso sem falar que a junção criou o maior player de software de gestão do Brasil, com 38,1% de participação de mercado, e o nono de todo o mundo.

Além disso, explica o especialista, a união das companhias funcionará como uma barreira defensiva contra as investidas de SAP, Oracle e companhia no mercado SMB.

“Inicialmente, estas companhias focavam o segmento de grandes corporações, com implantações iniciando a partir de US\$ 10 milhões, por exemplo. Depois, aos poucos foram entrando na área de PMEs, com iniciativas como o SAP Business One”, ressalta Matsui. “Porém, agora há um concorrente muito forte, já que a Totvs atendia a pequenas empresas e a Datasul, a médias e grandes. O portfólio deles está completo para atender a todos os portes de clientes”, complementa.

Por falar em portfólio completo, com a compra da Datasul a Totvs agrega diversas soluções destinadas a nichos específicos, como os de agroindústria, eletro-eletrônicos, financial services, metal-mecânico, plásticos e borrachas, químico e petroquímico, de saúde e têxtil.

Com isso, alguns softwares ou módulos deverão ser descontinuados, acredita Matsui, mas nada que reduza a oferta. Pelo contrário: “a tendência é que o grupo faça novas compras, visando a complementar ainda mais sua gama de produtos”, afirma ele.

Alguns outros dados também explicam a força da empresa criada pela fusão: entre março de 2007 e março de 2008, por exemplo, a soma das receitas das duas companhias chega a R\$ 780 milhões, enquanto o Ebtida fica em mais de R\$ 155 milhões e a margem, em 22%.

Já em canais de distribuição, somam-se 270, enquanto o número de colaboradores passa de nove mil e o de clientes fica acima dos 21 mil. Sem falar no montante em caixa resultante da união: R\$ 230 milhões, conforme informado em call conference realizado pelas lideranças de Totvs e Datasul nesta quinta-feira, 24.