

A Elucid ganha mercado com soluções completas

“S e você conhece o inimigo e conhece a si mesmo, não precisa temer o resultado de cem batalhas.” Conforme essa máxima do general chinês Sun Tzu, Michael Wimert, presidente da Elucid, antecipou que o principal produto da empresa, um ERP completo para companhias de energia, perderia espaço para os pacotes globais. Ao mesmo tempo, percebeu que mercados como integração e consultoria são uma arena selvagem quando disputados por ofertas mais comuns. Em vez de uma simples guinada para a oferta de serviços, Michael viu que a capacidade de desenvolvimento (que embute muito conhecimento do negócio) era o grande diferencial. Atualmente, a Elucid provê plugins, com funções específicas para a vertical de negócios, nas plataformas SAP e Oracle, e aplicações especializadas.

Além da iTerna, de produção de software, a Elucid mantém duas outras divisões: a Elucid Consulting, de implementação de ERP e outras aplicações de terceiros; e a Elucid IT Services, de gestão de infraestrutura. “Continuamos desenvolvedores. A iTerna representa hoje cerca de 80% do resultado. A consultoria é importante para clientes que demandam alta especialização (no segmento de negócio) e a área de TI dá suporte à prestação dos serviços, com segurança de cumprimento dos SLAs (acordos de nível de serviço). Como dominamos integralmente o ciclo, temos como ponderar onde podemos praticar margens maiores ou menores”, revela Michael. A estratégia de combinar ofertas genéricas – como implementação de ERP e gerenciamento de infraestrutura – a produtos de valor diferenciado garantiu

à Elucid o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje pelo terceiro ano consecutivo.

Embora desenvolva negócios em outros segmentos, as companhias de energia elétrica predominam na carteira de clientes da Elucid. “É um setor fechado, complexo, com regulação séria e muito seletivo em relação aos fornecedores, que mantém ano a ano seus investimentos em tecnologia”, diz Michael.

“Temos como regra não trabalhar com commodities com baixa margem. Nosso negócio é a oferta de soluções de missão crítica, com serviço diferenciado e mais rentabilidade”, define o presidente da Elucid. Nesse contexto, Michael explica que as atividades técnicas – como implementação e suporte a servidores, banco de dados, rede e outros elementos de TI –, assim como a consultoria de sistemas, colocam a Elucid em condições de cumprir o papel de provedor líder nos projetos. “A capacidade de BPO (terceirização de processos de negócios) e BTO (otimização de tecnologia de negócios) é o diferencial da Elucid. Nossos interlocutores são os CIOs, mas também os diretores das áreas comercial e de relacionamento com os reguladores”, menciona. “O cliente não se interessa por quanto vendemos de licença de software, de horas de consultoria ou de serviço técnico. Entregamos uma solução completa, com hardware, links, manutenção de aplicativos, etc. Tudo isso com uma tarifa que chega a centavos, por posto de trabalho. Apresentamos um TCO (custo total de propriedade) muito competitivo e fechamos contratos de longo prazo, entre dois e cinco anos”, esclarece.

Junto ao apelo de integração inerente ao sistema

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro liq. p/ func. (US\$ mil)
GRANDE	ELUCID	1.502,60	5,35	21,96	1,73	2,46	39,88

*Michael Wimert, presidente:
"Nosso negócio é a oferta de soluções de
missão crítica, com serviço diferenciado
e mais rentabilidade."*

corporativo, sem os desgastes e riscos de desenvolvimento, Michael enfatiza que não vê concorrentes habilitados a atender todo o ciclo dos processos. "Em uma revisão tarifária (em que a precisão das planilhas de custo determina a decisão do regulador), trabalhamos com o peão em campo, o levantamento dos dados, a consultoria, os relatórios para a Aneel e com toda a infraestrutura tecnológica, tudo isso em uma oferta única", exemplifica.

Até o terceiro trimestre de 2010, a Elucid tinha obtido 35% de crescimento de receita. No mesmo período, o EBTIDA aumentou 65% e o lucro líquido 70%. "A regra do jogo é superutilização. Em todas as linhas de negócios, temos profissionais seniores. Com um bom escalonamento dessa vantagem, acentuamos nosso diferencial e entramos nos projetos mais rentáveis", diz.

Atualmente com 390 funcionários, a projeção de receita para 2010 é próxima a R\$ 200 milhões (foram R\$ 155 milhões até outubro).

A área de serviços de TI, na maioria dos casos, funciona como suporte a projetos mais amplos, embora requeira investimentos constantes em ativos e certificações. "É uma atividade com margem líquida baixa e muita concorrência de preços. Mas garanto que tudo será feito conforme os SLAs e com qualidade. E em grandes editais, deixamos de depender da inclusão de um parceiro de infraestrutura, o que agiliza os negócios", explica. Ele enfatiza que, com a contratação da Elucid como provedor prime, o cliente abre os projetos a outros fornecedores, mantendo um único ponto de controle.



divulgação

Na prestação de consultoria, a Elucid conta com grupos de profissionais vindos do setor elétrico e especialistas nas principais plataformas de gestão. Para renovar esse time, a empresa criou o programa Elucid Academy, para qualificação de formandos. "Temos que criar um excesso na base de pessoas treinadas, pois já sabemos que boa parte vai sair para projetos individuais", constata Michael.

De forma semelhante ao que ocorreu no mercado de software empresarial, o setor de consultorias tende a ficar polarizado entre os grandes provedores globais e os pequenos prestadores de serviços. "Hoje, vemos os clientes pagando caro e muitos consultores se constituindo como pessoa jurídica, boa parte com uma visão de carreira de curto prazo", critica. "As empresas que oferecem consultoria sem agregar desenvolvimento, gestão de datacenter e BPO têm tido dificuldades", avalia.

A Elucid é uma companhia limitada, com cinco acionistas brasileiros. Ele diz que não há planos para abertura de capital. "Depois de 2008, o mercado se fechou a companhias do nosso porte", menciona.

Além dos projetos no setor elétrico, a Elucid tem participado de mais editais de companhias de águas. "É outro segmento que se fortalece, à medida em que os projetos deixam de ficar dispersos entre este ou aquele município", observa Michael.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líquida Prop. Segmento (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
51.041,52	40.833,22	11.206,52	354,89	4,36