

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Maurício Renner - mauricio@baguete.com.br - Twitter: @baguete - com a colaboração de Gláucia Civa e Guilherme Neves

DECIDA MELHOR
Qualidata
Pesquisas que mostram a verdade.
WWW.QUALIDATA.ORG

Jornal do Comércio
O jornal de economia e negócios do RS.
Faça sua assinatura:
0800-051-0133

UM, DOIS, TRÊS

Difícil comprar

Três perguntas e respostas para Federico Tagliani, presidente do grupo ASSA no Brasil



1 - Como estão os planos de compras da ASSA no Brasil?
Federico Tagliani - Recebemos um aporte de capital de US\$ 20 milhões em abril de 2010 e desde então iniciamos a busca de companhias no Brasil. Mas está difícil. Foram três tentativas, todas sem sucesso. As candidatas se encaixavam no perfil pretendido, mas as compras foram barradas pelo nosso jurídico devido ao regime de contratação de profissionais, que acaba constituindo um empecilho. PJs, cooperativados e CLT Flex: tudo isso é uma bomba relógio em termos de

contingências jurídicas.
2 - Que tipo de empresas vocês buscam?
Tagliani - A intenção é comprar uma empresa atuante na área de SAP com especialização em alguma indústria, alta proficiência em alguma das linhas de produto ou forte presença regional em mercados como Porto Alegre ou Belo Horizonte. Além disso, a companhia se interessa por desenvolvedoras de aplicações voltadas aos processos de negócio da área financeira. Queremos empresas médias, com faturamento entre R\$ 25 milhões e R\$ 40

milhões. A nossa estratégia agora é perguntar primeiro sobre a situação trabalhista.
3 - Como estão os resultados da empresa?
Tagliani - O Grupo ASSA fechou 2010 com um faturamento de US\$ 62 milhões, alta de 22% frente aos resultados do ano anterior. Para 2011, a meta é chegar a R\$ 84 milhões. Os resultados estão alinhados com nossa meta de chegar a 2014 com receita de US\$ 200 milhões. Nossa meta é realizar um IPO em 2015. Atendemos 40 mil usuários na América Latina, Europa e Estados Unidos.

AGENDA

9/4 - FLISol 2011

O evento conta com palestras técnicas sobre tendências tecnológicas e empreendedorismo com software livre - no Sindban- cários (General Câmara, 424). Das 13h15min às 18h30min. Progra- mação: <http://bit.ly/h5Pw0M>.

14/4 - Fórum SAP Business One

Evento do ITS Group sobre o ERP para pequenas e médias da SAP. No SAP Labs na Unisinos, em São Leopoldo. Das 8h30min às 12h. Contato: marketing@itsgroup.com.br.

MERCADO DE TRABALHO

Grupo RBS - Analista de Sistemas Sênior. Mínimo três anos de experiência em CRM PeopleSoft. CVs: manuela.martins@gruporbbs.com.br
Uni5 - Desenvolvedor Java. Mínimo dois anos de experiência com linguagem Java (J2SE/J2EE), desenvolvimento de aplicações multi-tier, conhecimento em frameworks J2EE de merca- do. Básico em banco de dados Oracle, SQL Server. CVs com pretensão salarial: rh@uni5.com.

7 anos

» EMPRESAS & NEGÓCIOS. TODA SEGUNDA, NO SEU JORNAL DO COMÉRCIO.

Ligue e assine 0800.051.0133

Tyson, pioneira em ERP

A Tyson do Brasil, braço nacional da gigante Tyson Foods, com faturamento de US\$ 28,4 bilhões em 2010, realizou um projeto pioneiro no setor avícola brasileiro. Desde maio do ano passado, as três unidades da empresa no País, duas em Santa Catarina e uma no Paraná, usam o ERP da SAP para gerir toda a produção, desde o chocar dos ovos, passando pelo engorde das aves até o abate e o embarque para o destino final. O projeto teve consultoria da gaúcha ITS Group e garante diferencial em um mercado cada vez mais interessado em rastrear a origem dos produtos. (Saiba mais: <http://bit.ly/fjWOp2>).

Linx compra CustomBS

O Grupo Linx, sediado em São Paulo, anunciou a compra da gaúcha CustomBS, especializada em soluções para o varejo. O diretor da CustomBS, Luís Gustavo Masiero, assumirá a direção da nova filial, que tem 50 clientes, incluindo nomes como Lojas Lebes, Ughini e Obino. A Linx é uma compradora em série: desde 2008, foram oito aquisições, incluindo a também gaúcha CNP, companhia de software para concessionárias de veículos de Montenegro. As aquisições ajudaram a expandir os ramos de negócio para além do setor de vestiário e também engordaram o faturamento, que deve chegar a R\$ 200 milhões em 2011.

SOCIAL

Patricia Longhi, sócia-diretora da gaúcha 2DAY, durante uma apresentação da empresa em Curitiba



» Raíinha Bastos
Gaúcho foi apontado pelo New York Times como o twiteiro mais influente do mundo. Influência não é seguidores, mas a repercussão dos tweets. Deu entrevista para a Wired: <http://bit.ly/fjNui>.

» PJs
Endêmica nas médias empresas de TI, a figura do PJ pode representar um entrave para fusões. O setor precisa de consolidação, mas os compradores fogem das contingências.



Mobilidade sob controle

O Aleste Group lança uma solução para monitoramento de dispositivos móveis inteligentes: celulares, PDAs e smartphones. Com as funções oferecidas é possível gerenciar estes equipamentos, aumentando seus benefícios e a segurança, permitindo maior economia. Conheça o Dia@-Mobile. Solicite um teste em sua empresa.

- Fácil localização física através de GPS.
- Informação instantânea de hardware e software dos smartphones.
- Informação dos softwares utilizados, ligações, e-mails e SMS.
- Remoção de dados em caso de roubo.
- Redução do tempo de gerenciamento dos smartphones.

ALESTE GROUP

www.aleste.com

Linx compra CustomBS

O Grupo Linx, sediado em São Paulo, anunciou a compra da gaúcha CustomBS, especializada em soluções para o varejo. O diretor da CustomBS, Luís Gustavo Masiero, assumirá a direção da nova filial, que tem 50 clientes, incluindo nomes como Lojas Lebes, Ughini e Obino. A Linx é uma compradora em série: desde 2008, foram oito aquisições, incluindo a também gaúcha CNP, companhia de software para concessionárias de veículos de Montenegro. As aquisições ajudaram a expandir os ramos de negócio para além do setor de vestiário e também engordaram o faturamento, que deve chegar a R\$ 200 milhões em 2011.