

# A estratégia



## A compra de 33% da CPM pela Braxis busca criar um gigante de US\$ 1 bilhão de receita para abrir capital em NY

O paulistano Jair Ribeiro tem o dom de transformar um simples prazer numa oportunidade de negócio. Foi assim que ele montou a Casa do Saber, um espaço de cursos pagos de alto nível em diversas áreas do conhecimento humano. Imagine, então, do que ele é capaz quando encontra uma boa oportunidade pela frente na área de tecnologia. Há um ano Ribeiro – fundador do Banco Patrimônio, executivo do Chase Manhattan e vice-presidente do JP Morgan – montou a Braxis para atender clientes na área de terceirização de serviços de software, o conhecido *outsourcing*. Em novembro passado fez uma fusão com a Unitech. Dessa união surgiu um empreendimento de US\$ 100 milhões de

faturamento. O último movimento do jogo no qual ele está se revelando um excelente especialista aconteceu nesta terça-feira, dia 20. A Braxis comprou 33% da CPM, sua concorrente direta e que pertencia até agora ao Bradesco e a um fundo de investimento administrado pelo Deutsch Bank. Com essa operação Ribeiro estará à frente de uma receita anual de cerca de US\$ 400 milhões, mas ele quer ir mais longe. Seu objetivo é montar um negócio que fature US\$ 1 bilhão até o final de 2008. O passo seguinte será a abertura do capital na Bolsa de Valores de Nova York, no movimento semelhante feito pelas companhias indianas que atuam nesse segmento do mercado mundial de tecnologia. Atingir a meta em 12 meses não deve ser tão complicado como parece. Para tanto, a Bra-

xis terá crescer o seu faturamento na casa de dois dígitos percentuais e fazer outra aquisição. Dinheiro não será o problema. “Nesse momento há uma lista de interessados em vender seus negócios para Braxis. Eu, inclusive, sou um deles”, afirma o principal executivo de uma companhia de *outsourcing*. O mais irônico nessa situação é que a maior companhia brasileira de terceirização de tecnologia será construída por alguém que nunca teve proximidade com a tecnologia, mas sim com os números dos balanços. Ribeiro, como todo o bom banqueiro tem o mérito de enxergar na frente dos mortais comuns. E seu modelo segue a cartilha básica do mercado financeiro: um bom negócio precisa ser construído rapidamente para aproveitar a janela de oportunidade do momento e a meritocracia deve imperar sobre qualquer outra filosofia de trabalho.